

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



TESIS:

**El control de inventarios y rentabilidad de las empresas
comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús
Nazareno, 2021 - 2022**

Para optar el Título Profesional de:
CONTADOR (A) PÚBLICO (A)

PRESENTADO POR:

Bach. Junior Klieder SILVA SACCACO
Bach. Rossy Thalia SULCA LLACCTAHUAMAN

ASESOR:

C.P.C. Toño Fredy ROJAS PALPAN

AYACUCHO - PERÚ

2025

DEDICATORIA

A mis padres y amigos quienes siempre han estado a mi lado brindándome su amor y apoyo incondicional. Sin su confianza y sacrificio, este logro no hubiera sido posible.

Junior

A Dios, a mis padres y amigos que hicieron realidad este trabajo, por todo el apoyo incondicional que me brindaron.

Rosy

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darnos fortaleza e iluminar nuestro camino y permitirnos alcanzar nuestro objetivo.

A la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga nuestra alma mater por acogernos en las aulas y ayudar a nuestra formación profesional.

A nuestros padres por su apoyo incondicional que son fuente de inspiración y por su constante lucha ante las adversidades.

A nuestro asesor por su guía, paciencia y valiosos comentarios a lo largo de este proceso.

RESUMEN

El objetivo general que consiguió la presente tesis fue Determinar la relación entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022. El enfoque de la investigación fue aplicado, con un nivel descriptivo-correlacional y un diseño no experimental, utilizando métodos cuantitativos deductivos. La población estudiada consistió en 47 empresas del distrito de Jesús Nazareno, seleccionadas mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. Se recopiló información a través de un cuestionario dirigido a los trabajadores de las empresas y se llevó a cabo un análisis documental utilizando los estados financieros de dos empresas comercializadoras de abarrotes, utilizando herramientas informáticas como SPSS y Microsoft Office Excel. Los resultados demuestran que existe relación significativa y positiva entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús nazareno, 2021-2022 con un rho de Spearman de 0.945 y p-valor de 0.001; según el estudio de caso, la rentabilidad financiera y económica varían en ambas empresas; además, se encontró relación significativa y positiva entre la planificación, nivel de stock y almacenamiento del control de inventario con la rentabilidad financiera y económica.

Palabras claves: control de inventario, rentabilidad financiera, rentabilidad económica.

ABSTRACT

The general objective achieved by this thesis was to determine the relationship between inventory control and profitability of small grocery marketing companies in the Jesús Nazareno district, 2021-2022. The research approach was applied, with a descriptive-correlational level and a non-experimental design, using deductive quantitative methods. The population studied consisted of 47 small companies in the Jesús Nazareno district, selected through non-probabilistic convenience sampling. Information was collected through a questionnaire addressed to the companies' workers and a documentary analysis was carried out using the financial statements of two small grocery marketing companies, using computer tools such as SPSS and Microsoft Office Excel. The results demonstrate that there is a significant and positive relationship between inventory control and profitability of small grocery marketing companies in the district of Jesús Nazareno, 2021-2022 with a Spearman's rho of 0.945 and p-value of 0.001; According to the case study, the financial and economic profitability vary in both small companies; In addition, a significant and positive relationship was found between planning, stock level and storage of inventory control with financial and economic profitability.

Keywords: inventory control, financial profitability, economic profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
ÍNDICE	6
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
INTRODUCCIÓN	12
CAPITULO I REVISION DE LA LITERATURA.....	16
1.1. Marco Histórico	16
1.1.1. Control de inventarios	16
1.1.2. Rentabilidad	17
1.2 Sistema Teórico	19
1.2.1 Control de Inventario	19
1.2.2 Rentabilidad	30
1.3 Marco conceptual.....	39
1.4. Marco referencial	42
1.4.1. Nivel Internacional.....	42
1.4.2. Nivel Nacional	44
1.4.3. Nivel Regional	45
CAPITULO II MATERIALES Y METODOS	48
2.1. Tipo y nivel de investigación	48
2.1.1. Tipo de investigación.....	48
2.1.2. Nivel de investigación.....	48
2.2. Población y Muestra.....	48
2.2.1. Población	48

2.2.3. Muestra	48
2.3. Fuentes de Información	49
2.3.1. Fuentes primarias	49
2.3.2. Fuentes secundarias	49
2.4. Diseño de Investigación	50
2.5. Metodología de investigación	50
2.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	50
2.6.1. Técnicas.....	50
2.6.2. Instrumentos	51
CAPITULO III RESULTADOS.....	52
3.1. Resultados a nivel descriptivo.....	52
3.1.1. Resultado según cuestionario	52
3.1.2. Resultados según guía de observación.....	75
3.1.3. Resultado según guía de análisis documental	77
3.2. Validación de la hipótesis.....	88
3.2.1 Prueba de normalidad	88
3.2.2. Contrastación de Hipótesis general.....	89
3.2.3. Hipótesis específica 1.....	89
3.2.4. Hipótesis específica 2.....	90
3.2.5. Hipótesis específica 3.....	91
CAPÍTULO IV DISCUSIÓN.....	92
CONCLUSIONES	98
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	102
ANEXO	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sistema de control de inventario	52
Tabla 2 Mercaderías almacenadas de forma ordenada.....	53
Tabla 3 Mercadería clasificada según su naturaleza.....	54
Tabla 4 Procedimiento de control en el flujo de la mercadería dentro del almacén .55	
Tabla 5 Funciones y responsabilidades del personal.....	56
Tabla 6 Comprar una determinada mercadería.....	57
Tabla 7 Registro Kárdex para el control de inventarios.....	59
Tabla 8 Supervisiones del stock físico de mercadería.....	60
Tabla 9 Medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías	61
Tabla 10 Registro de entradas y salidas de mercaderías	62
Tabla 11 Almacenes con instalaciones y condiciones adecuadas	63
Tabla 12 Percepción de los trabajadores sobre las ganancias obtenidas por la empresa.....	64
Tabla 13 La Empresa recupera su dinero invertido en un año.....	65
Tabla 14 En el último trimestre la empresa obtuvo ganancias antes de pagar sus gastos	66
Tabla 15 Los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos en el último año.....	67
Tabla 16 Aumento del monto de inversión en mercaderías en los últimos dos años	68
Tabla 17 Adquisición de bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros) en el último ejercicio fiscal.....	69
Tabla 18 Ganancias después de pagar todos sus gastos en el último año.....	70
Tabla 19 Aumento de las ganancias en el último año	71
Tabla 20 Aumento de capital propio en los dos últimos años	72
Tabla 21 Organización interna para destinar ganancias a inversiones futuras.....	73
Tabla 22 Disminución del capital invertido por la empresa durante el último año	74
Tabla 23 Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2021.....	77
Tabla 24 Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2022.....	79

Tabla 25 Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 02” - 2021.....	80
Tabla 26 Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 02” - 2022.....	81
Tabla 27 Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 01” - 2021.....	82
Tabla 28 Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 01” - 2022.....	83
Tabla 29 Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 02” -2021.....	84
Tabla 30 Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 02” - 2022.....	85
Tabla 31 Rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 01”.....	86
Tabla 32 Rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 02”.....	87
Tabla 33 Prueba de Normalidad.....	88
Tabla 34 Prueba estadística de correlación entre control de inventario y la rentabilidad.....	89
Tabla 35 Prueba estadística de correlación entre planificación y la rentabilidad económica.....	90
Tabla 36 Prueba estadística de correlación entre nivel de stock y rentabilidad financiera.....	90
Tabla 37 Prueba estadística de correlación entre el almacenamiento y rentabilidad financiera.....	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Sistema de control de inventario	52
Figura 2 Mercaderías almacenadas de forma ordenada	53
Figura 3 Mercadería clasificada según su naturaleza	54
Figura 4 Procedimiento de control en el flujo de la mercadería dentro del almacén	55
Figura 5 Funciones y responsabilidades del personal.....	56
Figura 6 Comprar una determinada mercadería	58
Figura 7 Registro kárdex para el control de inventarios	59
Figura 8 Supervisiones del stock físico de mercadería	60
Figura 9 Medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías.....	61
Figura 10 Registro de entradas y salidas de mercaderías	62
Figura 11 Almacenes con instalaciones y condiciones adecuadas	63
Figura 12 Percepción de los trabajadores sobre las ganancias obtenidas por la empresa.....	64
Figura 13 La Empresa recupera su dinero invertido en un año.....	65
Figura 14 En el último trimestre la empresa obtuvo ganancias antes de pagar sus gastos	66
Figura 15 Los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos en el último año	67
Figura 16 Aumento del monto de inversión en mercaderías en los últimos dos años	68
Figura 17 Adquisición de bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros) en el último ejercicio fiscal	69
Figura 18 Ganancias después de pagar todos sus gastos en el último año.....	70
Figura 19 Aumento de las ganancias en el último año	71
Figura 20 Aumento de capital propio en los dos últimos años	72
Figura 21 Organización interna para destinar ganancias a inversiones futuras	73
Figura 22 Disminución del capital invertido por la empresa durante el último año .	74
Figura 23 Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2021.	78
Figura 24 Determinación del porcentaje de participación de la “Empresa 01”- 2022.	79

Figura 25 Determinación del porcentaje de participación de la “Empresa 02” - 2021	80
Figura 26 Determinación del porcentaje de participación de la “Empresa 02” - 2022.	81

INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, el sector comercial cumple un rol fundamental en las economías de países en desarrollo, al ser una fuente importante de empleo y que ayuda a dinamizar la economía. Dentro de este sector, los negocios de abarrotes ocupan un lugar destacado por su función en la adquisición y distribución de productos de primera necesidad, como alimentos y artículos de uso diario.

En el caso del Perú, el sector comercio representa el 10,8 % del Producto Bruto Interno (PBI) nacional, y se caracteriza por concentrar el mayor número de empresas (Vargas & Sevilla, 2021, p. 6). Las empresas de abarrotes, en particular, cumplen una función clave no solo económica sino también social, ya que garantizan el abastecimiento constante de alimentos y productos básicos a millones de familias peruanas.

A nivel local, las empresas comercializadoras de abarrotes formalmente constituidas en el distrito de Jesús Nazareno proveen a entidades públicas y privadas como comedores populares, hospitales, escuelas, oficinas, entre otros recurren regularmente a estas empresas para adquirir suministros esenciales. Por ello, el buen funcionamiento de estas empresas tiene un impacto directo en la calidad de vida de las personas, así como en la eficiencia de múltiples instituciones. No obstante, muchas de estas empresas han desaparecido del mercado debido a un deficiente control de inventarios, afectando negativamente su rentabilidad.

Los empresarios del distrito de Jesús Nazareno, dedicados a la venta de abarrotes, enfrentan limitaciones en el uso de herramientas clave para un adecuado control de inventarios. Elementos fundamentales como la planificación, el adecuado nivel de stock y una correcta gestión del almacenamiento son frecuentemente descuidados, lo que repercute negativamente en la eficiencia operativa. La aplicación efectiva de estas herramientas puede contribuir significativamente a mejorar indicadores clave de rentabilidad, como el ROA (Rentabilidad Económica) y el ROE (Rentabilidad Financiera), fortaleciendo así la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios.

La inversión en inventarios de las empresas de abarrotes en el distrito de Jesús Nazareno es determinante; sin embargo, los empresarios no le prestan la atención debida al control que se debe ejercer a los inventarios lo que repercute en la rentabilidad de estas empresas.

Las empresas comercializadoras de abarrotes presentan deficiencias significativas en sus procesos de planificación. En muchos casos, las compras se realizan en base a especulaciones sobre posibles incrementos de precios, y no en función de la demanda real del mercado. Asimismo, suelen adquirir mercadería a última hora, especialmente cuando no logran cubrir un pedido específico, lo que refleja una falta de previsión. Las decisiones de compra también se ven afectadas por el uso de información desactualizada sobre el stock, lo que conlleva errores importantes, ya que no se sabe con certeza cuándo ni cuánto comprar.

En cuanto al nivel de stock, no realizan una verificación física ni sistemática del stock de las mercaderías. Esta falta de control impide una correcta gestión del abastecimiento y que el exceso de stock sin salida oportuna reduce la eficiencia de la empresa generando incertidumbre en la toma de decisiones operativas y financieras.

Respecto al almacenamiento, muchas empresas carecen de espacios adecuados para conservar sus productos, recurriendo a construcciones no diseñadas para tal fin, como hospedajes, viviendas y garajes. Esta situación compromete la conservación de la mercadería. Además, no se realiza una revisión rigurosa al momento de recibir los productos, lo que permite el ingreso de mercadería en mal estado o defectuosa y no llevan un registro adecuado de las entradas y salidas de sus mercaderías. Todo esto contribuye a un manejo ineficiente del inventario, que puede derivar en el deterioro, la caducidad o la pérdida de valor y calidad de los productos. Como consecuencia, las empresas incurren en pérdidas económicas significativas que afectan directamente su rentabilidad

Si estas empresas siguen generando una información financiera con saldos supuestos, estas se encuentran en un riesgo de obtener información no confiable, lo que conlleva a una toma de decisiones errónea, por parte de los propietarios.

Ante esta problemática, el presente estudio tiene como propósito determinar la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en dichas empresas durante el periodo 2021-2022, con el fin de identificar las principales deficiencias para que así, puedan mejorar su desempeño económico. A su vez, una mejora en este aspecto permitirá fortalecer el abastecimiento local, favoreciendo a las familias, instituciones públicas y privadas que dependen del funcionamiento óptimo de estas empresas.

Por lo tanto, se planteó lo siguiente:

Problema general: ¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022?

Con la finalidad de dar una respuesta a la problemática se proyectó como:

Objetivo general: Determinar la relación entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

Esta investigación se fundamenta en la existencia de un amplio marco teórico sobre control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes. La relevancia de este estudio se apoya en diversas teorías, principios, métodos y conceptos que facilitaron la comprensión de la eficiencia en el control de inventarios y su relación con la rentabilidad. Asimismo, se exploró la literatura existente para contribuir al enriquecimiento teórico.

La justificación del estudio en el plano práctico subraya la importancia de un control de inventarios efectivo para las empresas del sector comercial, dado que es determinante en la rentabilidad y la capacidad competitiva en el mercado. Al adoptar las mejores prácticas y estrategias en el control de inventarios, estas empresas podrán optimizar sus operaciones, reducir costos innecesarios y mejorar la disponibilidad de sus productos.

Desde una perspectiva metodológica, el estudio del control de inventarios y su impacto en la rentabilidad de los comercios en el distrito de Jesús Nazareno brinda la oportunidad de identificar puntos críticos y mostrar estrategias y herramientas efectivas para mejorar dicha gestión. Este enfoque contribuye a incrementar la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de productos de abarrotes.

En esta investigación, se plantea como hipótesis general que existe relación significativa y positiva entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022.

El trabajo de investigación tiene como variable I al control de inventarios. Sus dimensiones son: Planificación, nivel de stock y almacenamiento.

Igualmente, la variable II es la rentabilidad, cuyas dimensiones son: rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Finalmente, el estudio está de acuerdo a la siguiente configuración:

Capítulo I: Revisión de literatura. Contiene el marco histórico, sistema teórico, marco conceptual y marco referencial de nuestras variables e indicadores del estudio.

Capítulo II: Materiales y métodos. Comprende la metodología aplicada para elaborar la tesis, que incluye tipo, nivel de la Investigación, población, muestra y técnica de investigación.

Capítulo III: Resultados. Refleja la información obtenida, que fueron tratados de acuerdo a los objetivos propuestos.

Capítulo IV: Discusión. Contiene diferentes opiniones de los resultados del estudio, el mismo que fue cotejado en base a las teorías de los entendidos en el tema referente a las variables de la investigación.

Finalmente están las conclusiones, referencias bibliográficas empleadas en el proceso investigativo y anexos respectivamente.

CAPITULO I

REVISION DE LA LITERATURA

1.1. Marco Histórico

1.1.1. Control de inventarios

Con el fin de mantenerse al día con las necesidades cambiantes de la industria y los avances tecnológicos, el control de inventario en las empresas comerciales de abarrotes se ha desarrollado con el tiempo. El siguiente es un marco histórico para el control de inventario en esta industria:

Manual y basado en registros: en los primeros días, el control de inventario de las tiendas de abarrotes era manual y basada en papel. El propietario o gerente administra el inventario utilizando técnicas como revisiones periódicas de inventario y el primero en entrar, primero en salir (PEPS), y mantiene registros detallados de entradas y salidas de productos (Arasa y Achuora, 2019, p. 2).

Desarrollo de sistemas: a medida que mejoraba la tecnología informática, las empresas comenzaron a implementar sistemas de administración de inventario fundados en computadoras. Mediante el uso de bases de datos y software especialista, estos sistemas permitieron un seguimiento más preciso y eficaz de los productos. Las empresas podrían ejecutar un seguimiento de su inventario en tiempo exacto, controlar las fechas de vencimiento de los productos perecederos y crear informes más completos sobre el estado de su inventario (Rodprayoon y Chanasit, 2019, p. 71).

Automatización y escaneo de códigos de barras: para simplificar el control de inventario, se introdujeron técnicas de escaneo de códigos de barras a medida que avanzaba la tecnología. Los productos comenzaron a marcarse con códigos de barras distintivos que podían escanearse dentro y fuera del sistema. Como resultado, los procedimientos de control de inventario se hicieron más eficientes y se redujeron los errores humanos (Boyinbode y Akinyede, 2015, p. 8).

Sistemas de gestión de inventario asentados en la nube: el uso de este sistema se ha vuelto notorio en los actuales años. Utilizando computadoras o dispositivos móviles, estos sistemas permiten a las compañías acceder a su inventario cuando y donde quieran. Las actualizaciones de información en tiempo real facilitan la

coordinación de acciones entre diferentes sucursales o ubicaciones y la toma de decisiones (Alam et al., 2023, p. 2).

Automatización y optimización utilizando tecnologías de vanguardia: los minoristas de abarrotes actualmente están investigando tecnologías de vanguardia como la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático para mejorar aún más el control de inventario. Estos avances tecnológicos pueden mejorar los niveles de inventario, pronosticar la demanda de productos y automatizar procesos como el reabastecimiento y la planificación de rutas de distribución (Kembro y Norrman, 2022, p. 110).

La evolución del control de inventario en las empresas comercializadoras de abarrotes desde métodos manuales hasta sistemas informáticos de última generación y tecnologías emergentes se puede resumir de esta manera. Estas mejoras han permitido una gestión más eficaz de los productos, reduciendo los costos y un aumentando la satisfacción de los clientes. El control de inventario probablemente seguirá cambiando para indemnizar las necesidades versátiles de la industria a medida que avanza la tecnología.

1.1.2. Rentabilidad

El contexto histórico de la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes demuestra cómo este aspecto ha cambiado a lo largo del tiempo, influenciado por diversos factores económicos, sociales y tecnológicos. A continuación, se provee una lista de los principales puntos de inflexión financieros de estas empresas:

Comienzos y contexto regional: Las empresas de comercialización de abarrotes fueron inicialmente empresas familiares basadas en el vecindario. La demanda local, los márgenes de utilidad y el control efectivo de costos e inventarios fueron los importantes componentes que influyeron en la rentabilidad (Hirsch et al., 2021, p. 236).

Consolidación y mayor competencia: A medida que las cadenas de supermercados y los establecimientos de conveniencia proliferaron con el tiempo, la industria de abarrotes experimentó un aumento en la competencia. Estas empresas establecidas pudieron aprovechar las economías de escala, comerciar mejores acuerdos con los

proveedores y ofrecer precios más asequibles. Para las empresas, esto presentaba nuevos desafíos y requería una mayor eficiencia y adaptación para mantener o aumentar su rentabilidad (Cleary y Chenarides, 2022, p. 558).

Cadena de suministro y globalización: las empresas de alimentos ahora tienen acceso a una extensa gama de bienes de múltiples proveedores y ubicaciones a través de sus cadenas de suministro. El resultado es un mercado más grande, ofertas más diversificadas y mayores ganancias. La logística y la gestión de la sucesión de suministro también se están volviendo más difíciles debido a la necesidad de equilibrar la diversidad de productos y la eficiencia operativa (Katsaliaki et al., 2022, p. 970).

Además, según Pu et al., (2023), las permutaciones en las preferencias de los consumidores y los estándares de consumo: los minoristas de abarrotes tuvieron que hacer ajustes para seguir siendo rentables a medida que cambiaban las preferencias de los consumidores y los patrones de consumo. Esto requería monitorear las tendencias del mercado, proporcionar productos de vanguardia y actuar rápidamente en respuesta a las necesidades cambiantes de los clientes. Por ejemplo, la creciente demanda de productos orgánicos, saludables o producidos éticamente requería cambios en el surtido y el plan de precios. La digitalización y el comercio electrónico han afectado significativamente el éxito financiero de las empresas comercializadoras de abarrotes. Han surgido nuevas oportunidades para llegar a un público más amplio y aumentar los ingresos con el desarrollo de plataformas de ventas en línea y aplicaciones móviles. Para competir con éxito en este entorno digital, también ha sido necesario invertir en tecnología, logística y marketing digital (p. 4883).

En conclusión, una serie de factores han tenido un impacto gradual en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes. Los factores clave que requerían la adaptación y las estrategias adecuadas para mantener y aumentar la rentabilidad incluían la competencia, la globalización, los patrones de consumo cambiantes y la digitalización.

1.2 Sistema Teórico

1.2.1 Control de Inventario

Teoría de Control

Robbins, Decenzo y Coulter (2013) definen el control como “la función gerencial que implica monitorear actividades para garantizar que se estén realizando según lo planeado y corregir las desviaciones importantes. (...) Un sistema de control eficaz asegura que las actividades se realicen de tal forma que se logren las metas de la organización” (Robbins et al., 2013).

De acuerdo con esta concepción, el control no es únicamente una actividad de verificación, sino un proceso integral que permite a los gerentes comparar los resultados obtenidos con los estándares previamente establecidos, identificar desviaciones y aplicar medidas correctivas de manera oportuna. Su finalidad esencial es garantizar que la organización se mantenga en el camino hacia el logro de los objetivos.

Chiavenato (2006), El control es asegurar que los resultados de aquello que se planeó, organizó y dirigió, se ajusten tanto como sea posible a los objetivos establecidos. La esencia del control reside en comprobar si la actividad controlada consigue o no los objetivos o los resultados esperados. El control es, fundamentalmente, un proceso que guía la actividad ejecutada hacia un fin determinado.

Teoría de Inventarios

La teoría de inventarios de Hadley y Whitin en 1963, trata de conseguir un equilibrio entre mantener suficiente inventario para satisfacer la demanda sin incurrir en exceso de inventario o costos de pedidos elevados para la empresa. Es decir, determina cuánto pedir y cuándo hacerlo. El objetivo de esta teoría es brindar pautas para optimizar los recursos de los inventarios implementando ecuaciones con los datos de la empresa. Esta teoría se centra en el control y en manejo adecuado de los niveles de inventario, teniendo en cuenta aspectos como la demanda, el tiempo de reposición, los costos asociados y las políticas de abastecimiento (Santiago, 2023).

Principio Pareto

El Principio o ley de Pareto, o la regla del 80/20, desarrollado por el economista y filósofo italiano Vilfredo Federico Pareto en 1897, basándose en el denominado conocimiento empírico. Cuando investigaba patrones de riqueza en Inglaterra, y encontró que el 20% de la población disfrutaba del 80% de la riqueza. Y que este patrón se repetía no sólo en lo económico, sino en prácticamente todos los ámbitos de la vida, es un principio que establece que aproximadamente el 80% de los resultados provienen del 20% del esfuerzo dedicados.

En síntesis, un pequeño porcentaje de las causas produce la mayoría de los efectos y se aplica a diversos campos, como la economía, la administración de empresas y la gestión del tiempo, para ayudar a identificar prioridades, optimizar recursos y mejorar la toma de decisiones, enfocándose en las acciones que generan mayor impacto.

Diagrama de Pareto

El diagrama de Pareto también conocido como la curva de distribución ABC, es la herramienta que permite clasificar gráficamente la información de mayor a menor relevancia, con el objetivo de reconocer los problemas más importantes en los que se debería de enfocar y solucionar.

Esta técnica se usa para aplicar y visualizar el principio de Pareto o regla 80/20, la cual establece una relación de correspondencia entre los grupos 80-20, donde el 80 % de las consecuencias provienen del 20 % de las causas.

Muestra con barras y una curva acumulada cuáles son las pocas más importantes frente a las muchas de menor impacto. Desde su conceptualización en el siglo XIX hasta hoy, los diagramas de Pareto evolucionaron significativamente en su uso y adaptación a diferentes contextos. Una de las características más notables de un diagrama de Pareto es su capacidad para representar visualmente clara y concisa de la distribución de datos, lo que le permite identificar fácil y rápidamente las causas o problemas fundamentales. Esto permite a los usuarios centrar sus esfuerzos y recursos en abordar los elementos que tienen mayor impacto, maximizando así la eficacia y eficiencia de cualquier acción correctiva o de mejora adoptada. Además, el diagrama de Pareto ha sido objeto de muchos estudios y análisis que exploran su

utilidad en diversas situaciones y su potencial para mejorar la toma de decisiones. (Luisa, et al., 2024, p. 52)

Entonces, la función del diagrama de Pareto es que las empresas puedan reconocer cuáles son las necesidades más importantes a las que debería dirigir sus esfuerzos y no malgasten recursos en asuntos poco relevantes, de ahí la importancia de siempre hacer un análisis de datos.

Al aplicarse el método se obtiene una curva que representa la distribución estadística del efecto de los renglones considerados. En esta curva quedan definidas tres zonas, cuyos límites están determinados por los rangos que se le asignen. (Oscar, 2009, p. 174)

Método ABC

El método ABC para la gestión de inventarios fue desarrollado aplicando el Principio de Pareto por H. Ford Dickie en el año 1950 y aplicada por primera vez al control de inventarios en 1951. En él se trata de agrupar las referencias en orden de importancia para la compañía bajo uno de estos criterios: cantidad de existencias, valores en inventario, volumen de ventas o rotación de los artículos.

El objetivo es ejercer el mínimo control sobre los inventarios. Dicho de otra forma, concentrar los esfuerzos en los artículos realmente importantes para la compañía. Según su participación, los grupos se clasifican en ABC (de ventas, existencias, valores o rotación). Lo más usual es la clasificación con base en las ventas. Asimismo, es crucial aclarar que no siempre tiene que ser exactamente estos porcentajes, la idea central es que una pequeña cantidad de esfuerzo garantiza una gran cantidad de mejora (Gómez & Brito, 2020, p. 175):

- Tipo A: 70% al 80% de las ventas, representado en 10% al 20% de artículos.
- Tipo B: 15% al 20% de las ventas, representado en 30% al 40% de los artículos.
- Tipo C: 5% al 10% de las ventas, representado en 40% al 50% de los artículos.

La metodología para esta clasificación opera de la siguiente forma:

- Obtener la demanda anual de cada uno de los productos

- Se clasifica cada artículo de mayor a menor según su demanda
- Obtener el total general de en unidades de la demanda de todos los productos
- Obtener el porcentaje de cada artículo sobre el total (frecuencia relativa)
- Clasificar por grupos según la demanda por ABC.

En el método ABC se establecen tres categorías que clasifican los productos según sus prioridades, estableciéndose los Artículos A (mayor importancia), los B (importancia secundaria) y C (poca importancia). Sin embargo, lo más relevante de la clasificación es la identificación de los artículos de mayor importancia y los artículos de poca importancia en los extremos de las categorías, por lo cual, el número de clases es variable, así como el porcentaje de artículos en cada una de ellas (Macías et al., 2019, p. 83-94).

Inventario

Los inventarios tienen un papel fundamental en las empresas ya que son los activos de mayor importancia independientemente del giro de negocio. Según (Plossl, 1985) “Es la cantidad de materiales, productos en proceso y productos terminados que se requiere para el funcionamiento normal de las operaciones de una empresa.

Son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de una operación, en procesos de producción con vistas a esa venta o en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Estos se miden por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción (NIC 2, s.f).

Los inventarios son activos mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones de las empresas. (IASCF, 2009)

Control de inventario

El control de inventario es el procedimiento y el sistema que utiliza una empresa para administrar y realizar un seguimiento eficaz de los productos y materiales que tiene disponibles. Implica mantener un registro preciso y actualizado de las cantidades, ubicaciones y movimientos de los artículos en stock con el objetivo de asegurar un suministro adecuado, comprimir los costos de almacenamiento, prevenir la escasez o el exceso de inventario y extender la disponibilidad de productos para indemnizar la demanda del cliente. El control de inventario implica tomar decisiones bien

informadas sobre compras, reabastecimientos, ventas y almacenamiento en un esfuerzo por maximizar la eficiencia. las operaciones y el éxito financiero de la empresa (Das et al., 2020, p. 1360).

Importancia

Para empresas de diversos tamaño, medianas o grandes, el control de inventario es fundamental. Gestionar el flujo de mercancías y productos que una empresa tiene en su almacén o punto de venta implica supervisarlos y gestionarlos de forma eficaz. A continuación, se enumeran algunos de los principales argumentos que enfatizan la importancia del control de inventario:

Satisfacción del cliente: Mantener un nivel de stock adecuado garantiza que los bienes estén accesibles cuando los clientes los requieran. Esto ayuda a evitar situaciones de falta de existencias o retrasos en la entrega, que pueden tener un impacto negativo en la satisfacción del cliente. El control eficaz del inventario garantiza que los clientes reciban lo que necesitan en tiempo y forma, mejorando su experiencia y fomentando la lealtad del cliente (Ahmed et al., 2021, p. 4).

Reducción de costes: la gestión de inventario permite reducir los gastos afines con la gestión y el almacenamiento de productos. Una empresa puede evitar problemas como la abundancia de inventario, que aumenta los costos de almacenamiento y aumenta el riesgo de obsolescencia, sabiendo exactamente cuáles son sus niveles de inventario. Además, un control efectivo ayuda a evitar la escasez de productos, lo que puede provocar pérdidas de ventas y clientes descontentos. Las empresas pueden comprimir costos y acrecentar la rentabilidad al alcanzar un equilibrio entre la oferta y la demanda (Das et al., 2020, p. 1360).

Planificación de la producción y la cadena de suministro: el control de inventario proporciona datos cruciales para la gestión de la cadena de suministro y la organización de la producción. Las empresas pueden programar y ajustar su producción de manera más efectiva, evitando la escasez o el exceso de producción, al conocer los niveles de inventario y la demanda anticipada. El control de inventario también facilita la coordinación con los proveedores, lo que permite una planificación de entrega más precisa y optimiza los plazos de reposición (Singh et al., 2022, p. 15).

Toma de decisiones estratégicas: una buena gestión de inventario proporciona métricas y datos cruciales que ayudan a tomar decisiones estratégicas. Las empresas pueden encontrar áreas de mejora y optimización en sus métodos de gestión de inventario al examinar los patrones de demanda, los tiempos de reposición y otros indicadores importantes. Esto puede implicar opciones con respecto al lanzamiento de nuevos productos, la interrupción de productos de bajo rendimiento, mejores acuerdos con los proveedores y mejores tácticas de marketing (Chen et al., 2020, p. 3).

Es decir, el control de inventario es crucial para garantizar la disponibilidad del producto, reducir costos, planificar de manera efectiva la producción y la cadena de suministro, y ayudar en la toma de decisiones estratégicas. Las empresas pueden aumentar la eficacia operativa, aumentar la satisfacción del cliente y aumentar su competitividad en el mercado mediante la ejecución de controles estrictos.

Planificación

En las empresas de comercio de abarrotes, la planificación del control de inventario es el proceso de decidir cuánto y cuándo comprar, almacenar y vender productos a lo largo de la cadena de suministro. Implica la creación de estrategias y lineamientos que permita a la empresa administrar sus inventarios de la manera más eficiente posible, garantizando la disponibilidad de los productos cuando sean requeridos, al tiempo que se reducen los costes de almacenaje y obsolescencia (Mahajan et al., 2023, p. 2).

Además, según Chung, (2020), se deben tener en cuenta varios factores, incluida la demanda anticipada de productos, los turnos de entrega de los proveedores, las capacidades de almacenamiento y la rotación del inventario, al planificar el inventario en las tiendas de abarrotes. Los cálculos de puntos de pedido, el análisis histórico de la demanda, la codificación ABC del producto y la implementación del sistema de gestión de inventario son solo algunas de las técnicas y métodos empleados (p. 578).

Por ello, para lograr el mejor equilibrio posible entre la disponibilidad del producto y los costos de almacenamiento, la planificación es un componente clave del control de inventario. Al evitar situaciones de escasez o exceso de producto, la gestión eficaz del inventario permite a las empresas comercializadoras de abarrotes extender la satisfacción del cliente y la rentabilidad de su negocio.

Organización de los procesos de control

Organizar el proceso de control en la gestión de inventarios de una sociedad comercializadora de alimentos significa diseñar y establecer sistemas y procedimientos estructurados para controlar y gestionar de manera efectiva el flujo de productos dentro de la empresa, el cual implica la ejecución de medidas y protocolos que permitan el control, contabilidad y control preciso del stock de productos en stock. El propósito principal de organizar los procesos de control es certificar la integridad de los datos del inventario, evitar errores e inconsistencias y facilitar la toma de decisiones. Esto incluye establecer políticas y prácticas para recibir, recibir y emitir registros de productos, monitorear el movimiento de productos, garantizar la calidad e identificar posibles carencias o excesos (Nirmala et al., 2022, p. 922).

Por ello, de acuerdo con Johnson y Ruankaew, (2017), para lograr una organización eficaz de los procesos de gestión, se utilizan herramientas como sistemas de gestión de inventario y software especial para automatizar tareas y monitorear el inventario en tiempo real. Además, se han establecido procedimientos específicos para la comparación periódica de existencias de materiales y registros contables, la implantación de controles de seguridad y la formación del personal relacionado con la gestión y control de inventarios (p. 3).

Es decir, la organización de los procesos de control de gestión de inventarios en las empresas de comercio de alimentos tiene como objetivo crear sistemas y procedimientos estructurados para un control de inventarios efectivos. Esto garantiza la precisión del registro, reduce los errores y las discrepancias y permite una gestión eficiente e informada del nivel de inventario.

Pronósticos

Con el objetivo de planificar y administrar eficazmente el inventario, los pronósticos en el control de inventario en las empresas comercializadoras de abarrotes son estimaciones anticipadas de la demanda futura de productos, dado que estas predicciones están respaldadas por datos históricos, tendencias de ventas, datos de mercado y otros elementos pertinentes. La previsión de la demanda ayuda a las empresas a decidir cuánto inventario conservar la satisfacción de las demandas de los clientes, reduciendo así tanto la escasez de existencias como el exceso de

inventario. Las empresas pueden optimar la reposición de productos, comprimir los gastos innecesarios y aumentar la satisfacción del cliente pronosticando con precisión la demanda (Goltsos et al., 2022, p. 398).

Por ello, según Ibrahima et al. (2021), para la previsión en el control de inventario, se instala de una diversidad de técnicas y métodos, que incluyen análisis de series de tiempo, modelos de regresión, técnicas de suavizado exponencial y métodos basados en el análisis de datos históricos. De acuerdo con el tipo de su actividad comercial, los datos disponible y la complejidad de su entorno de mercado, cada empresa puede elegir el enfoque que mejor se acomode a sus necesidades (p. 34).

En conclusión, los pronósticos para el control de inventario ayudan a las empresas de abarrotes a predecir la demanda futura y administrar sus inventarios de manera efectiva, logrando el equilibrio ideal entre los niveles de existencias y la satisfacción del cliente.

Nivel de stock

El número de productos que están actualmente en stock se denomina nivel de stock en el control de inventario de las empresas comercializadoras de abarrotes, dado que es una métrica que muestra cuánto inventario tiene la empresa disponible y está preparado para ser vendido o utilizado en sus operaciones. El nivel de existencias es un factor crucial en la gestión de inventarios porque tiene un impacto directo en la cabida de la empresa para compensar la demanda de los clientes y preservar un flujo de operación efectivo. Un nivel de existencias ideal debe lograr un equilibrio entre la necesidad de contar con suficiente inventario para satisfacer la demanda, evitar la insolvencia y minimizar los costos asociados con el exceso de existencias (Chung, 2020, p. 577).

Por ello, según Mahajan et al. (2023), las empresas comercializadoras de abarrotes deben tener en cuenta variables como la demanda anticipada de productos, los tiempos de entrega de los proveedores, los ciclos de producción y el espacio de almacenamiento disponible para decidir el nivel de existencias adecuado. Para ayudar a establecer y mantener niveles óptimos de existencias, se utilizan técnicas y métodos como el cálculo del punto de pedido, el análisis de tendencias de ventas, la clasificación ABC de productos y la ejecución de sistemas de gestión de inventario (p. 3).

Un nivel de existencias excesivo puede generar costos de almacenamiento innecesarios y el riesgo de obsolescencia, mientras que un nivel de existencias demasiado bajo puede provocar la pérdida de ventas y oportunidades comerciales. Por lo tanto, es esencial que las empresas logren el equilibrio adecuado y verifiquen constantemente el nivel de existencias para realizar los ajustes necesarios y garantizar una gestión eficaz del inventario.

Métodos de valuación

Los métodos de valuación se refieren a las diferentes formas en que una empresa puede asignar costos a los productos en su inventario. Estos métodos son utilizados en contabilidad y gestión financiera para determinar el valor de los productos almacenados y para calcular los costos de ventas. Es decir, se utilizan técnicas para estimar el valor de los bienes almacenados y regular su cantidad en las empresas comercializadoras de abarrotes mediante el uso de métodos de valuación en el control de inventarios. Estas técnicas permiten a las empresas mantener registros de inventario precisos y tomar decisiones acertadas con respecto a la adquisición, venta y administración del inventario (Ramos y Yoneyama, 2020, p. 3). A continuación, se presentan algunos enfoques típicos:

Método PEPS: El método PEPS, que significa "Primeros en Entrar, Primeros en Salir", es un método de valoración de inventario utilizado en contabilidad y gestión de inventarios. También se conoce como FIFO, que son las siglas en inglés de "First In, First Out". Este enfoque presupone que los artículos que primero entran al inventario son los primeros en ser vendidos o empleados, y los productos más recientes son los que quedan en el inventario al final. Bajo el método PEPS, cuando se registra una venta o una salida de inventario, se asigna el costo del producto utilizando el precio de compra del lote más antiguo disponible en el inventario. Esto implica que el costo de los productos en inventario reflejará el costo de adquisición de los productos más antiguos antes de reflejar los costos de los productos más recientes (Trujillo, 2020)

Método de Costo Promedio Ponderado o llamado método promedio: Utilizando un promedio de los costos de adquisición de productos, tomando en cuenta tanto las compras anteriores como las más recientes, este método determina el valor del inventario. Cuando el costo de los abarrotes fluctúa, es útil. Este método de identificación precisa valora cada artículo del inventario por separado asignando el costo de adquisición preciso de cada unidad. Se emplea cuando los costos de los

productos son flexibles y los productos son fácilmente reconocibles (Ramos y Yoneyama, 2020, p. 3).

Estas técnicas de valuación de inventario ayudan a las tiendas de abarrotes a administrar sus existencias de manera efectiva, aprovechar al máximo sus recursos financieros y garantizar que sus planes y decisiones de administración de inventario sean sólidos.

Almacenamiento

El almacenamiento en el control de inventarios en las empresas comercializadoras de abarrotes se refiere al manejo eficaz y ordenado de los productos acumulados en las infraestructuras de la empresa, dado que implica la adecuada disposición, conservación y acceso a las mercancías en el almacén, es un componente crucial del control de inventario. Entre las muchas tareas involucradas en el almacenamiento en las tiendas de abarrotes se encuentran la recepción y descarga de productos, la identificación y clasificación de productos, el etiquetado, el empaque y la colocación cuidadosa en los estantes o en las áreas de almacenamiento designadas. Mantener registros de inventario precisos y mantener un control de existencias actual son requisitos adicionales (Boysen et al., 2019, p. 398).

Además, de acuerdo con Masudin et al. (2020), optimizar el espacio que ya está disponible y asegurar la accesibilidad y disponibilidad de los productos cuando sea necesario son los principales objetivos del almacenamiento en el control de inventario, el cual implica el uso de técnicas de almacenamiento adecuadas, como la rotación de productos de acuerdo con la regla de "primero en entrar, primero en salir", agrupar lógicamente artículos relacionados y hacer un uso eficaz de estanterías, bastidores o sistemas de almacenamiento. El riesgo de pérdida, daño o deterioro del producto se minimiza en las comercializadoras de abarrotes mediante un almacenamiento eficiente, que además agiliza los tiempos de preparación y búsqueda de pedidos. Además, la gestión eficaz del inventario en el almacenamiento ayuda a impedir el exceso y la escasez de existencias, lo que da como resultado una mejor gestión de los recursos y una mayor satisfacción del cliente (p. 572).

En resumen, la planificación, organización y gestión de productos en el almacén como parte del control de inventario en las empresas comercializadoras de abarrotes tiene como objetivo garantizar el manejo efectivo, la disponibilidad y la protección

adecuadas de los productos, optimizando el proceso general de gestión de inventario.

Ordenamiento de mercaderías

En las empresas comercializadoras de abarrotes, se refiere al proceso de clasificar y ordenar los productos dentro del inventario de manera metódica y eficaz, el cual trata de dar a cada elemento un lugar específico para que pueda ser encontrado rápidamente y que su existencia pueda ser registrada con precisión. El objetivo principal de ordenar mercancías es simplificar las operaciones afines con la recepción, la provisión y el despacho de productos, minimizar los errores y acortar los tiempos de búsqueda. Para hacer esto, se emplean una variedad de métodos y herramientas, que incluyen técnicas eficientes de clasificación y pedidos, estanterías y bastidores, sistemas de codificación y etiquetado y software de gestión de inventario (Alim y Beullens, 2022, p. 125).

De acuerdo con (Yankah et al., (2022), hay varios criterios que se pueden establecer al ordenar artículos de inventario, incluido el tipo de producto, el tamaño, la fecha de vencimiento, la popularidad y la rotación, entre otros. A su vez, la toma de decisiones sobre la reposición de productos, la identificación de faltantes o excesos y la optimización de los espacios de almacenamiento se facilitan gracias a la mayor visibilidad y control sobre los niveles de stock que se posibilita (p. 2653).

En conclusión, tiene como objetivo desarrollar la eficacia operativa y la precisión en el control de inventario, al mismo tiempo que garantiza la disponibilidad del producto, minimiza los errores y maximiza la eficiencia de la cadena de suministro.

Registro de entradas y salidas de mercaderías

El proceso de documentar y realizar un seguimiento minucioso de los productos que entran y salen del inventario de la empresa se denomina registro de entradas y salidas de mercancías en el control de inventarios en las empresas comercializadoras de abarrotes, dado que este proceso consiste en registrar la fecha, cantidad, descripción del producto y cualquier otra información pertinente para cada entrada que corresponda a un envío de mercancías que se reciben en el almacén. De manera similar, cada vez que se realiza una compra o se elimina un artículo del

inventario, se registra el problema, incluida la fecha, la cantidad comprada y cualquier otra información pertinente (Kembro y Norrman, 2019, p. 386).

Por ello, de acuerdo con Neve y Schmidt (2022), para mantener un control de inventario preciso, es fundamental ejecutar un seguimiento de las entradas y salidas de mercancías. Proporciona tanto datos actuales sobre la cantidad de productos que siempre están presentes en el almacén como datos históricos sobre las transacciones de inventario. Esto permite que la empresa realice un seguimiento de la rotación de productos, conozca la cantidad de existencias que tiene y tome decisiones informadas sobre las compras y los reabastecimientos necesarios, ya que el registro de entrada y salida también ayuda en la detección de discrepancias, como diferencias entre las cantidades teóricas y reales de productos, y le permite buscar y corregir posibles errores o pérdidas de inventario (p. 129). Con el fin de informar de manera precisa y oportuna sobre la disponibilidad del producto y permitir la gestión, el registro de entrada y salida de mercancías en el control de inventario en las empresas comercializadoras de abarrotes implica el seguimiento y la documentación metódica de todas las transacciones relacionadas con el inventario. fiable de las existencias.

1.2.2 Rentabilidad

Teoría Neoclásica de la Empresa

Fernández (1978) sostiene que el objetivo principal de una empresa es la maximización de sus beneficios, esto implica que las empresas deben encontrar el punto óptimo de producción donde los ingresos totales superen los costos totales en la mayor medida posible.

Rentabilidad

Ccaccya (2015) Hace referencia que: La rentabilidad es la capacidad que tienen los recursos para generar pérdida o utilidad, teniendo en cuenta las mediciones que utiliza la empresa, por lo que la rentabilidad es uno de los indicadores financieros de mayor importancia ya que va a determinar el éxito o fracaso de la empresa, así mismo es el índice de medición entre las utilidades y los recursos que son utilizados para obtenerlos, además de la capacidad de la empresa para generar efectividad en la búsqueda de mayores resultados.

Sánchez (2002) Define que la rentabilidad es una noción aplicable siempre que se movilicen medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad en empresas comercializadoras de abarrotes se refiere a la capacidad de crear beneficios económicos a partir de las actividades comerciales relacionadas con la venta de productos de abarrotes, dado que es una medida que evalúa la eficiencia y el rendimiento financiero de la empresa. La rentabilidad se calcula comparando los ingresos forjados por las ventas de los bienes con los costos y gastos asociados, como los costos de adquisición de los productos, los gastos operativos, los costos de almacenamiento y distribución, y otros gastos relacionados con la comercialización de los productos (Špička, 2016, p. 10). Además, de acuerdo con Fenyves et al. (2020), una empresa comercializadora de abarrotes busca maximizar su rentabilidad, es decir, generar un nivel de ingresos que supere los costos y gastos incurridos, ya que, para lograrlo, la empresa puede implementar estrategias como la optimización de precios, la gestión eficiente de inventarios, la reducción de costos operativos y la búsqueda de eficiencias en la cadena de suministro. El análisis de rentabilidad en empresas comercializadoras de abarrotes se realiza mediante indicadores financieros clave, tal como el margen bruto de ganancias, el margen neto de beneficios y el rendimiento sobre la inversión. Estos indicadores permiten evaluar la eficacia de las operaciones comerciales y la capacidad de crear beneficios después de tener en cuenta los costos y gastos asociados (p. 3453).

Adicionalmente, según Morshed (2020), la rentabilidad es crucial para el éxito y la sostenibilidad de una empresa comercializadora de abarrotes, ya que afecta directamente la viabilidad financiera y la capacidad de reinversión en el negocio. Una rentabilidad saludable indica que la empresa es capaz de generar ganancias consistentes y puede financiar su crecimiento, mientras que una baja rentabilidad puede señalar problemas en la gestión y la necesidad de realizar ajustes estratégicos (p. 258).

En resumen, la rentabilidad en empresas comercializadoras de abarrotes se refiere a la capacidad de crear beneficios económicos a partir de las ventas de productos, y es un indicador clave para valorar la eficiencia y el rendimiento financiero de la empresa.

Importancia

Dado que afecta directamente la viabilidad y el éxito financiero del negocio, la rentabilidad es crucial para las operaciones de las empresas comercializadoras de abarrotes. Aquí hay algunos argumentos principales que enfatizan cuán crucial es la rentabilidad para estos negocios:

Sostenibilidad financiera: ser rentable garantiza que la empresa pueda cubrir sus costos y gastos mientras produce suficientes beneficios económicos para sostenerse a largo plazo. Para que una empresa sea financieramente estable y pueda manejar circunstancias imprevistas, inversiones futuras y desafíos económicos, debe ser rentable (Mandalaputri et al., 2021, p. 502).

De acuerdo con Lukic (2023), la sólida rentabilidad proporciona los recursos necesarios para el desarrollo y la expansión del negocio. Las ganancias generadas pueden reinvertirse en el negocio, lo que permite la apertura de nuevas sucursales, el esparcimiento de la línea de productos, la mejora de la infraestructura y la adopción de tecnologías de punta. Además, puede fortalecer la posición en el mercado e impulsar la competencia. Las empresas rentables pueden realizar inversiones estratégicas, ya que puede usar el dinero para mejorar su cadena de suministro y logística, implementar sistemas de administración más efectivos, comprar nuevos equipos o gastar dinero en marketing y publicidad. Estas inversiones pueden fortalecer su posición en el mercado, acrecentar la productividad y optimar la experiencia del cliente (p. 50).

Por ende, una rentabilidad sólida es un factor atractivo para los inversores y facilita el acceso a la financiación externa. Atraer inversores. Las empresas que muestran una rentabilidad constante tienen más probabilidades de recibir financiación de prestamistas e inversores porque se considera que tienen un futuro sólido. Además, la capacidad de una empresa para obtener financiamiento a una buena tasa aumenta con una buena rentabilidad (Špička, 2016, p. 11).

Tomar decisiones bien informadas: la rentabilidad ofrece información crucial para las decisiones estratégicas corporativas. Le permite evaluar la rentabilidad de varios productos, líneas comerciales o segmentos de clientes, lo que le permite detectar oportunidades de mejora, deshacerse de bienes no rentables y concentrar recursos en áreas más lucrativas. También le permite evaluar el desempeño de las estrategias adoptadas y ajustarlas según sea necesario (Fenyves et al., 2020, p. 3459).

En conclusión, la viabilidad, la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de las empresas comercializadoras de abarrotes dependen de su capacidad para ser rentables. Asegura la viabilidad financiera, promueve la inversión y el crecimiento, atrae inversores y facilita el acceso a la financiación, y ofrece datos cruciales para la toma de decisiones estratégicas. Para estas empresas, mantener una rentabilidad saludable es una prioridad principal porque les ayuda a crecer y adaptarse en un entorno empresarial despiadado.

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad (Sanchez, 2002, p. 5)

Según Aguirre, evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente (Aguirre, et al. 1997, p. 320)

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Beneficio antes de gastos financieros e impuestos}}{\text{Inversión neta}}$$

Por su parte, Van Horne y Wachowicz, mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además,

presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera (Van Horne & Wachowicz, 2010, p. 157):

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

La diferencia radica en que Aguirre et al. (1997), considera para el cálculo de la rentabilidad económica la utilidad, pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio, Van Horne y Wachowicz, toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos. Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales (De La Hoz, et al., 2008, p. 96-97).

En las empresas comercializadoras de abarrotes, el término "rentabilidad económica" se refiere a una métrica utilizada para evaluar. Esta medida, también conocida como "ROA" (Retorno de los activos), evalúa la eficacia con la que una empresa maneja sus activos para producir ganancias (Hirsch et al., 2021, p. 238).

De acuerdo con Fenyves et al. (2020), la rentabilidad económica de una empresa se determina dividiendo su utilidad neta por sus activos totales, ya que muestra la proporción de las ganancias producidas por cada dólar invertido en activos. Una empresa con una alta rentabilidad económica está utilizando sus recursos de manera efectiva para producir beneficios, mientras que una con una baja rentabilidad económica puede estar administrando sus activos de manera ineficiente o sin generar suficiente dinero en relación con la inversión realizada (p. 3456).

Varios factores, incluida la eficacia de la gestión de inventario, la estrategia de precios, los costos operativos, la logística de distribución y la rentabilidad de los productos vendidos, pueden tener un impacto en la rentabilidad económica de una empresa cuando se trata de la industria de comercio de abarrotes. Para asegurar la efectividad y la viabilidad financiera del negocio, es fundamental monitorear y mejorar continuamente la rentabilidad económica.

Activo total

El valor de todos los recursos y activos que tiene la empresa, que se utilizan para producir ingresos y beneficios económicos, se denomina activo total en rentabilidad en las empresas comercializadoras de abarrotes, ya que la suma de los activos tangibles e intangibles de la empresa, incluidos el efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario, los activos fijos (incluidos los bienes raíces, la maquinaria y los vehículos), las inversiones y otros activos, se conoce como activos totales (Hirsch et al., 2021, p. 238).

Adicionalmente, de acuerdo con Lukic (2023), los activos totales, que representan los recursos utilizados para producir beneficios, son particularmente importantes en el contexto de las empresas comercializadoras de abarrotes en términos de rentabilidad, dado que el uso adecuado de los activos puede ayudar a maximizar los beneficios producidos, la gestión eficaz de los activos puede tener un impacto en la rentabilidad de la compañía. La relación entre la utilidad neta y los activos totales es la base para calcular la rentabilidad de una empresa, ya que puede medir la eficacia con la que una empresa maneja sus activos para forjar ganancias dividiendo las ganancias entre los activos totales. Un método eficiente para generar ganancias es aquel que produce un alto rendimiento sobre los activos totales, en oposición a uno que produce un bajo rendimiento (p. 51).

Para que las empresas comercializadoras de abarrotes maximicen el uso de sus recursos disponibles y se aseguren de que sus activos generen ganancias, es fundamental monitorear y administrar de manera efectiva toda su cartera de activos. La gestión eficaz de activos puede ayudar a una empresa a ser más rentable y fortificar su posición financiera en el mercado.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera, incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa.

Contablemente, el resultado atribuible a los accionistas viene reflejado en la cifra del resultado neto o líquido, esto es, el resultado después de impuestos, incluyéndose a estos efectos incluso los resultados extraordinarios. Por su parte, en lo que respecta

a las inversiones efectuadas en la empresa por los propietarios, éstas vendrán medidas por la suma total de los fondos propios existentes al final del ejercicio, por lo que la rentabilidad financiera aparece definida (Álvarez, 2004, p. 12-13)

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos propios}}$$

En los negocios de comercialización de abarrotes, la rentabilidad financiera es una métrica utilizada para evaluar el negocio en relación con el capital que han invertido sus propietarios o accionistas, dado que esta medida, también conocida como "ROE" (Return on Equity), evalúa la eficacia con la que una empresa maneja el capital de sus propietarios para producir ganancias financieras. Además, divide el beneficio neto de la empresa por su valor neto o patrimonio para determinar su rentabilidad financiera, ya que muestra la proporción de beneficios que han producido las inversiones de los propietarios en dinero. Una alta rentabilidad financiera muestra que el negocio está obteniendo un buen rendimiento del capital invertido por sus propietarios, mientras que una baja rentabilidad podría significar una subutilización del capital o una falta de generación de ganancias en relación con la inversión realizada (Hirsch et al., 2021, p. 236).

Según Fenyves et al. (2020), los márgenes de ganancia, la efectividad operativa, el control de inventario, la política de precios, los costos operativos y la rentabilidad de los productos vendidos pueden tener un impacto en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes, dado que para garantizar la eficacia y la viabilidad financiera del negocio y maximizar la rentabilidad del capital de los propietarios, es fundamental monitorear y mejorar continuamente la rentabilidad financiera. La destreza de una empresa para originar un rendimiento atractivo para sus propietarios y atraer nuevas inversiones se refleja en una sólida rentabilidad financiera. Además, un rendimiento financiero positivo puede aumentar la confianza de los inversores y optimar la posición de la empresa en el mercado (p. 3160).

En conclusión, la rentabilidad financiera en las empresas comercializadoras de abarrotes es una métrica importante para evaluar la productividad y el retorno de la inversión en relación con el capital del propietario. La sustentabilidad y expansión de la empresa dependen de mantener un rendimiento financiero saludable, lo que

también ayuda a maximizar el rendimiento para los accionistas o dueños de la empresa.

Beneficios netos

El término "beneficio neto" en el contexto de los negocios de comercialización de abarrotes se refiere al beneficio general de la empresa después de deducir todos los costos y gastos, como impuestos, intereses y otros costos no operativos, de los ingresos por ventas y otras actividades comerciales, dado que la rentabilidad de una empresa puede determinarse en gran parte por su beneficio neto, que mide qué tan bien se controlan los ingresos y los gastos. Es el ingreso total después de que se hayan deducido todos los costos coligados con el mantenimiento y el funcionamiento de la empresa, y puede reinvertirse en la empresa, distribuirse como dividendos a los accionistas o utilizarse para acumular reservas (Fenyves et al., 2020, p. 3454).

De acuerdo con Hirsch et al. (2021), en el caso de las empresas comercializadoras de abarrotes, las ganancias netas pueden verse afectadas por una sucesión de variables, incluido el margen de ganancias brutas, los costos operativos, los costos coligados con el almacenamiento y la distribución, los impuestos y otros costos administrativos y financieros auxiliares, ya que se pueden lograr mayores ganancias finales a través de una gestión de costos efectiva y la optimización del margen de ganancias. Por ello, para evaluar la rentabilidad y el desempeño financiero del negocio, se deben rastrear y analizar los beneficios netos, dado que una utilidad neta positiva demuestra que el negocio está ganando dinero después de todos los costos y gastos, lo cual es fundamental para su sostenibilidad y expansión a largo plazo. Además, las ganancias netas sólidas pueden ofrecer la financiación necesaria para las próximas inversiones, el crecimiento de la empresa y la distribución de ganancias a los accionistas (p. 237).

En conclusión, los beneficios netos en las comercializadoras de abarrotes representan la utilidad remanente luego de deducir todos los costos y gastos de los ingresos generados. Son un indicador importante del éxito financiero y la rentabilidad de la empresa, y su gestión eficaz respalda la supervivencia y expansión de la empresa.

Fondos propios

El capital o patrimonio neto de la empresa, es decir, los recursos financieros aportados por los propietarios o accionistas y las utilidades acumuladas por la empresa a lo largo del tiempo, se denominan fondos propios en las empresas comercializadoras de abarrotes, dado que los fondos propios son una fuente de financiamiento interno y representan la inversión de los propietarios en la empresa. Estos fondos se utilizan para pagar las operaciones en curso, comprar activos, pagar los costos operativos y apoyar el desarrollo comercial, ya que el capital de las empresas que comercializan abarrotes puede incluir las contribuciones iniciales de los propietarios, así como las ganancias retenidas y las reservas comerciales. También pueden incluirse inversiones adicionales realizadas por propietarios o accionistas para respaldar la expansión del negocio o cumplir con sus requisitos de capital (Hirsch et al., 2021, p. 237).

Adicionalmente, según Fenyves et al. (2020), la cantidad de capital en una empresa comercializadora de abarrotes es importante porque revela la estabilidad financiera de los propietarios y la capacidad para respaldar la empresa, ya que en tiempos de adversidad o incertidumbre económica, los fondos propios fuertes pueden ofrecer estabilidad y apoyo financiero. Por ello, la viabilidad y el crecimiento sostenible del negocio dependen del adecuado seguimiento y gestión de los fondos propios de la empresa. Además, la equidad es un factor crucial que los prestamistas e inversores tienen en cuenta al evaluar la situación financiera de la firma y su capacidad para pagar sus deudas (p. 3456).

En conclusión, la participación en las empresas comercializadoras de abarrotes se refiere a la financiación y las ganancias acumuladas proporcionadas por los propietarios o accionistas. Estos fondos son necesarios para respaldar el crecimiento, pagar los gastos continuos y brindar a la empresa una base financiera sólida.

1.3 Marco conceptual

Control

El control es una función administrativa que permite verificar si lo que se está haciendo en una organización corresponde con lo que se había planeado. Este proceso implica observar los resultados reales, compararlos con los objetivos establecidos y corregir cualquier desviación que pueda impedir el cumplimiento de las metas. Su propósito es asegurar que las actividades se desarrollen de forma eficiente, ordenada y en línea con los planes organizacionales

Control interno

El control interno se refiere a los mecanismos, políticas y procedimientos establecidos dentro de una organización para garantizar el cumplimiento de los objetivos, la protección de los recursos, la confiabilidad de la información y la eficiencia de las operaciones. A través del control interno, se busca prevenir errores, fraudes y desvíos, asegurando que las decisiones se tomen con base en información precisa y oportuna.

Control de inventarios

Para gestionar con eficacia los activos de una empresa, el control de inventario envuelve procedimientos y métodos. Implica mantener registros precisos, controlar el flujo de entrada y salida de mercancías y asegurarse de que haya bastantes suministros para satisfacer la demanda y reducir los costos (Das et al., 2020, p. 1360).

Planificación

La planificación en el control de inventario en empresas de abarrotes incluye métodos para dirigir de manera segura los niveles de existencias. Se incluyen el análisis de demanda, la estimación de los niveles de inventario ideales, la planificación de compras y reemplazos, y la creación de pautas de almacenamiento y distribución (Mahajan et al., 2023, p. 2).

Nivel de stock

El nivel de stock en empresas de abarrotes es la cantidad de productos utilizables en el almacén o punto de venta. Es la reserva de inventario para indemnizar la demanda de los clientes. Se determina analizando la demanda, estimando las ventas y considerando factores como el plazo de entrega y la variabilidad de la demanda (Chung, 2020, p. 577).

Almacenamiento

El almacenamiento en empresas de abarrotes implica gestionar y organizar eficientemente los productos en el espacio asignado. Incluye seleccionar estanterías adecuadas, clasificar y etiquetar productos, mantener condiciones óptimas y registrar entradas y salidas de inventario de manera precisa (Boysen et al., 2019, p. 398).

Rentabilidad

La rentabilidad es una métrica utilizada para evaluar qué tan bien se desempeñó una inversión o cuánto dinero se ganó en relación con los recursos que utilizó, ya que el beneficio obtenido en relación con el capital invertido se suele expresar en porcentaje (Špička, 2016, p. 10).

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es la capacidad de una empresa para producir ganancias y rentabilizar el capital comprometido. El rendimiento obtenido para los accionistas o dueños se calcula dividiendo la utilidad neta entre el capital propio o patrimonio de la empresa (Hirsch et al., 2021, p. 238).

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica es una métrica para comparar el rendimiento económico de una empresa con la cantidad total de activos en los que ha invertido. Esta relación, que se calcula dividiendo la ganancia neta por los activos totales, demuestra la eficacia con la que una empresa esgrime sus recursos para generar ganancias (Fenyves et al., 2020, p. 3160).

Activo total

El activo total en empresas de abarrotes se refiere al valor de todos los recursos y propiedades de la empresa. Incluye activos tangibles e intangibles, como efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, equipos y otros. Es un indicador clave de la capacidad de forjar ingresos y rentabilidad. Un aumento en el activo total indica crecimiento, mientras que una disminución puede indicar problemas financieros (Lukic, 2023, p. 51).

Beneficios netos

Los beneficios netos en empresas de abarrotes son las ganancias totales después de restar todos los costos, como producción, administración, operativos y financieros. Representan el resultado final de las operaciones comerciales y reflejan la rentabilidad neta. Son una medida clave para evaluar el desempeño financiero, ya que indican el resultado real después de considerar los gastos (Hirsch et al., 2021, p. 237).

1.4. Marco referencial

1.4.1. Nivel Internacional

Gudka et al. (2022), en su investigación "Gestión de inventarios en el sector minorista: Una revisión". El propósito de este artículo fue revisar las publicaciones entre 1998 y 2022 y resumir las áreas de investigación futura. Se analizaron aspectos específicos de la gestión de inventarios y su relación con la salud financiera de las empresas, incluyendo la cadena de suministro y los recursos humanos. La gestión efectiva del inventario es crucial para los minoristas, ya que deben administrar sus productos de acuerdo con la oferta y la demanda del mercado. Los errores en esta gestión pueden ocasionar pérdidas significativas, como deterioro de productos, pérdida de clientes y altos costos de inventario. Este trabajo ofrece una revisión bibliográfica de las técnicas de Investigación Operativa aplicadas en el sector minorista, pero se encontraron pocos trabajos de revisión. Se utilizó una metodología y un análisis sistemático de la literatura para identificar los diferentes aspectos de la gestión de inventarios en el comercio minorista.

Enríquez y Rodríguez (2020), en su investigación "Beneficios de utilizar el Análisis ABC en la gestión de inventarios en una PyME comercializadora en México". Así se tuvo como objetivo describir la aplicación de prácticas básicas de gestión de inventarios en una pequeña y mediana empresa (PyME) familiar en Tlaxcala, laboriosa a la comercialización de materiales de construcción. Durante el manejo de la compañía, se descubrieron pérdidas financieras ocasionadas por excedentes de inventario y la disminución de ventas debido a la ausencia de productos esenciales. Este problema se atribuyó principalmente a la gestión centralizada y basada en la experiencia, característica de las empresas familiares en México. La adopción de un sistema de gestión de inventario mediante el análisis ABC, estableciendo políticas de priorización y niveles de servicio, resultó en una notable disminución de dichas pérdidas. Se analizó la elección del criterio para el análisis ABC y la aplicación de la Clasificación ABC con múltiples criterios. Este estudio de caso sirve como un recurso valioso para mejorar la salud financiera de las empresas familiares manteniendo su estructura de gestión intacta. Finalmente, la introducción de una gestión de inventario utilizando la Clasificación ABC en la distribuidora de Tlaxcala generó un impacto positivo, logrando una reducción promedio del inventario sobrante de un 39% y un decremento del 10% en la escasez de productos..

Secretario et al. (2021), en su investigación “Prácticas de Gestión de Inventario de Micro, y Medianas Tiendas de Abarrotes en Daet, Camarines Norte”. El estudio incluyó a 150 encuestados de tiendas de abarrotes HSH. Se utilizó el método descriptivo-correlacional y la prueba F para recopilar y analizar los datos. Se emplearon el recuento de frecuencias y el porcentaje para determinar las características de los encuestados. La media ponderada y las valoraciones adjetivales se utilizaron para evaluar las prácticas de gestión de inventario y los desafíos enfrentados por las tiendas de abarrotes HSH. Se manejó el análisis de correlación de Pearson y la delta de Somers en SPSS para determinar la relación entre la eficacia de las prácticas de gestión de inventarios y el perfil de las tiendas. Los resultados indicaron que la mayoría de las tiendas de abarrotes HSH tenían entre 4 y 6 años de existencia, una capitalización actual inferior a 3.000.000 de pesos y no contaban con personal específico para la gestión de inventarios. Las prácticas de gestión de inventario relacionadas con el aprovisionamiento y almacenamiento fueron altamente eficaces, con el Sistema de Clasificación ABC siendo el indicador más destacado. En cuanto a las prácticas de gestión de inventarios para la venta, el 50% fue altamente eficaz y el 50% fue absolutamente eficaz, siendo la Planificación de Recursos Empresariales (ERP) el indicador más alto. En el análisis de correlación, se localizó una correlación significativa entre la venta como proceso de gestión de inventario y la eficacia de las prácticas de gestión de inventarios. Sin embargo, la duración de la actividad empresarial, la capitalización actual y el personal de gestión de inventarios no mostraron una relación significativa con la eficacia de las destrezas de gestión de inventarios.

Mero y Velásquez (2023), en su investigación “Gestión de inventarios y su repercusión en las compras, caso: Emprendimiento de víveres situados en la parroquia Manta”. El objetivo de este estudio fue examinar la gestión de inventarios y su impacto en las compras en emprendimientos de víveres en dicha parroquia. Se utilizó una investigación de enfoque cuantitativo, con un diseño documental y no experimental, y se seleccionó una muestra de 36 compañías inscritos en el Municipio de Manta. Se recopiló información a través de un cuestionario con preguntas cerradas, y los datos recopilados se procesaron utilizando el sistema SPSS para su análisis. Los hallazgos obtenidos a través del análisis de correlación de Rho de Spearman, que arrojó un valor de 0,654 con una significancia de 0,000, muestran una relación positiva moderada entre la gestión de inventarios y las actividades de compra en negocios de alimentos de la parroquia Manta. Este análisis sienta

precedentes para investigaciones futuras en otras áreas del cantón Manta, destacando cómo los negocios relacionados con la alimentación pueden influir positivamente en la economía local y el bienestar de las familias. La implementación eficaz de estrategias de gestión de inventarios y compras es crucial para tomar decisiones informadas que promuevan el desarrollo y la prosperidad empresarial.

1.4.2. Nivel Nacional

El autor Bustamante (2019), en su investigación "Propuesta de un sistema de control interno para optimar el área de almacén de la empresa Big Bag en Chiclayo del año 2019". El objetivo de este estudio fue plantear un sistema de Control Interno para perfeccionar el área de almacén de la empresa. El estudio realizado destacó la relevancia del control interno en el área de inventarios, analizando cómo la falta de adherencia a políticas, normas y procedimientos predeterminados impacta en la eficiencia operativa. Reconociendo la importancia crítica de una gestión eficiente de almacenes e inventarios para la productividad empresarial, se propuso la automatización de estos procesos como medio para fortalecer la competitividad en el mercado, ofreciendo ventajas y beneficios concretos. La investigación se fundamentó en los principios de Ibáñez para el control interno y en las ideas de Anaya sobre la gestión de almacenes, empleando un enfoque metodológico descriptivo y explicativo. Se llevaron a cabo encuestas basadas en la escala de Likert y entrevistas con el personal administrativo y de dirección. La muestra incluyó a 5 miembros de la empresa, utilizando cuestionarios como herramienta principal. La fiabilidad de estos instrumentos se verificó a través del coeficiente Alfa de Cronbach. Como resultado, se descubrió que la compañía no cuenta con un sistema de control interno efectivo que asegure el cumplimiento de sus objetivos, careciendo de acciones correctivas, así como de planes, políticas, normas o procedimientos diseñados para mitigar riesgos que puedan comprometer su desempeño.

Pizzán et al. (2022), en su investigación "Control de inventario y rentabilidad en una empresa ferretera de Manantay - Perú". El objetivo principal de este informe fue establecer el nivel de relación entre el control de inventario y la rentabilidad en la empresa "El mundo de los Repuestos JR E.I.R.L." durante el período 2018-2019. La investigación adoptó un marco cuantitativo básico, caracterizado por un enfoque descriptivo correlacional y un diseño longitudinal no experimental. Se analizaron 48 informes financieros mensuales de la empresa, que comprendían 24 balances

generales y 24 estados de resultados, mediante la técnica de análisis de documentos. Los hallazgos indicaron una conexión significativa entre la rotación de inventarios y la rentabilidad sobre activos, así como entre la rotación de inventarios y la rentabilidad neta. No obstante, no se halló vínculo alguno entre la rotación de inventarios y la rentabilidad sobre el capital. Adicionalmente, se estableció una relación significativa entre el periodo medio de almacenamiento y la rentabilidad neta, y entre el periodo medio de almacenamiento, la rentabilidad sobre activos y la rentabilidad sobre el capital. En conclusión, el análisis estadístico confirmó que existe una correlación significativa y directa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, se notó la ausencia de una relación entre la rotación de inventario y la rentabilidad sobre el capital, sugiriendo que una menor rotación de inventario no incide negativamente en la rentabilidad sobre el capital.

Córdova et al. (2022), "La mejora de la rentabilidad a través del control de inventario". Este trabajo tuvo como objetivo evaluar y establecer la influencia del control de inventario en la rentabilidad de la farmacia de una clínica, con el propósito de fortalecer los procesos relacionados con el control de inventario, desde la gestión de los almacenes hasta la entrega final de productos. Desde un enfoque metodológico, se realizó una investigación de naturaleza cuantitativa, utilizando un diseño correlacional y no experimental. Se utilizaron dos cuestionarios bajo la técnica de encuesta para recolectar datos de una muestra de 11 personas del personal de la farmacia de una clínica en Iquitos, Perú. Un cuestionario se enfocó en medir la variable de control de inventario y el otro en la variable de rentabilidad. Después de analizar la información recogida, los resultados mostraron una relación significativa y alta entre el control de inventarios y la rentabilidad en la farmacia de la clínica, con una correlación de $Rho=0.956$ y un valor p de $0.00 < 0.05$, lo que llevó al rechazo de la hipótesis nula. En conclusión, en este periodo de gran competencia entre empresas, donde se busca destacar por la calidad y eficiencia del servicio, se formula el progreso del control interno. Este enfoque fue aplicado en la farmacia de la clínica estudiada para mejorar su rentabilidad.

1.4.3. Nivel Regional

Ochoa (2022) En su investigación "Control de inventarios y rentabilidad en las ferreterías del distrito de Ayacucho, 2022" se buscó determinar la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en 122 ferreterías seleccionadas mediante

muestreo probabilístico, de una población de 566 comercios del distrito. La investigación empleó un enfoque cuantitativo, tipo básico-descriptivo, con diseño no experimental, utilizando instrumentos de encuesta y cuestionario.

Los resultados muestran que la mayoría de las ferreterías carecen de un sistema formal de control de inventarios, lo que afecta negativamente su rentabilidad. Se encontró una asociación positiva alta entre control de inventarios y rentabilidad (coeficiente rho = 0,866, significancia $\leq 0,05$), lo que permitió rechazar la hipótesis nula y validar la alternativa de que un mejor control de inventarios se vincula con mayor rentabilidad.

Santiago (2021), la investigación titulada “Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas constructoras del distrito de Ayacucho periodo 2019”, tuvo como objetivo general, estudiar la gestión de inventarios, mediante las encuestas y análisis documental para determinar cómo influye en la rentabilidad de las empresas constructoras en el distrito de Ayacucho en el periodo 2019, en ese sentido los instrumentos permitieron analizar la manera de como la Gestión de inventarios influye en la Rentabilidad de las empresas constructoras. La investigación fue de tipo básica, descriptiva - correlacional, la muestra de estudio es no probabilístico y por conveniencia, conformada 05 empresas que nos otorgaron mayor facilidad a la información, como unidad de análisis lo conforman 16 obras ejecutadas por contrata en el periodo 2019. Para la recopilación de datos se utilizó la técnica de encuesta y análisis documental, la contrastación de hipótesis se utilizó la prueba de Rho Spearman, se obtuvo una significancia de 0.000, la cual es menor que 0.05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, una correlación positiva alta (0.797), lográndose demostrar que la gestión de inventarios si influye en la rentabilidad de las empresas constructoras del distrito de Ayacucho del periodo 2019. De igual forma, la gestión de inventarios de las empresas no fue la adecuada, ya que solo un 6.3% de la obras en estudio realizaba un planeamiento de inventarios adecuado y un 75% de forma regular, motivado por no tener un expediente técnico actualizado con la realidad de la obra; asimismo, solo un 18.8% de las obras en estudio efectuaba adquisiciones de los inventarios con un nivel bueno, y un 62.5% de forma regular, ya que se realizaban cuadros comparativos sin tomar en cuenta los precios del expediente técnico, consecuentemente se adquirirían los inventarios con precios sobre lo referencial; y el almacenamiento, solo 18.8% de las obras realizaba de forma adecuada, el 50% de forma regular, debido a la inadecuada clasificación e identificación en espacios no

facilitaban su ubicación, es así que dificulta el conteo físico, el registro, la verificación física y control, ante el desorden en los almacenes, además de no realizar controles en forma periódica, ocasionando comprar materiales por demás e incluso a mayor precio por adquirirla a último momento, es así que la demora en la atención de un requerimiento, afecta el avance físico, por lo mismo el avance financiero del proyecto y la rentabilidad de la empresa.

Gómez & Huarcaya (2019), en su investigación "Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas MYPES ferreteras de la provincia de Huamanga, periodo 2013-2016" tuvo como objetivo general estudiar de que manera la gestión de inventarios influye en la rentabilidad en las empresas Mypes ferreteras de la provincia de Huamanga durante el periodo 2013-2016. Se analizó el sistema de adquisiciones, almacenamiento y distribución de inventarios en las Mypes ferreteras, como necesarios para la obtención de mayores índices de rendimiento sobre los activos, el patrimonio y el rendimiento neto en ventas. La investigación fue de tipo aplicada, ya que se basó en conocimientos teóricos ya desarrollados; con un diseño no experiemetal, de tipo correlacional-explicativo; se utilizó, para el recojo de información, fichas de análisis documental de las declaraciones juradas y libros y registros contables, e información de ayuda a través de libros, revistas, investigaciones y páginas de internet; además, se aplicó dos cuestionarios y guías de observación, con la finalidad de recopilar información relevante y necesaria. Se obtuvo como resultado el modelo de regresión: $Y = 5,382 + 0,656X + \epsilon$, con coeficiente de determinación de $R^2 = 0,815$, que refiere que la gestión de inventario explica, en un 81,5%, la variabilidad de la rentabilidad de las empresas Mypes ferreteras en la provincia de Huamanga durante el periodo 2013-2016; además, que la adquisición, almacenamiento y distribución de inventarios incide significativamente en los índices de rendimiento sobre los activos, patrimonio y el rendimiento neto sobre ventas. Esta investigación no solo demuestra una correlación positiva y significativa, sino que sugiere una acción concreta para las MYPES: invertir en mejorar sus procesos de inventario podría ser una de las estrategias más efectivas para elevar su rentabilidad. Esto resulta clave para un sector que muchas veces opera con márgenes ajustados y escaso acceso a financiamiento o tecnología.

CAPITULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y nivel de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

La investigación se clasifico como aplicada, puesto que su metodología se enfoca en generar conocimiento con el objetivo de abordar problemas particulares, mejorar los procedimientos actuales o crear intervenciones exitosas en campos como la salud, la educación, la tecnología y la gestión empresarial, entre otros (Castro et al., 2022, p. 143).

2.1.2. Nivel de investigación

La investigación fue descriptiva-correlacional, ya que se realizó la descripción teórica de las variables control de inventario y rentabilidad; en esa línea, se buscó la vinculación existente entre la variable 1 y la variable 2, a través de la determinación del efecto del control de inventario en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes.

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población

Es el conjunto total de personas con características particulares y son el objeto de estudio. Además, definir la población es esencial para obtener resultados que sean aplicables, por lo que la validez y la generalización de los hallazgos están aseguradas por la adecuada selección de la población (Arias et al., 2022, p. 93). Por lo tanto, en el caso de esta investigación, la población estuvo compuesta por 47 empresas del distrito de Jesús Nazareno que operan de manera activa en el mercado. Véase el anexo 12.

2.2.3. Muestra

La muestra estuvo conformada por un total de 15 trabajadores pertenecientes a dos empresas comercializadoras de abarrotes, seleccionadas debido a su alto volumen de ventas, lo que las posiciona como actores relevantes dentro del sector y facilita

obtener información representativa sobre la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad empresarial.

Encuestado	Empresa 01	Empresa 02	
Propietario	1	1	
Responsable de Almacén	1	1	
Auxiliar de Almacén	2	1	
Contador	1	1	
Administrador	1	1	
Responsable de Ventas	2	2	
TOTAL	8	7	15

La selección se realizó mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, el cual permitió acceder a los informantes claves, considerando su disponibilidad y vínculo con los procesos administrativos y operativos relevantes para el estudio.

Asimismo, el muestreo no probabilístico, es una técnica de selección de muestras en la que los elementos de la población no tienen igual oportunidad de ser seleccionados. En cambio, se eligen de forma conveniente según la disponibilidad, conveniencia o juicio del investigador. (Arias et al., 2022, p. 93).

Por lo tanto, se les denominará Empresa 01 y Empresa 02.

2.3. Fuentes de Información

2.3.1. Fuentes primarias

Como fuente primaria fue la observación directa, mediante el cual se recolectó información del objeto en estudio.

Cuestionario, se aplicó preguntas de tipo cerrada al personal de las empresas comercializadoras de abarrotos del distrito Jesús de Nazareno.

2.3.2. Fuentes secundarias

Como fuente secundaria se tuvo la información financiera y documental de cada una de las empresas comercializadoras de abarrotos en estudio del distrito de Jesús de Nazareno, además de estudios previos, información acerca de la realidad de estas variables.

2.4. Diseño de Investigación

La observación y recopilación de datos sobre las variables de investigación tal como ocurren en su entorno natural es una estrategia de diseño de investigación no experimental, donde no se crean controles y no se modifican variables. Las condiciones bajo estudio están fuera del control directo del investigador (Arias et al., 2022, p. 59). Por tal motivo, el diseño no experimental – Transversal de la presente investigación implicó la observación y recolección de datos sin manipular variables control de inventario y rentabilidad, describiendo fenómenos y relaciones naturales.

2.5. Metodología de investigación

La investigación fue de enfoque cuantitativo, porque las variables fueron medidas con métodos estadísticos y se probaron hipótesis de investigación. Asimismo, se puede mencionar que el método de investigación fue deductivo debido a que, el estudio se basó en la aplicación de reglas y principios generales para llegar a conclusiones específicas (Ñaupás et al., 2018).

2.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Para recopilar datos de los participantes de la investigación, se empleó técnicas e instrumentos.

2.6.1. Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para el desarrollo de la investigación son:

- Observación, es un método de recolección de datos que consiste en observar el objeto de estudio en una situación particular, lo que permitió obtener información veraz.
- Encuesta, un método eficaz para recolectar información de participantes, involucra preguntas estructuradas sobre diversos aspectos a una muestra adecuadamente seleccionada. Ofrece datos cuantitativos o cualitativos de muchos individuos rápidamente, siendo vital formular preguntas claras, relevantes y neutras para asegurar una muestra representativa de la población objetivo. La encuesta permitió la recopilación eficiente y sistemática de datos sobre la percepción del control de inventarios y la rentabilidad de las empresas.

- Análisis documental que consiste en examinar y evaluar documentos relevantes para obtener información valiosa sobre las variables de estudio (Arias et al., 2022, p. 73). Por lo tanto, permitió examinar los estados financieros del 2021 y 2022 de las empresas comercializadoras de abarrotes.

2.6.2. Instrumentos

- Guía de Observación
- Cuestionario
- Guía de análisis documental de los Estados Financieros

Una vez que se recopilaron las respuestas de los participantes, se realiza un análisis de los resultados para determinar la tendencia general de las respuestas y obtener información cuantitativa sobre las actitudes o percepciones de los encuestados hacia las variables. En cuanto a la guía de análisis documental fue un instrumento también importante a través de la cual se recabo información de documentos trascendentes para la investigación (Ventura, 2019, p.1).

CAPITULO III RESULTADOS

3.1. Resultados a nivel descriptivo

El instrumento fue aplicado a una muestra de 15 participantes vinculados a dos empresas comercializadoras de abarrotes con alto volumen de ventas. Los encuestados incluyen directivos y personal operativo de las áreas de contabilidad, almacén, ventas y administración, quienes brindaron información relevante sobre el control de inventarios y su relación con la rentabilidad, cuyos resultados de la aplicación se detallan en las siguientes tablas y figuras:

3.1.1. Resultado según cuestionario

Variable: Control de inventario

¿La empresa cuenta con algún sistema de control de inventario?

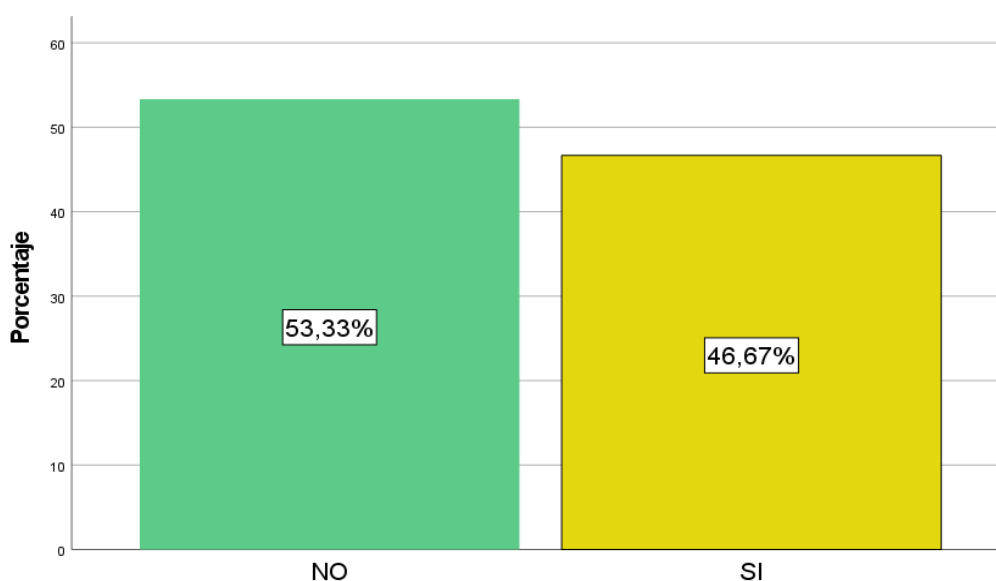
Tabla 1

Sistema de control de inventario

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 1

Sistema de control de inventario



En la tabla 1 y figura 1 muestra el resultado del sistema de control de inventarios en las empresas comercializadoras de abarrotes encuestadas y revela que un 53,3%(8 encuestados) mencionaron que, no cuentan con un sistema de control de inventarios, mientras que un 46,7% (7 encuestados) que sí cuenta con dicho sistema. Esto indica una distribución casi equitativa en la adopción de sistemas de control de inventarios entre las empresas, la mayoría de los encuestados considera que estas empresas aún no han formalizado esta práctica clave para la gestión eficiente de sus inventarios. Sin embargo, es fundamental que las empresas cuenten con un sistema de control de inventarios y le den el uso adecuado.

¿Se encuentran las mercaderías almacenadas de forma ordenada?

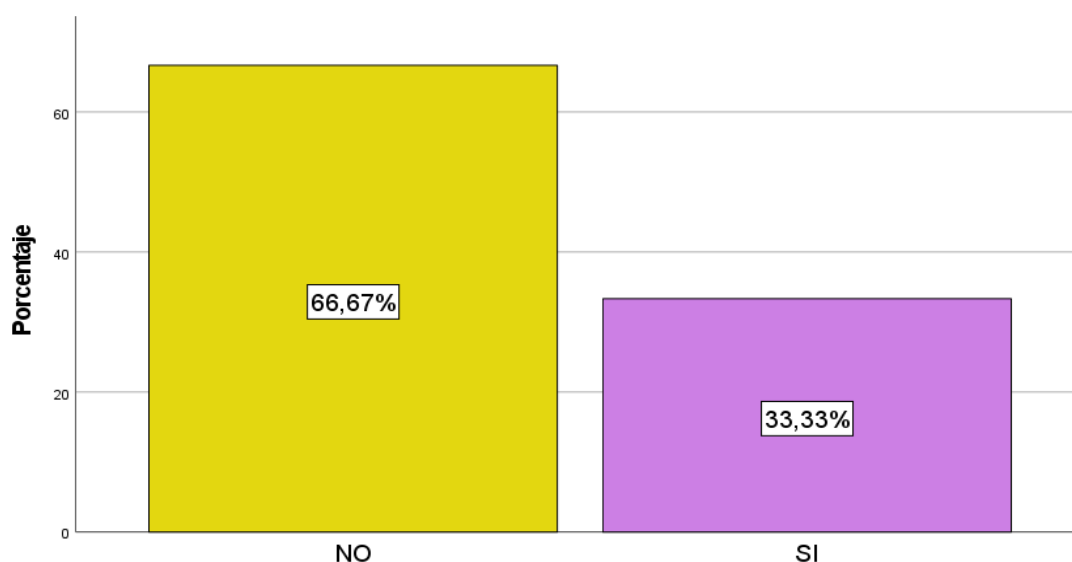
Tabla 2

Mercaderías almacenadas de forma ordenada

Descripción	Frecuencia	%
No	10	66,7%
Si	5	33,3%
Total	15	100%

Figura 2

Mercaderías almacenadas de forma ordenada



En la tabla 2 y figura 2 revelan que el 66,7% (10 encuestados) no organizan sus mercaderías de forma ordenada, frente a un 33,3% (5 encuestados) que sí lo hace.

El desorden afecta significativamente su eficiencia operativa, dificultando la ubicación rápida y precisa de los productos ocasionando pérdidas por deterioro o vencimiento.

Este resultado explica, en gran medida, por la falta de condiciones y ambientes apropiadas para el comercio: uno de los establecimientos funciona en una vivienda familiar y el otro en un espacio originalmente destinado a hotel. Ninguno de los dos fue diseñado para operar como local comercial, lo que limita seriamente la implementación de un sistema de almacenamiento organizado y eficiente.

¿La mercadería se encuentra clasificada según su naturaleza?

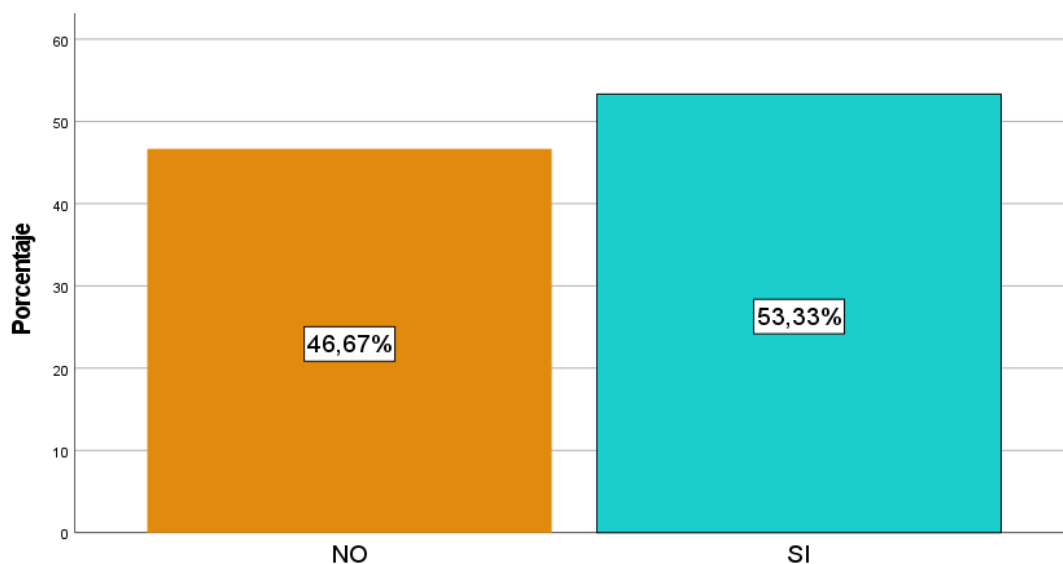
Tabla 3

Mercadería clasificada según su naturaleza

Descripción	Frecuencia	%
No	7	46,7%
Si	8	53,3%
Total	15	100%

Figura 3

Mercadería clasificada según su naturaleza



La tabla 3 y figura 3 muestran que el 53,3% (8 encuestados) clasifican sus mercaderías según su naturaleza, mientras que el 46,7% (7 encuestados) no sigue esta práctica. Esto muestra que, aunque la mayoría aplica algún nivel de organización en la clasificación, aún existe una proporción significativa que no lo hace. La falta de clasificación dificulta la gestión eficiente del inventario, aumenta los tiempos de

búsqueda de productos y ocasiona errores en el manejo de mercancías, afectando la rentabilidad.

Este resultado se relaciona principalmente a la carencia de capacitación en gestión logística y la ausencia de espacios físicos diseñados para el almacenamiento comercial. Muchos de los encuestados operan en infraestructuras improvisadas o no adaptadas (como viviendas familiares o espacios originalmente destinados a otros fines), lo que impide establecer un sistema adecuado de clasificación y control de inventarios. Además, no se percibe la importancia estratégica de una correcta clasificación de mercaderías para el desempeño global del negocio.

¿La empresa establece procedimientos para controlar el flujo de la mercadería dentro del almacén?

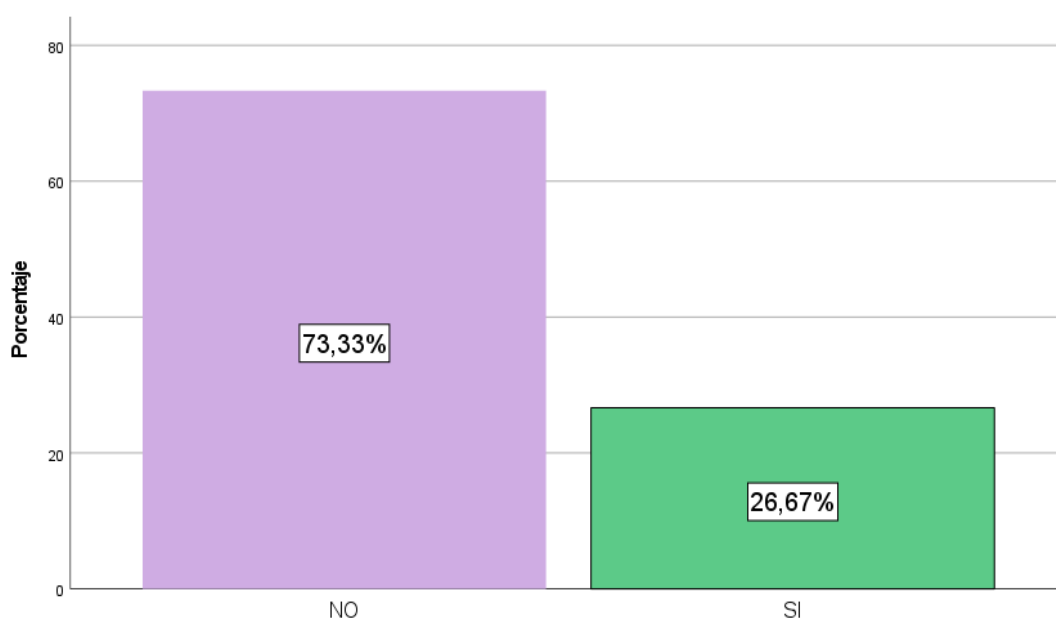
Tabla 4

Procedimiento de control en el flujo de la mercadería dentro del almacén

Descripción	Frecuencia	%
No	11	73,3%
Si	4	26,7%
Total	15	100%

Figura 4

Procedimiento de control en el flujo de la mercadería dentro del almacén



La tabla 4 y figura 4 indican que el 73,3% (11 encuestados) mencionaron que no se establecen procedimientos para controlar el flujo de la mercadería dentro del almacén, mientras que, el 26,7% (4 trabajadores) afirmaron que sí se aplican dichos procedimientos. Este resultado evidencia tendencia significativa hacia la ausencia de prácticas estructuradas de control de inventario, se atribuye principalmente a la informalidad en la gestión del negocio ya que operan basándose en la experiencia o en el sentido común, falta de capacitación en logística y control de inventarios, infraestructura inadecuada, limitaciones tecnológicas. Lo cual genera desorganización, errores en inventario, costos adicionales por pérdidas o sobre stock, y una disminución en la calidad del servicio al cliente. Por lo que se debe definir y socializar el procedimiento para controlar el flujo de mercaderías.

¿El personal de almacén conoce sus funciones y responsabilidades?

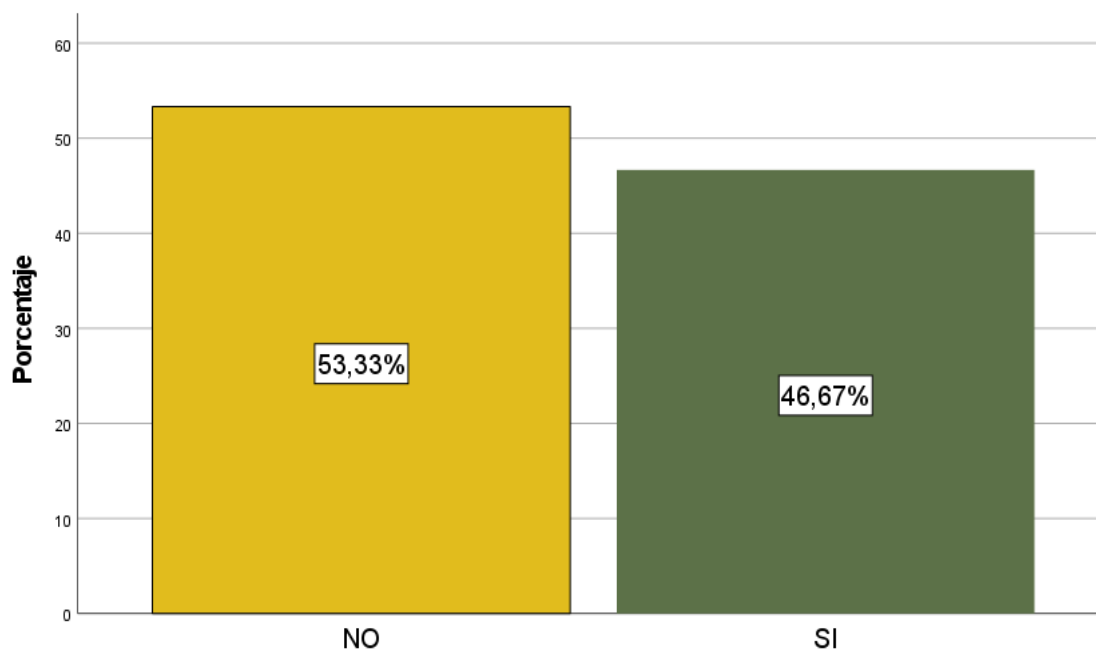
Tabla 5

Funciones y responsabilidades del personal

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 5

Funciones y responsabilidades del personal



La tabla 5 y figura 5 muestran que el 53,3% (8 encuestados) reportan que el personal de almacén no conoce sus funciones y responsabilidades, mientras que un 46,7% (7 encuestados) afirma estar bien informado sobre sus labores. Esta división casi equitativa refleja una gestión interna poco estructurada en las empresas de abarrotos, donde generalmente no existen manuales de funciones ni procesos de inducción adecuados. Esto genera confusión en los trabajadores sobre qué tareas les corresponden, lo cual afecta directamente su motivación, desempeño y compromiso con la empresa.

En este tipo de negocios, muchas veces familiares o de pequeña escala, se prioriza la operatividad diaria sobre la planificación organizativa. Como resultado, los roles se asignan de manera empírica o improvisada, sin una estructura clara ni cultura organizacional sólida. Esta falta de claridad no solo repercute en la eficiencia operativa, sino también en el clima laboral, pues la desorganización y la ausencia de comunicación sobre funciones específicas disminuyen la moral del personal. Por el contrario, cuando las responsabilidades están claramente definidas y comunicadas, se fortalece la satisfacción laboral y, por ende, la calidad del servicio ofrecido al cliente.

¿La empresa sabe cuánto y cuándo debe comprar una determinada mercadería?

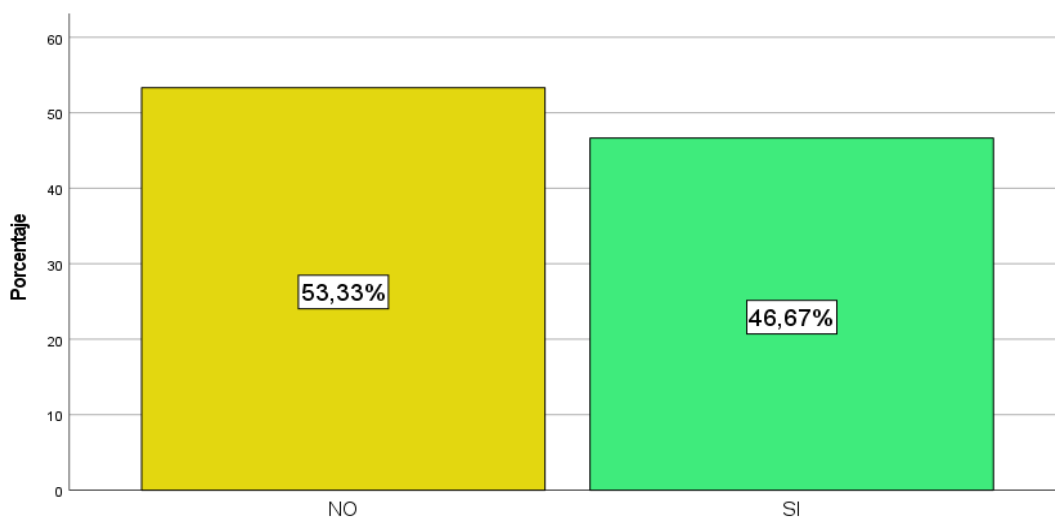
Tabla 6

Comprar una determinada mercadería

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 6

Comprar una determinada mercadería



La tabla 6 y figura 6 revelan que el 73,3% (11 encuestados) no cuentan con un registro kárdex para el control de inventarios, mientras que solo un 26,7% (4 encuestados) sí cuenta con dicho registro. Este resultado refleja una clara debilidad en el manejo técnico del inventario, lo que contribuye a un control impreciso de las existencias, errores en las reposiciones, pérdidas por caducidad o deterioro, y dificultades en la toma de decisiones basadas en información confiable.

Si bien las empresas en estudio cuentan con sistemas de registro Kardex, estos no se actualizan con regularidad ni se usan como herramienta diaria de gestión. En su lugar, el control se realiza de forma visual o empírica, lo cual es ineficiente y propenso a errores. A ello se suma la percepción de que el uso adecuado del kárdex implica altos costos operativos y requiere personal capacitado, lo que genera resistencia a su adopción práctica.

Esta situación es común en pequeñas empresas comercializadoras de abarrotes, donde predominan estructuras informales y se prioriza la operatividad inmediata por encima del orden administrativo. En consecuencia, la baja utilización del registro kárdex no necesariamente se debe a la ausencia de herramientas, sino a una falta de hábito, capacitación y seguimiento en su uso. Implementar una cultura de control sistemático del inventario, acompañada de una capacitación básica al personal, permitiría optimizar los procesos de almacenamiento y mejorar la rentabilidad.

¿La empresa cuenta con un registro kárdex para el control de inventarios?

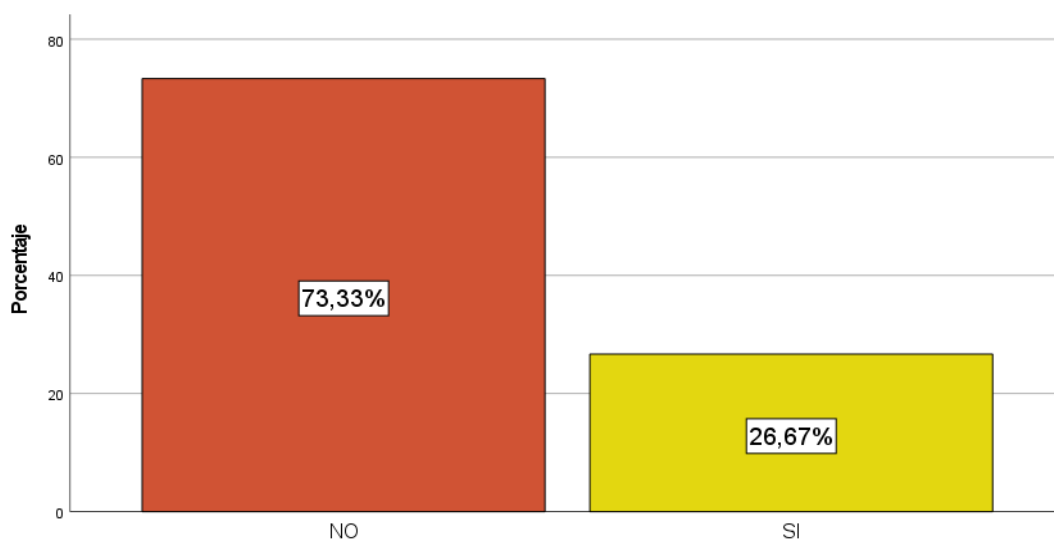
Tabla 7

Registro Kárdex para el control de inventarios

Descripción	Frecuencia	%
No	11	73,3%
Si	4	26,7%
Total	15	100%

Figura 7

Registro kárdex para el control de inventarios



La tabla 7 y figura 7 revelan que el 73,3% (11 encuestados) no cuentan con un registro kárdex para el control de inventarios, mientras que solo un 26,7% (4 encuestados) sí cuenta con dicho registro. Este resultado refleja una clara debilidad en el manejo técnico del inventario, lo que contribuye a un control impreciso de las existencias, errores en las reposiciones, pérdidas por caducidad o deterioro, y dificultades en la toma de decisiones basadas en información confiable.

Si bien las empresas en estudio cuentan con sistemas de registro Kardex, estos no se actualizan con regularidad ni se usan como herramienta diaria de gestión. En su lugar, el control se realiza de forma visual o empírica, lo cual es ineficiente y propenso a errores. A ello se suma la percepción de que el uso adecuado del kárdex implica altos costos operativos y requiere personal capacitado, lo que genera resistencia a su adopción práctica. Esta situación es común en pequeñas empresas comercializadoras de abarrotes, donde predominan estructuras informales y se

prioriza la operatividad inmediata por encima del orden administrativo. En consecuencia, la baja utilización del registro kárdex no necesariamente se debe a la ausencia de herramientas, sino a una falta de hábito, capacitación y seguimiento en su uso. Implementar una cultura de control sistemático del inventario, acompañada de una capacitación básica al personal, permitiría optimizar los procesos de almacenamiento y mejorar la rentabilidad.

¿La Empresa realiza supervisiones del stock físico de mercadería en base a los registros contables?

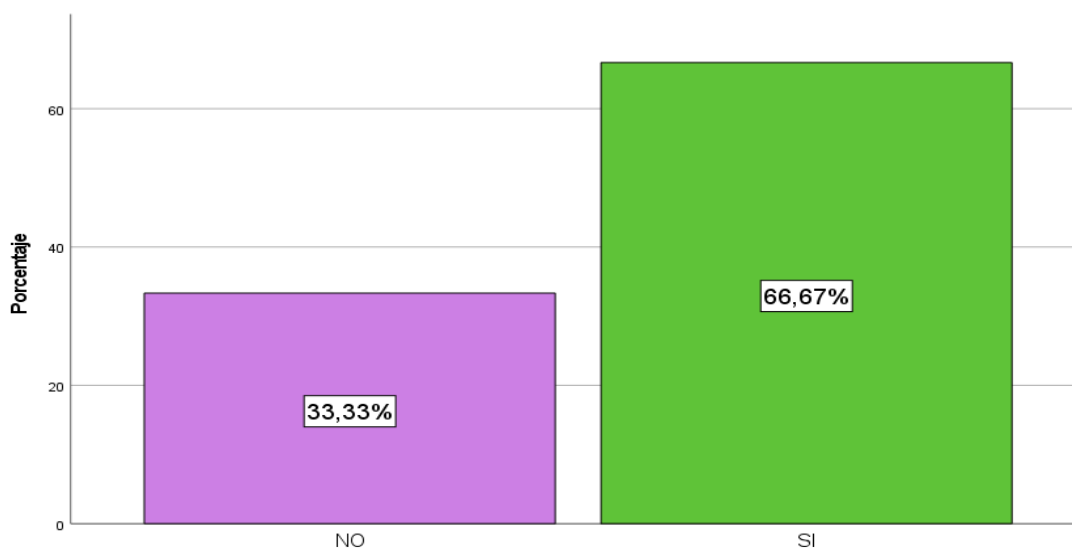
Tabla 8

Supervisiones del stock físico de mercadería

Descripción	Frecuencia	%
No	5	33,3%
Si	10	66,7%
Total	15	100%

Figura 8

Supervisiones del stock físico de mercadería



La tabla 8 y figura 8 indican que el 66,7% (10 encuestados) revela que sí llevan a cabo supervisiones del stock físico en base a registros contables. Lo que muestra que existe una práctica predominante de control en las empresas. Sin embargo, hay un porcentaje significativo de 33.33% (5 encuestados) que no realiza esta supervisión, lo cual evidencia debilidades en el control que pueden dar lugar a

inconsistencias, pérdidas no detectadas, errores contables y afectación de la disponibilidad de productos.

Esta situación puede atribuirse principalmente a la falta de tiempo, protocolos formales, escasa capacitación del personal y ausencia de un seguimiento sistemático. Aunque algunas empresas cuentan con herramientas y registros contables, estos no siempre se utilizan de forma regular ni actualizada. Por ello, es necesario establecer y aplicar supervisiones periódicas del stock físico, comparándolo con los registros contables para asegurar un control más preciso y eficiente del inventario.

¿La empresa toma medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías?

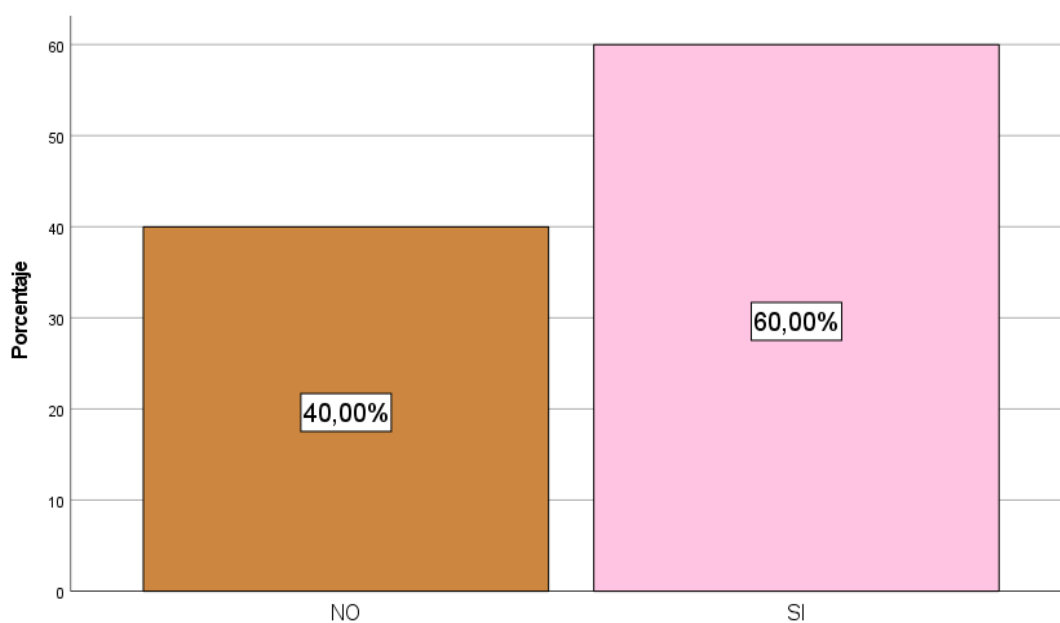
Tabla 9

Medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías

Descripción	Frecuencia	%
No	6	40.0%
Si	9	60,0%
Total	15	100%

Figura 9

Medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías



La tabla 9 y figura 9 muestran que el 60% (9 encuestados), afirmaron que se toman medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías, lo que refleja un interés en la gestión eficiente del stock. Sin embargo, un porcentaje considerable del 40% (6 encuestados) mencionaron que no se toman dichas medidas, lo que podría generar riesgos como pérdidas por productos caducados, sobrecostos de almacenamiento o pérdida de ventas por falta de productos. En vista a ello, deberían desarrollar un plan integral que incluyan pronósticos de demanda, control periódico, políticas de reabastecimiento y capacitación al personal.

¿En la empresa existe un registro de las entradas y salidas de mercaderías?

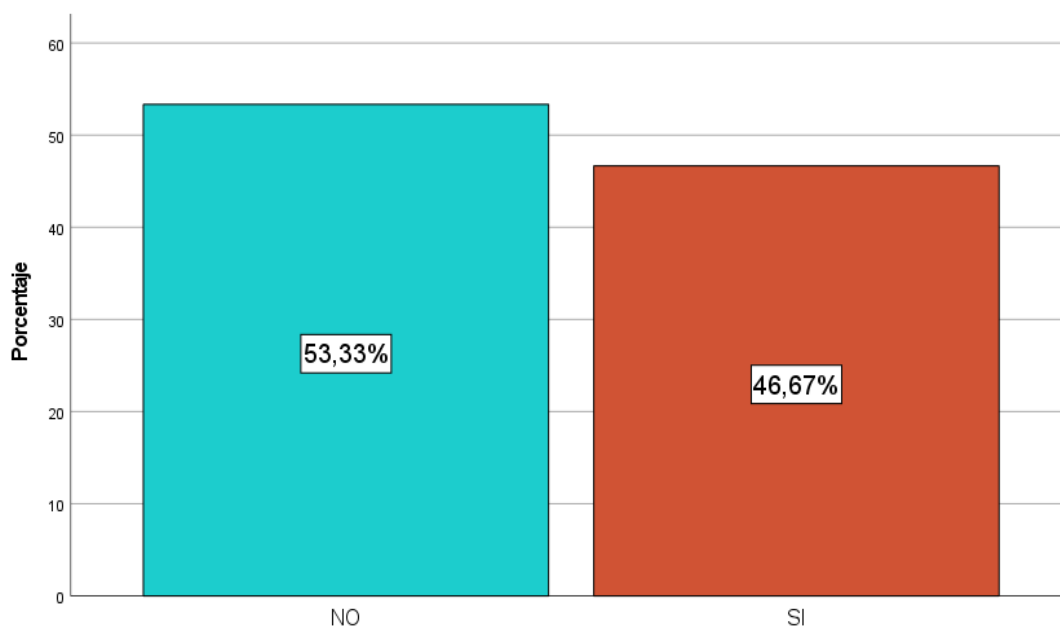
Tabla 10

Registro de entradas y salidas de mercaderías

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 10

Registro de entradas y salidas de mercaderías



La tabla 10 y figura 10 indican que el 53,3% (8 encuestados) respondió que no existe un registro de las entradas y salidas de mercancías en las empresas, mientras que

el 46,7% (7 encuestados) indicó que sí cuentan con dicho registro. Este resultado refleja debilidades administrativas o tecnológicas dentro de estas empresas. En gran medida los registros se llevan de forma manual, desorganizada o, en algunos casos, no se llevan en absoluto por la equivocada percepción de que este tipo de registros no es necesario.

Asimismo, la ausencia de un registro puede generar problemas como pérdidas de mercaderías, errores en los pedidos o dificultad para mantener un adecuado abastecimiento.

¿El almacén cuenta con instalaciones y condiciones adecuada para al almacenamiento de la mercadería?

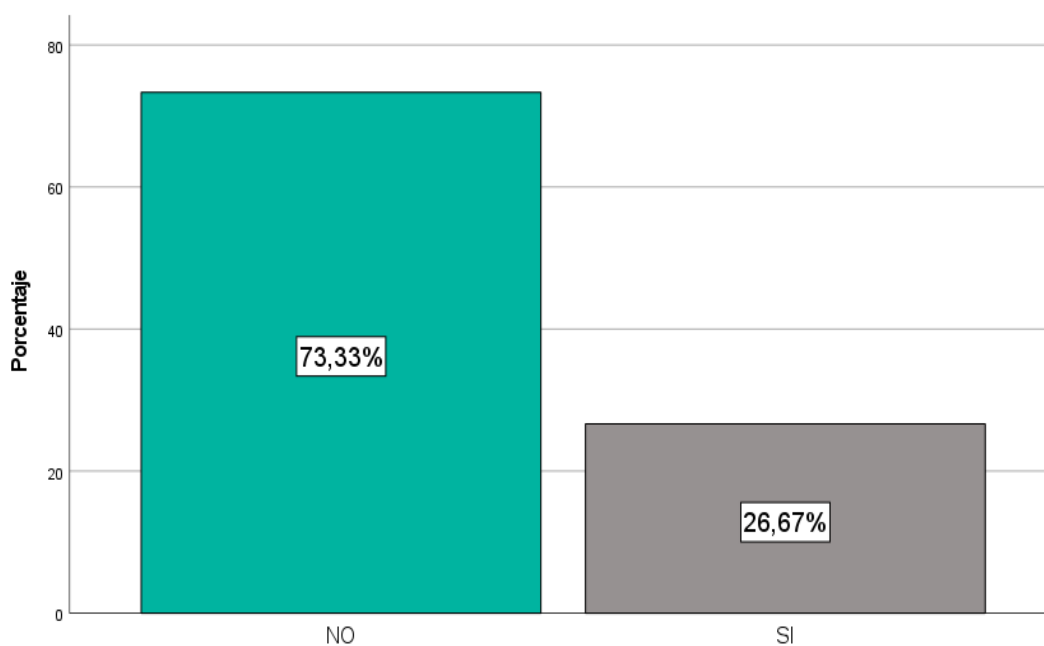
Tabla 11

Almacenes con instalaciones y condiciones adecuadas

Descripción	Frecuencia	%
No	11	73,3%
Si	4	26,7%
Total	15	100%

Figura 11

Almacenes con instalaciones y condiciones adecuadas



La tabla 11 y figura 11 muestran que el 73,3% (11 encuestados) mencionó que el almacén no cuenta con instalaciones ni condiciones adecuadas para el almacenamiento de la mercadería. Solo el 26,7% (4 encuestados) considera que las instalaciones y condiciones son adecuadas. Este resultado indica una deficiencia significativa en las condiciones de los almacenes de las empresas de abarrotes encuestadas. Esto deriva en problemas como deterioro en la mercadería, dificultades en la organización y riesgos de pérdidas económicas. Por lo cual se sugiere invertir en la mejora de infraestructura adecuada, ventilación, organización del espacio y medida de seguridad para proteger la mercancía.

Variable: Rentabilidad

¿La empresa ha tenido buenas ganancias?

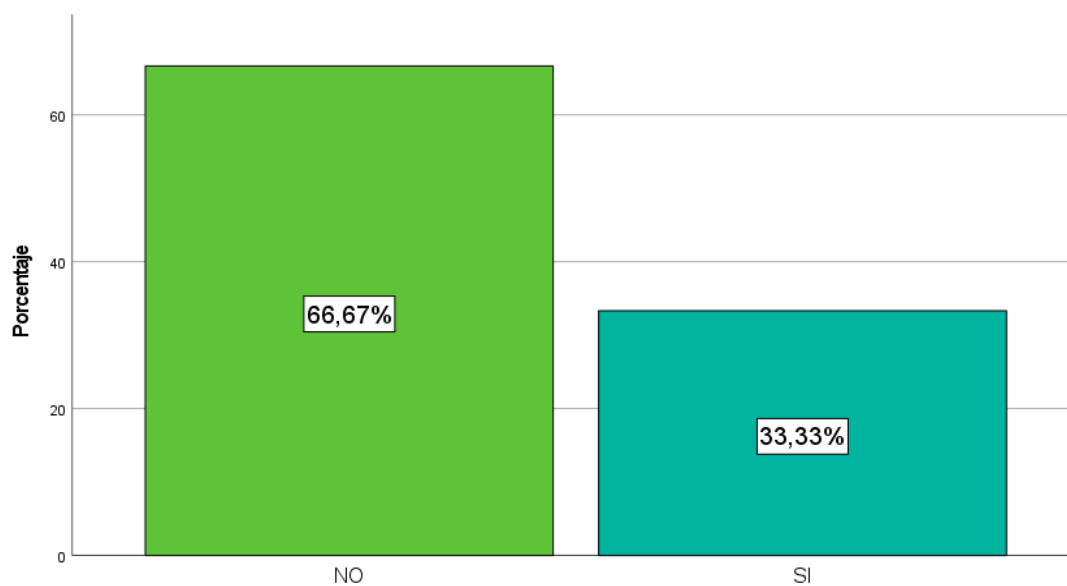
Tabla 12

Percepción de los trabajadores sobre las ganancias obtenidas por la empresa

Descripción	Frecuencia	%
No	10	66,7%
Si	5	33,3%
Total	15	100%

Figura 12

Percepción de los trabajadores sobre las ganancias obtenidas por la empresa



La tabla 12 y figura 12 revelan que el 66,7% (10 encuestados) opinó que la rentabilidad económica no es buena, mientras que el 33,3% (5 encuestados) consideró que sí lo es. Esto evidencia una percepción mayoritaria de que las empresas encuestadas no están alcanzando una buena rentabilidad económica, lo cual podría deberse a factores como falta de control en los inventarios, condiciones inadecuadas en los almacenes, deficiencias administrativas, o poca optimización de los recursos. Lo que sugiere implementar estrategias de mejora en aspectos clave, como la gestión de inventarios, la infraestructura de almacenes y el control de costos.

¿La Empresa ha logrado recuperar su dinero invertido en un año?

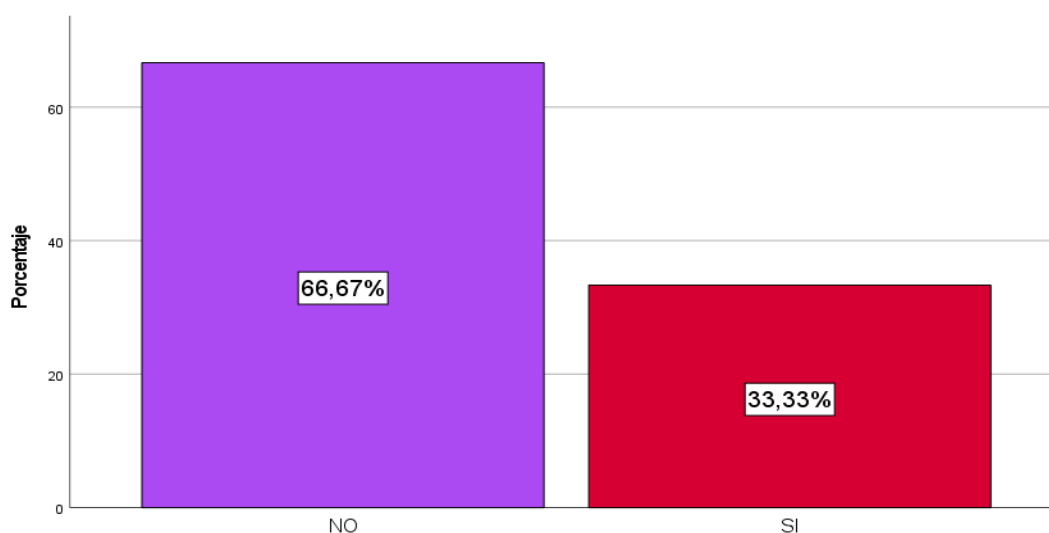
Tabla 13

La Empresa recupera su dinero invertido en un año

Descripción	Frecuencia	%
No	10	66,7%
Si	5	33,3%
Total	15	100%

Figura 13

La Empresa recupera su dinero invertido en un año



La tabla 13 y figura 13 indican que el 66,7% (10 encuestados) perciben que la Empresa no logra recuperar inversión en un plazo de un año, mientras que el 33,3% (5 encuestados) considera que la empresa sí logra recuperar en ese periodo. Esto refleja una situación en la cual la mayoría de las empresas encuestadas enfrentan

dificultades para alcanzar o recuperar su inversión dentro del plazo de un año, lo que destaca retos significativos en la gestión financiera y operativa.

¿En el último trimestre, la empresa ha tenido ganancias antes de pagar sus gastos?

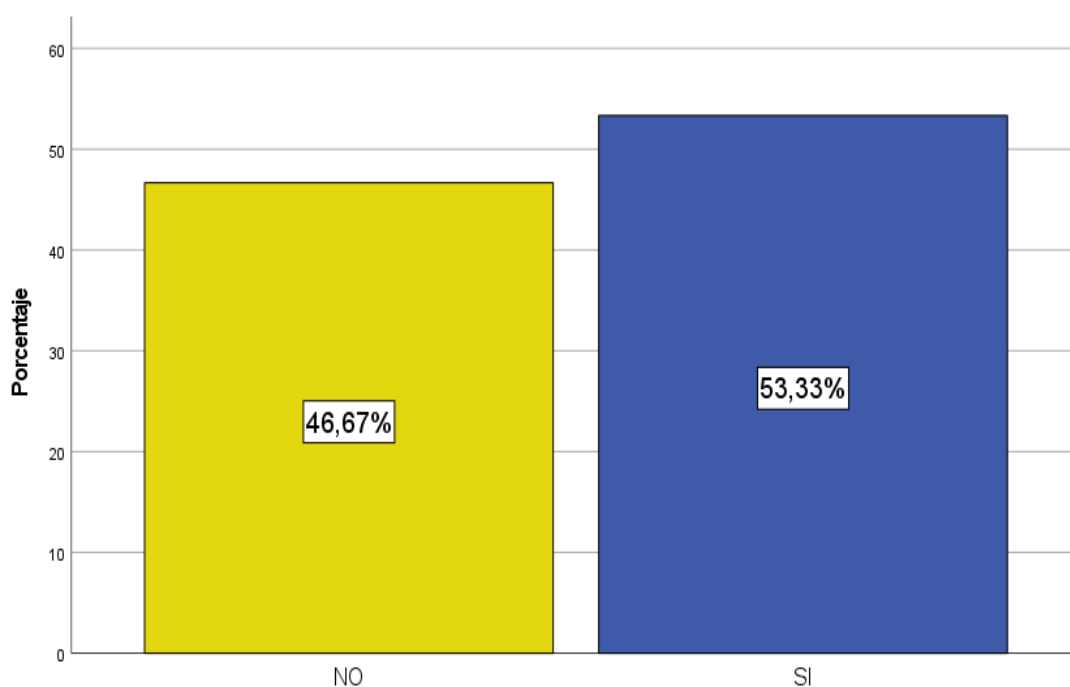
Tabla 14

En el último trimestre la empresa obtuvo ganancias antes de pagar sus gastos

Descripción	Frecuencia	%
No	7	46,7%
Si	8	53,3%
Total	15	100%

Figura 14

En el último trimestre la empresa obtuvo ganancias antes de pagar sus gastos



La tabla 14 y figura 14 muestran que el 53,3% (8 encuestados) perciben que las Empresas lograron generar ganancias antes de considerar los gastos durante el último trimestre, mientras que el 46,7% (7 encuestados) respondió que no. Esto refleja que las empresas tienen un desempeño financiero ajustado con márgenes de ganancia no suficientemente sólidos. Por lo que debe optimizar los costos, fortalecer las estrategias de marketing y fidelización de clientes, diversificación de productos, monitoreo financiero para facilitar la toma de decisiones oportunas.

¿En el último año los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos (lo que gastó en mercaderías)?

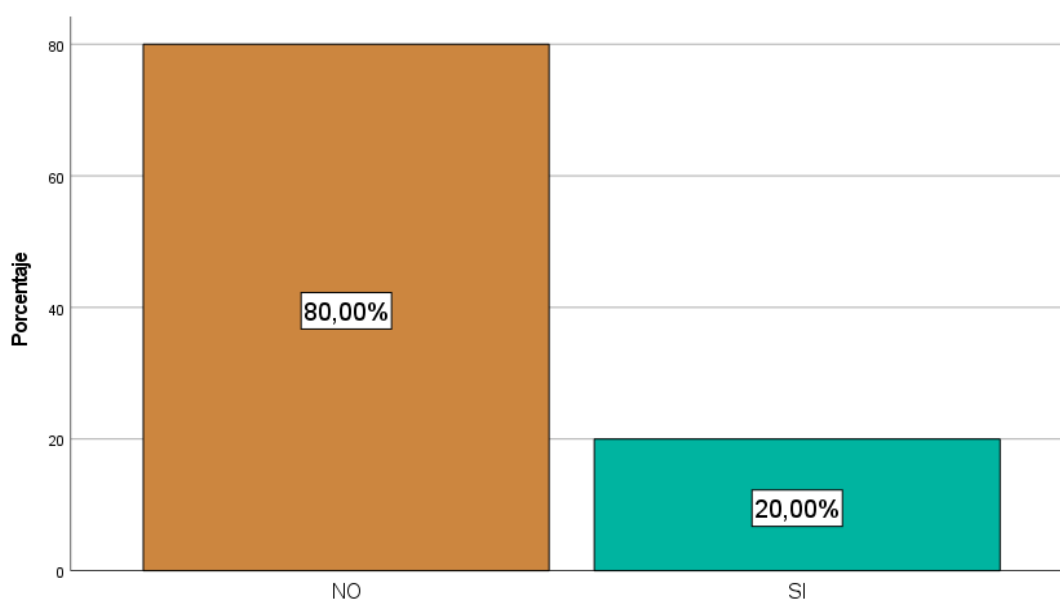
Tabla 15

Los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos en el último año

Descripción	Frecuencia	%
No	12	80,0%
Si	3	20,0%
Total	15	100%

Figura 15

Los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos en el último año



La tabla 15 y figura 15 indican que el 80% (12 encuestados) consideran que los ingresos totales de la Empresa no superaron los costos directos en el último año, solo un 20% (3 encuestados) percibe que los ingresos fueron mayores que los costos directos. Esto indica que la mayoría percibe una situación financiera desfavorable, donde los costos directos superan los ingresos, lo cual podría generar pérdidas o dificultades para la sostenibilidad del negocio.

¿En los último dos años el monto de inversión en mercaderías ha aumentado?

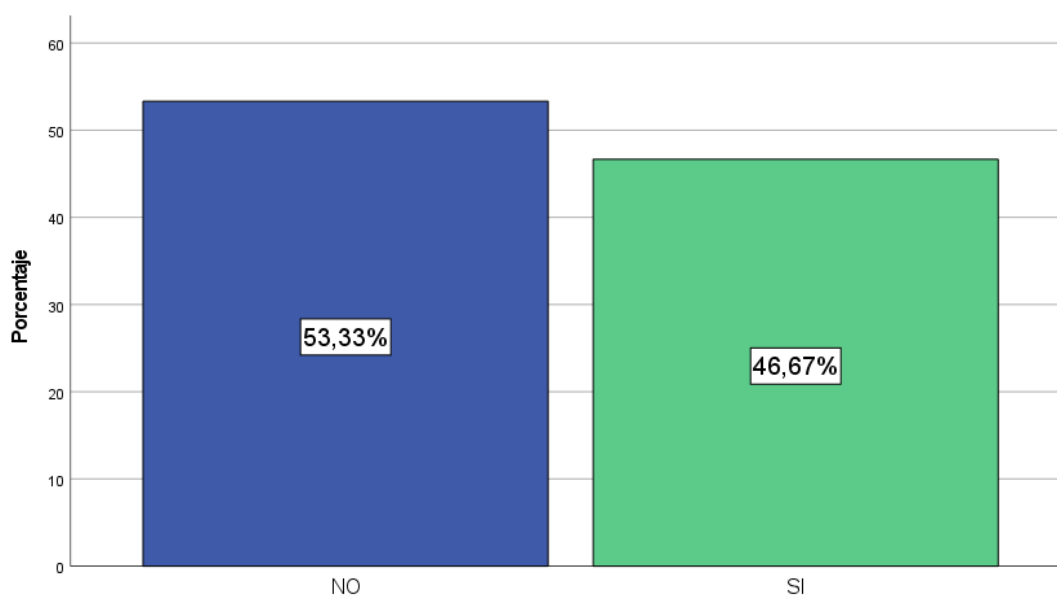
Tabla 16

Aumento del monto de inversión en mercaderías en los últimos dos años

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 16

Aumento del monto de inversión en mercaderías en los últimos dos años



La tabla 16 y figura 16 muestran que el 53,3% (8 encuestados) opinan que no ha habido un aumento en el valor de los activos, mientras que el 46,7% (7 encuestados) considera que si ha habido un incremento en los activos de las empresas. Estos resultados podrían estar influenciadas por una falta de conocimiento sobre la situación financiera real de las empresas o por la ausencia de mejoras visibles en los recursos o infraestructura de las mismas. Por lo que se debe implementar un sistema de reuniones trimestrales con los trabajadores para presentar indicadores clave del desempeño financiero de las empresas.

¿En el último ejercicio fiscal, la empresa ha comprado bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros)?

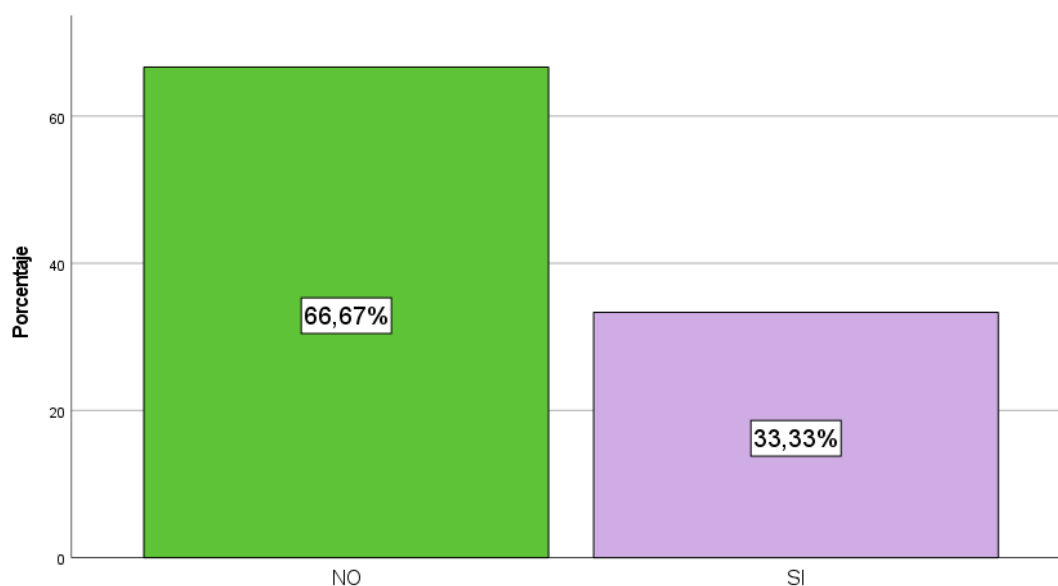
Tabla 17

Adquisición de bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros) en el último ejercicio fiscal

Descripción	Frecuencia	%
No	10	66,7%
Si	5	33,3%
Total	15	100%

Figura 17

Adquisición de bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros) en el último ejercicio fiscal



La tabla 17 y figura 17 revelan que el 66,7% (10 encuestados) consideran que las empresas no han adquirido más activos o propiedades, mientras que el 33,3% (5 encuestados) percibe que sí lo han hecho. Estos resultados reflejan que las empresas no están invirtiendo significativamente en la expansión de sus activos o propiedades. Sin embargo, es importante evaluar la viabilidad de adquirir activos estratégicos que puedan mejorar la competitividad y productividad de las empresas, como la modernización de equipos o la ampliación de infraestructura.

¿En el último año la empresa ha tenido ganancias después de pagar todos sus gastos?

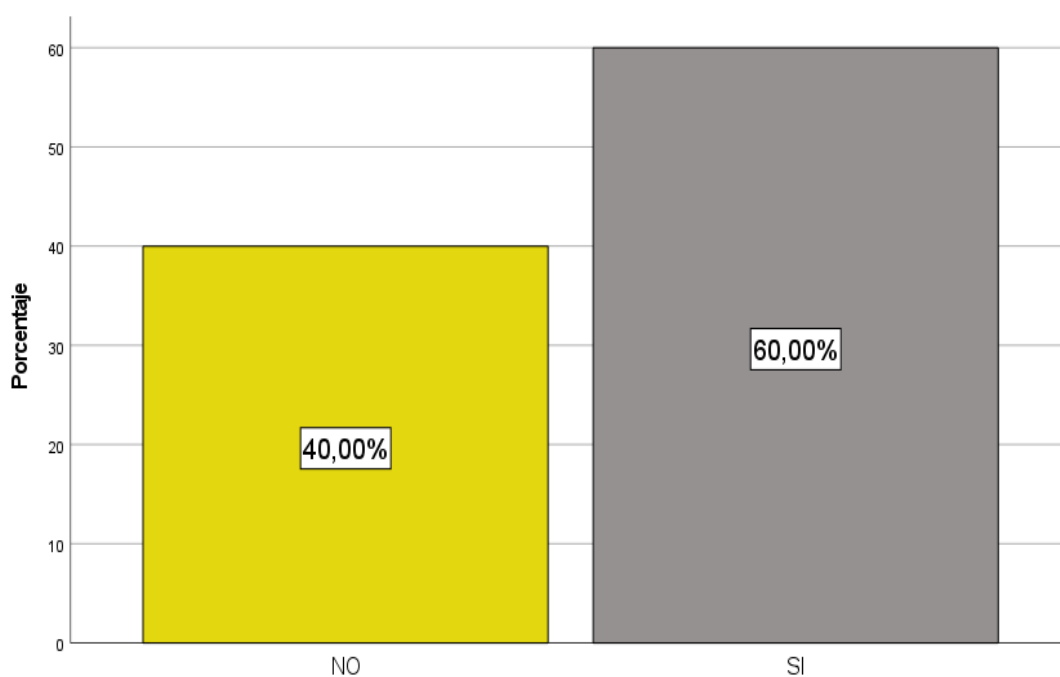
Tabla 18

Ganancias después de pagar todos sus gastos en el último año

Descripción	Frecuencia	%
No	6	40%
Si	9	60%
Total	15	100%

Figura 18

Ganancias después de pagar todos sus gastos en el último año



La tabla 18 y figura 18 muestran que el 60% (9 encuestados) consideran que las empresas han obtenido ganancias después de deducir todos los gastos en cada trimestre del último año, mientras que el 40% (6 encuestados) opina que no. Esto indica que es importante garantizar que no se logró este resultado. Esto indica que no siempre se generan ganancias y podría estar vinculada a problemas como altos costos operativos, fluctuaciones en la demanda o una administración financiera ineficiente. Por lo que se debe analizar los gastos operativos para identificar áreas donde se puedan reducir costos sin comprometer la calidad de los productos, asegurando que las ganancias sean sostenibles.

¿En el último año, las ganancias de la empresa han aumentado?

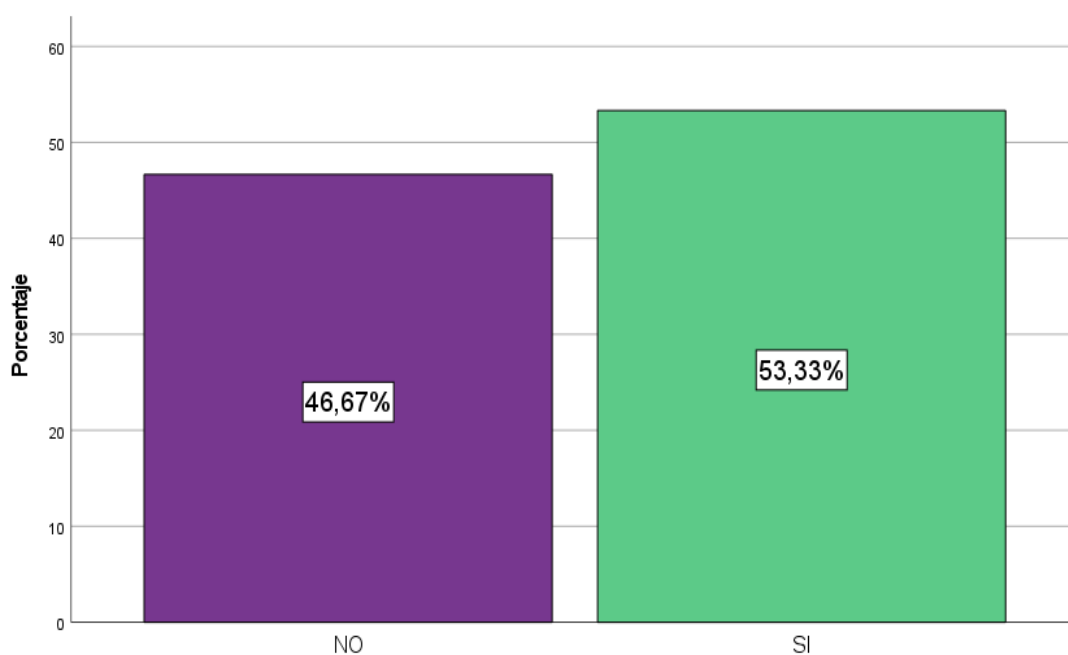
Tabla 19

Aumento de las ganancias en el último año

Descripción	Frecuencia	%
No	7	46,7%
Si	8	53,3%
Total	15	100%

Figura 19

Aumento de las ganancias en el último año



La tabla 19 y figura 19 indican que el 53,3% (8 encuestados) consideran que las ganancias netas de las empresas aumentaron en el último año, mientras que el 46,7% (7 encuestados) percibe que no hubo incremento. Esta división refleja que, aunque algunas empresas han tenido mejoras, otras siguen enfrentando dificultades para crecer económicamente. Esto puede deberse a factores como el aumento de los costos operativos, la competencia en el mercado, o una gestión poco eficiente de los recursos. Por ello, es necesario identificar las áreas que están limitando la rentabilidad (analizar en qué partes del negocio se están generando costos innecesarios, ineficiencias o bajos ingresos), reducir gastos innecesarios, mejorar las habilidades del personal en ventas y atención al cliente, diversificar la oferta de productos y aprovechar herramientas digitales para impulsar las ventas y mejorar la gestión del negocio.

¿En los últimos dos años, el capital propio de la empresa ha ido en aumento?

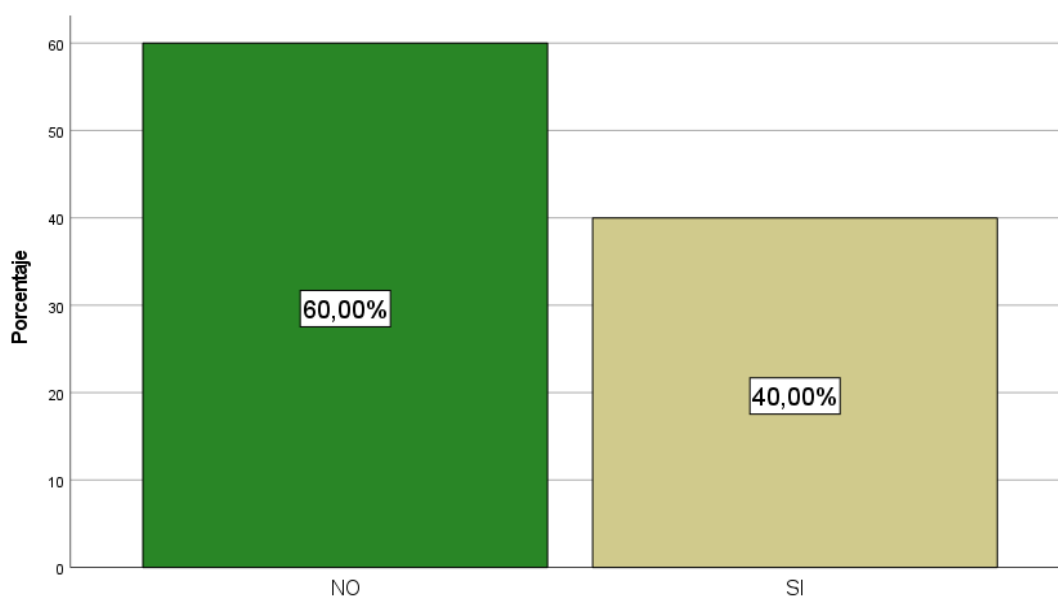
Tabla 20

Aumento de capital propio en los dos últimos años

Descripción	Frecuencia	%
No	9	60%
Si	6	40%
Total	15	100%

Figura 20

Aumento de capital propio en los dos últimos años



La tabla 20 y figura 20 muestran que el 60% (9 encuestados) consideran que el capital propio de las empresas no ha aumentado en los dos últimos años, mientras que el 40% (6 encuestados) perciben lo contrario. Esto indica que una mayoría los trabajadores de las empresas observaron que éstas enfrentan retos para incrementar su capital propio. Por lo que se debe priorizar la reinversión de utilidades para fortalecer el capital propio, optimizar costos operativos para liberar recursos, diversificar ingresos mediante diversos productos o servicios y monitorear periódicamente el crecimiento del capital propio para ajustar estrategias.

¿La Empresa se organiza para usar sus ganancias en nuevas compras o mejoras en el futuro?

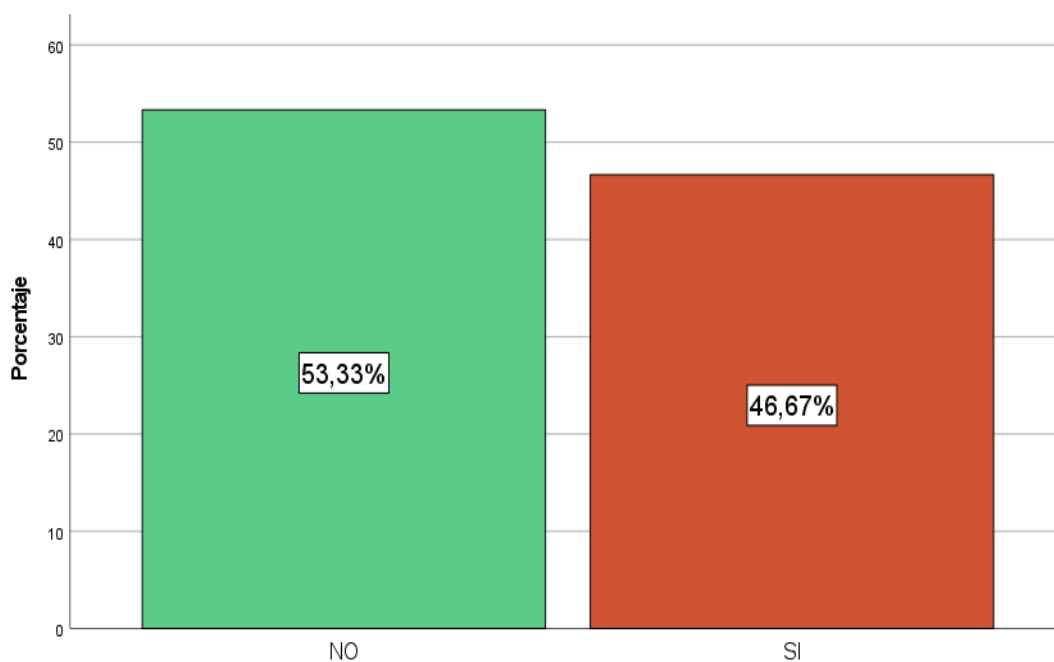
Tabla 21

Organización interna para destinar ganancias a inversiones futuras

Descripción	Frecuencia	%
No	8	53,3%
Si	7	46,7%
Total	15	100%

Figura 21

Organización interna para destinar ganancias a inversiones futuras



La tabla 21 y figura 21 revelan que el 53,3% (8 encuestados) consideran que las empresas no planifican su rentabilidad para invertir en periodos posteriores, mientras que el 46,7% (7 encuestados) opina que sí lo hacen. Esto evidencia que la mayoría de las empresas carecen de una planificación estratégica clara enfocada en la reinversión, lo que podría limitar su capacidad de crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. Este resultado refleja una debilidad en la gestión financiera de las empresas comerciales de abarrotes, la falta de planificación puede generar una dependencia de ingresos inmediatos, sin considerar inversiones a largo plazo que aseguren su competitividad.

¿En el último año, la empresa ha reducido la cantidad de dinero que invierte en su negocio?

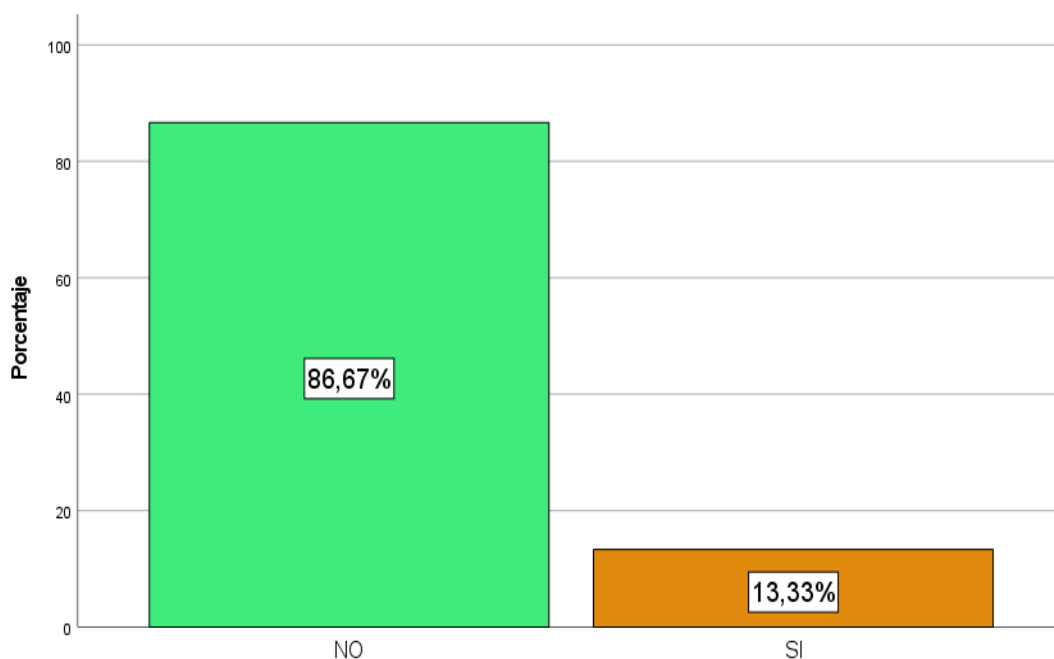
Tabla 22

Disminución del capital invertido por la empresa durante el último año

Descripción	Frecuencia	%
No	13	86,7%
Si	2	13,3%
Total	15	100%

Figura 22

Disminución del capital invertido por la empresa durante el último año



La tabla 22 y figura 22 indican que el 86,7% (13 encuestados) señalaron que sus empresas no han reducido su inversión, lo cual refleja estabilidad financiera y confianza en el mercado, mientras que solo un 13,3% (2 encuestados) reportó una disminución en la inversión, posiblemente a factores como ajustes presupuestales, cambios estratégicos o dificultades en el entorno económico. Por lo que se debe consolidar estrategias que garanticen estabilidad en la inversión, realizar diagnósticos detallados para entender las causas de la reducción y plantear soluciones, evaluar opciones de financiamiento o reestructuración que permitan recuperar niveles óptimos de inversión.

3.1.2. Resultados según guía de observación

La presente guía tiene como finalidad principal corroborar y contrastar la información suministrada por los trabajadores y propietarios de la “Empresa 01” y “Empresa 02”. Este procedimiento permite validar la congruencia entre la realidad observada y los datos declarados, contribuyendo así a garantizar la fiabilidad y la precisión de la información recopilada para el estudio.

3.1.2.1. Sistema de control de inventarios de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno.

En la “Empresa 02” se evidenció que, muy a pesar de contar con un sistema de control de inventario, realiza los registros de ingresos de mercaderías en cuadernos y las salidas en formatos impresos (Anexo 6), Todo ello debido a la premura del tiempo y la disponibilidad del personal, ya que; los ingresos de mercadería se realizan en horarios no previstos, esto generalmente ocurre cuando hay mayor concurrencia de clientes. Asimismo, se observó que, se realizan ventas sin antes haber ingresado al sistema. Lo que conlleva a distorsiones, inexactitudes e información desactualizada con respecto a la cantidad de mercadería física disponible, debido a que la mercadería está en constante rotación.

A diferencia de la “Empresa 02”, la “Empresa 01” hace uso adecuado de su sistema de control de inventarios. Registrando en el momento oportuno el ingreso y salida de la mercadería, sin hacer uso de registros adicionales. Esto debido a que cada miembro conoce y ejecuta funciones con claridad, lo que facilita la eficiencia en el trabajo. Por ende, conlleva a un mejor control de las mercaderías.

3.1.2.2. Almacenes de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno

Se observa la situación del almacén de la “Empresa 01”, donde las mercaderías como goma, marshmellos y bizcochos con relleno de manjar se encuentran expuestas a la luz solar (Anexo 8), lo que ocasiona su pronto deterioro debido a su naturaleza y sus componentes, a causa de que el establecimiento está diseñado para

una residencia familiar. Por otro lado, en la “Empresa 02” se observan mercaderías como detergentes y galletas de agua se encuentran expuestas a la luz solar (Anexo 9), lo que aumenta su susceptibilidad al deterioro debido a que el entorno no está completamente cubierto, así mismo se observa que los fideos están almacenados en un baño inoperativo, expuestas a la contaminación y deterioro por la humedad, debido a que el establecimiento está diseñado para el funcionamiento de un hotel.

Por lo descrito en los párrafos precedentes, se puede percibir que, a nivel de almacenes, ambas empresas cuentan con inmuebles cuyas finalidades no fueron construidas en un inicio para ser usados como tal, en vista de que no previnieron realizar la actividad de comercial de abarrotos. Por lo que, se vieron en la necesidad de adecuarlos de manera improvisada para el almacenar mercaderías. Lo cual dificulta el traslado y fluidez de la mercadería, provocando retrasos en la entrega de pedidos e incomodidad en los clientes.

3.1.2.3. Productos vencidos y con fallas de fábrica de las empresas comercializadoras de abarrotos del distrito de Jesús Nazareno.

En la “Empresa 01” se puede observar que existe una cantidad significativa de productos vencidos (Anexo 10) debido a que algunos productos tienen fecha de fabricación corta, así como también productos maltratados por el apilamiento, a causa de una mala ubicación y un mal control de inventarios. Mientras que, en la “Empresa 02” se evidencia productos recepcionados con fallas de fábrica como gaseosa sellada con la mitad de su contenido real (Anexo 11).

A efecto de ello, se deduce que, ambas empresas generan pérdidas económicas y daña la reputación del negocio. Para mitigar estos riesgos y mejorar la rentabilidad, se debe implementar medidas de control en la recepción de productos, verificando las fechas de vencimiento y el estado de los envases y/o cajas; establecer acuerdos con proveedores para la devolución de productos defectuosos y capacitar al personal en la detección temprana de anomalías y

optimizar la planificación de compras según la demanda real para un mejor manejo del stock y evitar pérdidas.

3.1.2.4. Existe personal responsable para la gestión y control de almacén de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno

Se evidenció la ausencia de un responsable en la gestión y control de almacén de las empresas en cuestión lo que genera pérdidas económicas, desorden en el inventario y problemas de calidad en el producto, por lo que sugiera designar personal capacitado para la gestión de almacén, asegurando un control adecuado del stock, implementar protocolos de inspección. Estas acciones ayudarán a mejorar la eficiencia operativa y garantizar la satisfacción del cliente.

3.1.3. Resultado según guía de análisis documental

El objetivo de la presente guía de análisis documental es clasificar el inventario según a su importancia, aplicando el Método ABC y el principio de Pareto. Ya que, es importante medir la participación en las ventas por cada grupo clasificado. Todo esto en base a la información proporcionada como: el registro de ventas, anotaciones no estructuradas en cuadernos de ingreso y salida de mercadería, Estados Financieros y otros que estén relacionados directamente con el inventario y las ventas.

3.1.3.1. Resultados de la variable control de inventario

- a) ¿Cuál es el porcentaje de participación de las ventas en la “Empresa 01” - 2021?

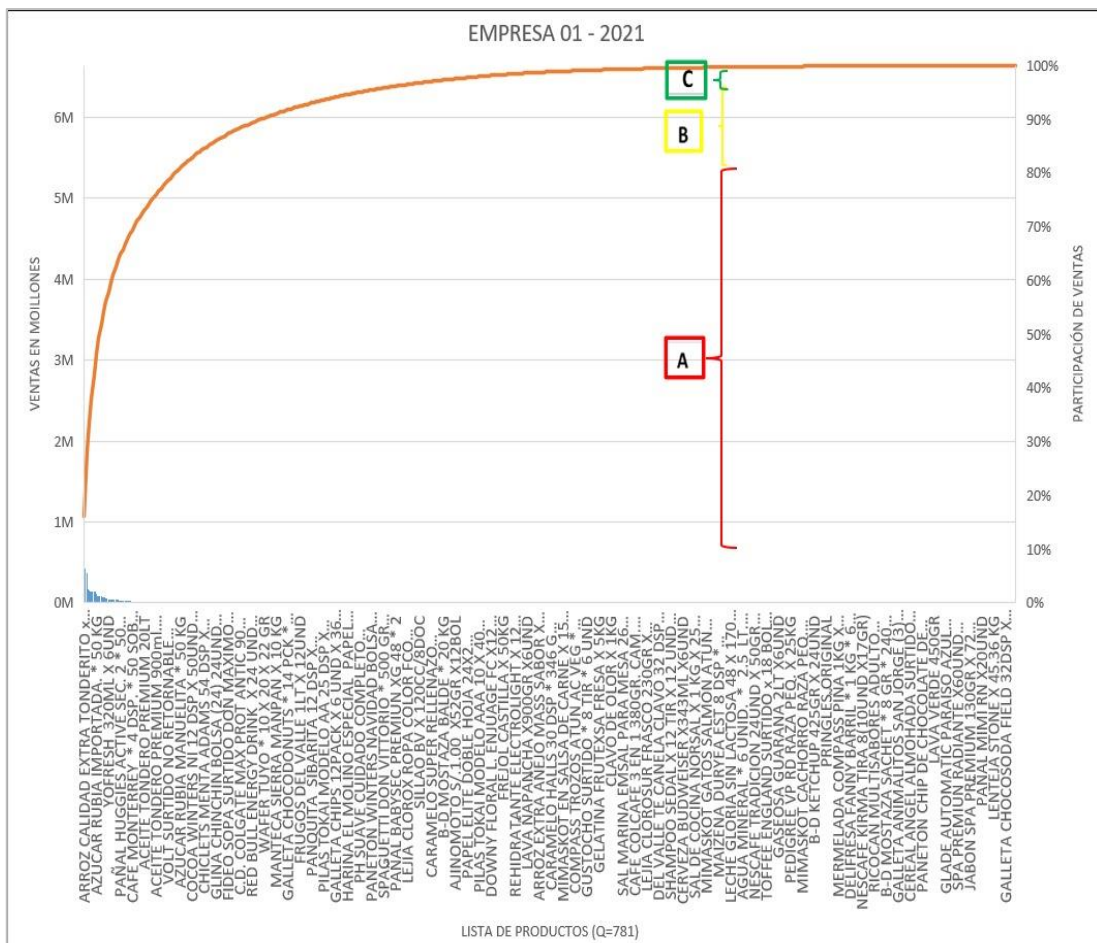
Tabla 23

Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2021

Participación estimada	Grupo	N	Participación	Ventas	Participación de Ventas
0 % - 80 %	A	76	9.73%	S/ 5,296,201.90	79.80%
81 % - 95 %	B	153	19.59%	S/ 1,008,581.72	15.20%
96 % - 100 %	C	552	70.68%	S/ 332,462.38	5.00%
Totales		781	100.00%	S/ 6,637,246.00	100.00%

Figura 23

Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2021.



En la tabla 23 se presenta el control de inventarios según el método ABC, el mismo que es representado en la figura 23 mediante el diagrama de Pareto mostrando que, la clasificación A representa el 9.73% del total de portafolio de productos (76 productos); esto a su vez genera el 79.80% de las ventas totales (S/ 5,296,201.90). Mientras que la clasificación B representa el 19.59% del total de portafolio de productos (153 productos), el mismo que contribuye con el 15.20% de las ventas (S/ 1,008,581.72). Finalmente, la clasificación C representa el 70.68% (552 productos) generando solamente el 5% de las ventas (S/ 332,462.38). Lo que confirma el principio de Pareto que una minoría (pocos productos) concentra la mayoría de los ingresos en la “Empresa 01” en el año 2021.

b) ¿Cuál es el porcentaje de participación de las ventas en la “Empresa 01” – 2022?

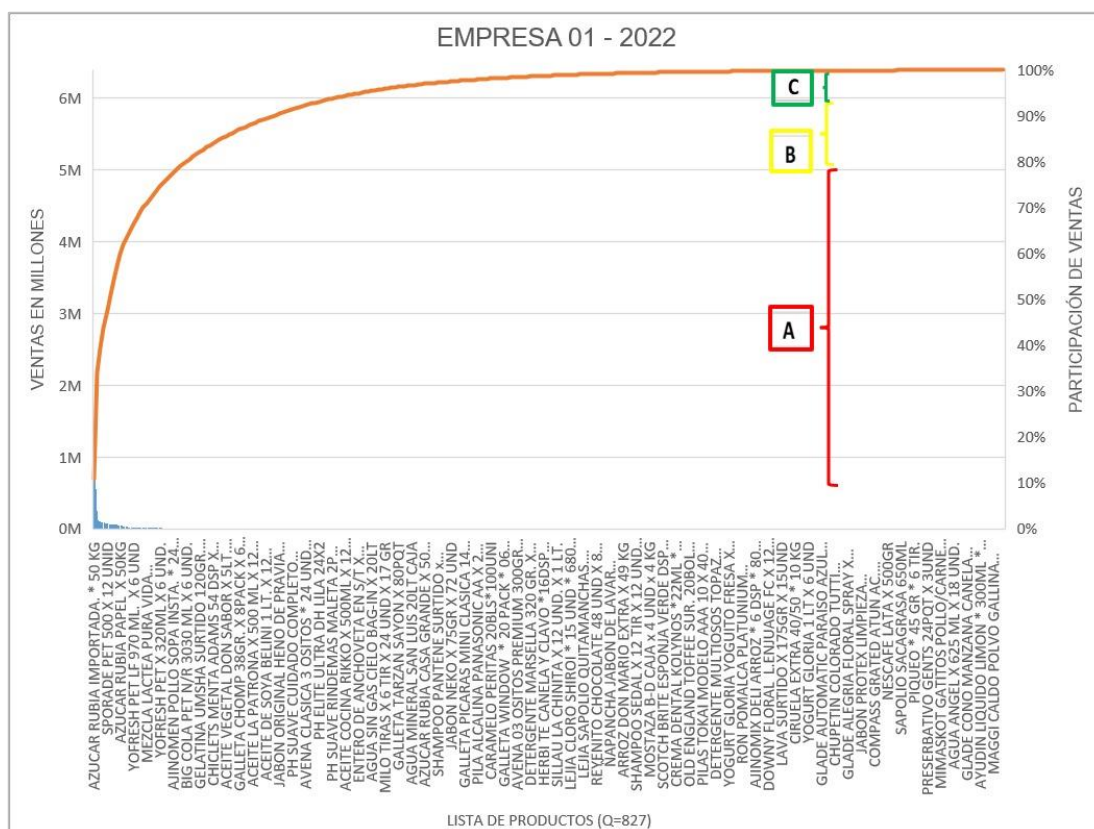
Tabla 24

Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 01” - 2022.

Participación estimada	Grupo	n	Participación	Ventas	Participación de Ventas
0 % - 80 %	A	84	10.16%	S/ 5,103,039.61	79.93%
81 % - 95 %	B	157	18.98%	S/ 960,136.69	15.04%
96 % - 100 %	C	586	70.86%	S/ 321,496.70	5.03%
Totales		827	100.00%	S/ 6,384,673.00	100.00%

Figura 24

Determinación del porcentaje de participación de la “Empresa 01”- 2022.



En la tabla 24 se presenta el control de inventarios según el método ABC, el mismo que es representado en la figura 24 mediante el diagrama de Pareto mostrando que, la clasificación A representa el 10.16% del total de portafolio de productos (84 productos); esto a su vez genera el 79.93% de las ventas totales (S/ 5,103,039.61). Mientras que la clasificación B representa el 18.98% del total de portafolio de

En la tabla 25 se presenta el control de inventarios según el método ABC, el mismo que es representado en la figura 25 mediante el diagrama de Pareto mostrando que, la clasificación A representa el 10.18% del total de portafolio de productos (105 productos); esto a su vez genera el 79.97% de las ventas totales (S/ 4,448,323.75). Mientras que la clasificación B representa el 24.44% del total de portafolio de productos (252 productos), el mismo que contribuye con el 15.03% de las ventas (S/ 835,889.61). Finalmente, la clasificación C representa el 65.37% (674 productos) generando solamente el 5% de las ventas (S/ 278,472.65). Lo que confirma el principio de Pareto que una minoría (pocos productos) concentra la mayoría de los ingresos en la “Empresa 02” en el año 2021.

d) ¿Cuál es el porcentaje de participación de las ventas en la “Empresa 02”– 2022?

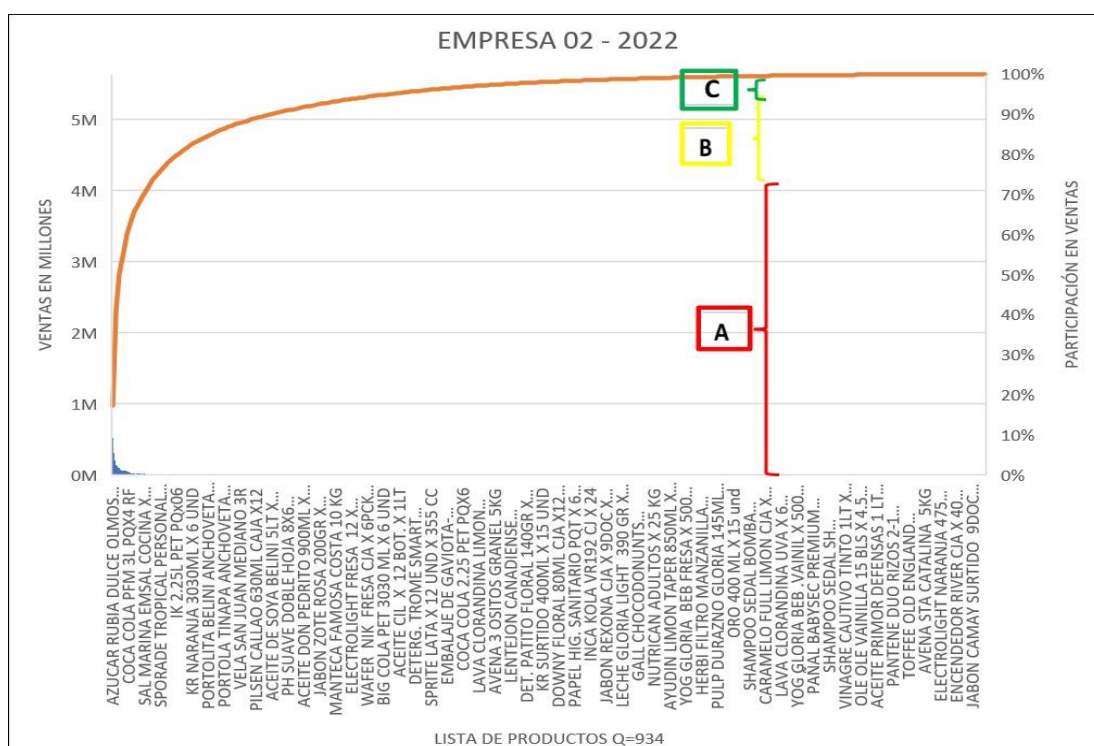
Tabla 26

Determinación del porcentaje de participación en ventas de la “Empresa 02” - 2022.

Participación estimada	Grupo	N	Participación	Ventas	Participación de Ventas
0 % - 80 %	A	70	7.49%	S/ 4,254,360.86	79.91%
81 % - 95 %	B	224	23.98%	S/ 803,323.68	15.09%
96 % - 100 %	C	640	68.52%	S/ 266,223.47	5.00%
Totales		934	100.00%	S/ 5,323,908.00	100.00%

Figura 26

Determinación del porcentaje de participación de la “Empresa 02” - 2022.



En la tabla 26 se presenta el control de inventarios según el método ABC, el mismo que es representado en la figura 26 mediante el diagrama de Pareto mostrando que, la clasificación A representa el 7.49% del total de portafolio de productos (70 productos); esto a su vez genera el 79.91% de las ventas totales (S/ 4,254,360.86). Mientras que la clasificación B representa el 23.98% del total de portafolio de productos (224 productos), el mismo que contribuye con el 15.09% de las ventas (S/ 803,323.68). Finalmente, la clasificación C representa el 68.52% (640 productos) generando solamente el 5% de las ventas (S/ 266,223.47). Lo que confirma el principio de Pareto que una minoría (pocos productos) concentra la mayoría de los ingresos en la “Empresa 02” en el año 2022.

Este análisis facilita una evaluación más precisa de la utilidad de cada grupo de productos A, B y C, mostrando como, a partir del total de ventas y utilidad bruta, se prorratea los gastos operativos permitiendo obtener una utilidad operativa y neta diferenciada por cada segmento. El objetivo de mostrar esta tabla es revelar que las unidades correspondientes al grupo A, concentra el mayor porcentaje la utilidad bruta, asumen también una mayor proporción de los gastos de ventas y financieros, mientras que los grupos B y C asumen un mayor gasto administrativo.

e) ¿Cuál es la utilidad neta por grupo según el método ABC?

Tabla 27

Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 01” - 2021

ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 01.01.2021 AL 31.12.2021				
	S/	79.80%	15.20%	5.01%
Ventas Netas	6,637,246	5,296,201.90	1,008,581.72	332,462.38
(-) Costo de Ventas	6,148,283	4,906,033.03	934,279.95	307,970.02
Utilidad Bruta	488,963	390,168.87	74,301.77	24,492.36
(-) Gastos de Administración	24,869	19,844.26	3,779.04	1,245.70
(-) Gastos de Ventas	263,697	210,417.48	40,070.83	13,208.69
(-) Gastos Financieros	69,796	55,693.84	10,606.05	3,496.11
Utilidad Operativa	130,601	104,213.29	19,845.85	6,541.86
(-) REI	-	-	-	-
(+) Otros Ingresos	-	-	-	-
(-) Otros Egresos	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	130,601	104,213.29	19,845.85	6,541.86
(-) impuesto a la Renta 29.5%	38,527	30,742.92	5,854.53	1,929.85
Utilidad neta	92,074	73,470.37	13,991.32	4,612.01

En la tabla N° 27 se muestra la distribución de acuerdo a la participación de ventas según el método ABC, donde el 79.80% de los ingresos (S/ 5,296,201.90) y utilidades (S/ 73,470.37) provienen de la categoría A, el 15.20% de ingresos (S/ 1,008,581.72) y utilidades (S/ 13,991.32) de la categoría B y 5% en ingresos (S/ 332,462.38) y utilidades (S/ 4,612.01) de la categoría C en la “Empresa 01”– 2021. En consecuencia, se confirma que la clasificación A es la más significativa, ya que concentra la mayor parte de los ingresos, mientras que B y C tienen una participación mucho menor, lo cual puede ser indicativo de su menor impacto financiero.

f) ¿Cuál es la utilidad neta por grupo según el método ABC?

Tabla 28

Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 01” - 2022.

ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 01.01.2022 AL 31.12.2022				
	S/	79.93%	15.04%	5.04%
Ventas Netas	6,384,673	5,103,039.61	960,136.69	321,496.70
(-) Costo de Ventas	5,934,264	4,743,043.89	892,403.51	298,816.61
Utilidad Bruta	450,409	359,995.72	67,733.18	22,680.10
(-) Gastos de Administración	69,982	55,934.10	10,524.00	3,523.91
(-) Gastos de Ventas	169,355	135,359.36	25,467.86	8,527.78
(-) Gastos Financieros	64,129	51,256.00	9,643.82	3,229.18
Utilidad Operativa	146,943	117,446.26	22,097.51	7,399.23
(-) REI	-	-	-	-
(+) Otros Ingresos	-	-	-	-
(-) Otros Egresos	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	146,943	117,446.26	22,097.51	7,399.23
(-) impuesto a la Renta	43,348	34,646.65	6,518.76	2,182.77
Utilidad neta	103,595	82,799.61	15,578.74	5,216.46

En la tabla N° 28 se muestra la distribución de acuerdo a la participación de ventas según el método ABC, donde el 79.93% de los ingresos (S/ 5,103,039.61) y utilidades (S/ 82,799.61) provienen de la categoría A, el 15.04% de ingresos (S/ 960,136.69) y utilidades (S/ 15,578.74) de la categoría B y 5.03% de ingresos (S/ 321,496.70) y utilidades (S/ 5,216.46) de la categoría C en la “Empresa 01” – 2022. En consecuencia, se confirma que la clasificación A es la más significativa, ya que concentra la mayor parte de los ingresos, mientras que B y C tienen una participación mucho menor, lo cual puede ser indicativo de su menor impacto financiero.

g) ¿Cuál es la utilidad neta por grupo según el método ABC?

Tabla 29

Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 02” -2021.

ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 01.01.2021 AL 31.12.2021				
	S/	79.9672%	15.0267%	5.0061%
Ventas Netas	5,562,686	4,448,323.74	835,889.61	278,472.65
(-) Costo de Ventas	4,728,283	3,781,075.10	710,506.15	236,701.74
Utilidad Bruta	834,403	667,248.64	125,383.46	41,770.90
(-) Gastos de Administración	363,711	290,849.47	54,653.86	18,207.67
(-) Gastos de Ventas	303,660	242,828.37	45,630.16	15,201.47
(-) Gastos Financieros	81,846	65,449.95	12,298.77	4,097.28
Utilidad Operativa	85,186	68,120.85	12,800.67	4,264.48
(-) REI	-	-	-	-
(+) Otros Ingresos	-	-	-	-
(-) Otros Egresos	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	85,186	68,120.85	12,800.67	4,264.48
(-) impuesto a la Renta	25,130	20,095.65	3,776.20	1,258.02
Utilidad neta	60,056	48,025.20	9,024.47	3,006.46

En la tabla N° 29 se muestra la distribución de acuerdo a la participación de ventas según el método ABC, donde el 79.97% de los ingresos (S/ 4,448,323.74) y utilidades (S/ 48,025.20) provienen de la categoría A, el 15.03% de ingresos (S/ 835,889.61) y utilidades (S/ 9,024.47) de la categoría B y 5% de ingresos (S/ 278,472.65) y utilidades (S/ 3,006.46) de la categoría C en la “Empresa 02” - 2021. En consecuencia, se confirma que la clasificación A es la más significativa, ya que concentra la mayor parte de los ingresos, mientras que B y C tienen una participación mucho menor, lo cual puede ser indicativo de su menor impacto financiero.

h) ¿Cuál es la utilidad neta por grupo según el método ABC?

Tabla 30

Determinación de la utilidad neta según el método ABC de la “Empresa 02” - 2022.

ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 01.01.2022 AL 31.12.2022				
	S/	79.91%	15.09%	5.00%
Ventas Netas	5,323,908	4,254,360.85	803,323.68	266,223.47
(-) Costo de Ventas	4,360,200	3,484,257.09	657,909.92	218,032.99
Utilidad Bruta	963,708	770,103.76	145,413.76	48,190.48
(-) Gastos de Administración	279,689	223,500.84	42,202.23	13,985.92
(-) Gastos de Ventas	603,585	482,327.72	91,074.85	30,182.43
(-) Gastos Financieros	58,104	46,431.19	8,767.30	2,905.51
Utilidad Operativa	22,330	17,844.01	3,369.37	1,116.62
(-) REI	-	-	-	-
(+) Otros Ingresos	44,588	35,630.49	6,727.88	2,229.64
(-) Otros Egresos	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	66,918	53,474.50	10,097.25	3,346.25
(-) impuesto a la Renta	19,741	15,774.98	2,978.69	987.14
Utilidad neta	47,177	37,699.52	7,118.56	2,359.11

En la tabla N° 30 se muestra la distribución de acuerdo a la participación de ventas según el método ABC, donde el 79.91% de los ingresos (S/ 4,254,360.85) y utilidades (S/ 37,699.52) provienen de la categoría A, el 15.09% de ingresos (S/ 803,323.68) y utilidades (S/ 7,118.56) de la categoría B y 5% de ingresos (S/ 266,223.47) y utilidades (S/ 2,359.11) de la categoría C en la “Empresa 02” - 2022. En consecuencia, se confirma que la clasificación A es la más significativa, ya que concentra la mayor parte de los ingresos, mientras que B y C tienen una participación mucho menor, lo cual puede ser indicativo de su menor impacto financiero.

3.1.3.2. Resultados de la variable rentabilidad

La importancia de medir la variable Rentabilidad es determinante, puesto que, es importante saber el beneficio que genera la actividad de venta de abarrotes. Lo cual se realiza mediante la aplicación de instrumentos financieros e interpretación de dichos resultados haciendo uso de los Estados Financiero 2021 y 2022, proporcionada por las dos empresas del distrito de Jesús Nazareno, “Empresa 01”.

i) ¿Cuál es la rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 01” 2021-2022?

Tabla 31

Rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 01”

Detalle	2021	2022
Utilidad Neta	92,074.00	103,595.00
Activo Total	3,568,179.00	3,339,555.00
Patrimonio Total	1,486,726.00	1,590,320.00
Rentabilidad Económica (ROA) (UN/AT)	2.58%	3.10%
Rentabilidad Financiera (ROE) (UN/PT)	6.19%	6.51%

En la tabla 31 la “Empresa 01” muestra una mejora en sus indicadores entre los años 2021 y 2022. La Rentabilidad Económica (ROA), que mide la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios, aumentó de 2,58% en 2021 a 3,10% en 2022, indicando una gestión más eficaz de sus recursos. Asimismo, la Rentabilidad Financiera (ROE), que evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de su propio capital, también experimentó un crecimiento, pasando de 6,19% a 6,51%. En síntesis, la empresa muestra un desempeño positivo en 2022 respecto a 2021, con incrementos en la utilidad neta, el patrimonio y las principales métricas de rentabilidad. Sin embargo, la disminución de los activos totales podría implicar que la empresa está ajustando su estructura de recursos, lo que podría interpretarse como una estrategia para optimizar su operación en un entorno competitivo.

En términos monetario se entiende que la ROA; en el 2021, por cada 100 soles que la empresa tenía en activos, logró ganar 2.58 soles de ganancia. En el 2022, ese rendimiento subió a 3.10 soles. Esto significa que la empresa está usando mejor sus recursos para generar ganancias, asimismo la ROE; en el 2021, por cada 100 soles que los socios o accionistas tenían invertidos en la empresa, se generaron 6.19 soles de utilidad. En el 2022, ese beneficio subió a 6.51 soles. Esto quiere decir que el dinero de los dueños de la empresa está produciendo un poco más de ganancia que antes.

j) ¿Cuál es la rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 02” 2021-2022?

Tabla 32

Rentabilidad económica y financiera de la “Empresa 02”

Detalle	2021	2022
Utilidad Neta	60,056.13	47,177.00
Activo Total	3,640,692.00	3,804,961.00
Patrimonio Total	2,249,852.00	2,256,122.00
Rentabilidad Económica (ROA)	1.65%	1.24%
Rentabilidad Financiera (ROE)	2.67%	2.09%

En la tabla 32 la “Empresa 02” muestra una disminución en sus indicadores clave de rentabilidad entre los dos periodos analizados. La Rentabilidad Económica (ROA), que indica cuán eficientemente la empresa utiliza sus activos para generar ganancias, disminuyó de 1,65% a 1,24%, señalando una reducción en la eficacia con que la empresa convierte sus activos en beneficios netos. De manera similar, la Rentabilidad Financiera (ROE), que mide la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de su capital, también cayó de 2,67% a 2,09%.

En definitiva, los resultados de la “Empresa 02” muestran un desempeño financiero menos favorable en 2022 respecto a 2021. A pesar del aumento en activos y patrimonio, la reducción de la utilidad neta y la caída en los índices de rentabilidad reflejan un uso menos eficiente de los recursos y una menor capacidad para generar valor para los accionistas. Para mejorar su desempeño la empresa deberá enfocar sus estrategias en incrementar la eficiencia operativa y optimizar el uso de sus activos, ya que los incrementos patrimoniales no están generando un retorno proporcional.

En términos monetario se entiende que la ROA; en el 2021, por cada 100 soles que la empresa tenía en activos, logró ganar 1.65 soles de ganancia. En el 2022, ese rendimiento bajó a 1.24 soles. Esto significa que la empresa usó sus recursos con menor eficiencia y obtuvo menos ganancia con los activos que tenía, asimismo la ROE; en el 2021, por cada 100 soles que los socios o accionistas tenían invertidos en la empresa, se generaron 2.67 soles de utilidad. En el 2022, ese beneficio bajó a 2.09 soles. Esto quiere decir, el dinero de los accionistas produjo menos retorno que el año anterior.

3.2. Validación de la hipótesis

3.2.1 Prueba de normalidad

En este apartado se determina si la información recopilada en el estudio presenta un comportamiento con distribución normal, por lo cual se utilizó la prueba Shapiro Wilk porque la muestra es inferior a 50 elementos.

Para realizar la prueba de normalidad, se plantearon las siguientes hipótesis de normalidad:

Hipótesis nula (H_0)

H_0 : Los datos analizados siguen una distribución normal.

Hipótesis alterna (H_1)

H_1 : Los datos analizados no siguen una distribución normal.

El nivel de significancia es: $\alpha=5\%=0,05$

Si p-valor es menor o igual que el ALFA, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 (los datos no tienen una distribución normal)

Si p-valor es mayor que el ALFA, se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 (los datos tienen una distribución normal)

Tabla 33

Prueba de Normalidad

	Shapiro - Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
CONTROL DE INVENTARIOS	,925	15	,233
RENTABILIDAD	,874	15	,038

La tabla 33 presenta la prueba de normalidad de la muestra de 15 encuestados con valores de 0.233 y 0.038 para los variables control de inventarios y rentabilidad respectivamente. Por lo que la variable Control de Inventarios es mayor a 0.05 y la variable Rentabilidad es menor a 0,05, dado que, al menos una variable no es normal se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, es decir los datos analizados no siguen una distribución normal, por tanto, se usó la prueba de correlación de Rho de Spearman.

3.2.2. Contrastación de Hipótesis general

Hipótesis nula (H₀)

H₀: No existe relación significativa y positiva entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús nazareno, 2021-2022.

Hipótesis alterna (H₁)

H₁: Existe relación significativa y positiva entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús nazareno, 2021-2022.

Tabla 34

Prueba estadística de correlación entre control de inventario y la rentabilidad

	Rentabilidad de empresas	
	Rho de Spearman	0.945**
Control de inventario	P-value	0.001
	N	15

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

La tabla 34 analizada revela una correlación significativa y positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad, destacando un p-value de 0.001, este valor subraya una significancia estadística muy alta. El coeficiente Rho de Spearman de 0.945 refuerza esta interpretación, mostrando una correlación fuerte entre ambas variables. Este resultado acepta la hipótesis general de la investigación, que postulaba una relación significativa y positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús nazareno, 2021-2022.

3.2.3. Hipótesis específica 1

H₀: No existe relación significativa y positiva entre la planificación y rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

H₁: Existe relación significativa y positiva entre la planificación y rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

Tabla 35

Prueba estadística de correlación entre planificación y la rentabilidad económica

		Rentabilidad económica
Planificación	Rho de Spearman	0.950**
	P-value	0.001
	N	15

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

La tabla 35 presentada revela una correlación significativa y positiva entre la planificación y la rentabilidad económica, evidenciada por un p-value de 0.001. Este valor denota una alta significancia estadística, lo que implica que la probabilidad de que la fuerte relación observada entre la planificación y la rentabilidad económica sea debido al azar es extremadamente baja. Además, un coeficiente Rho de Spearman de 0.950 subraya esta interpretación, indicando una correlación muy fuerte entre las dos variables. Estos hallazgos corroboran la hipótesis específica HE1 de la investigación, que anticipaba una relación significativa y positiva entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes en el distrito de Jesús Nazareno, durante el período 2021-2022.

3.2.4. Hipótesis específica 2

H₀: No existe relación significativa y positiva entre el nivel de stock y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

H₁: Existe relación significativa y positiva entre el nivel de stock y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

Tabla 36

Prueba estadística de correlación entre nivel de stock y rentabilidad financiera

		Rentabilidad financiera
Nivel de stock	Rho de Spearman	0.911**
	P-value	0.001
	N	15

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

La tabla 36 indica una correlación significativa y muy fuerte entre el nivel de stock y la rentabilidad financiera, con un p-value de 0.001, lo que señala una alta significancia estadística de la relación. El coeficiente Rho de Spearman es de 0.911, demostrando una relación casi directa entre la gestión eficaz del nivel de stock y el aumento en la rentabilidad financiera de las empresas. Estos resultados apoyan firmemente la hipótesis específica que proponía una relación significativa y positiva entre el nivel de stock y la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

3.2.5. Hipótesis específica 3

H₀: No existe relación significativa y positiva entre el almacenamiento y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

H₁: Existe relación significativa y positiva entre el almacenamiento y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

Tabla 37

Prueba estadística de correlación entre el almacenamiento y rentabilidad financiera

		Rentabilidad financiera
Almacenamiento	Rho de Spearman	0.868**
	P-value	0.001
	N	15

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

La tabla 37 muestra una correlación significativa y muy fuerte entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera, con un p-value de 0.001, indicando una alta significancia estadística. El coeficiente Rho de Spearman de 0.868 destaca una relación casi directa entre una gestión eficiente de almacenamiento y un incremento en la rentabilidad financiera de las empresas. Estos resultados apoyan firmemente la hipótesis específica que sugería una relación significativa y positiva entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

En el presente estudio, se aborda la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes en el distrito de Jesús Nazareno durante el período 2021-2022. A través de un enfoque aplicado, se examinaron diversos aspectos vinculados al control de inventarios y su relación en la rentabilidad financiera y económica de estas empresas, utilizando técnicas de recolección de datos, tales como guía de observación, cuestionario, guía de análisis documental. Los resultados obtenidos proporcionan una visión profunda sobre cómo el control efectivo de inventarios puede guardar una estrecha relación con el desempeño económico de las empresas en este sector específico, destacando la importancia de estrategias eficientes de gestión de inventarios para lograr mayores niveles de rentabilidad.

En el objetivo específico 1, los resultados obtenidos mediante la guía de observación evidencian que las compras se realizan principalmente en función de especulaciones sobre los precios y decisiones improvisadas, sin considerar la demanda real del mercado. Esta forma reactiva de adquirir productos provoca compras de emergencia, duplicidad de productos y adquisiciones innecesarias que incrementan los costos operativos. La ausencia de una planificación estructurada limita la capacidad de las empresas para anticiparse a la demanda, lo que repercute directamente en su rentabilidad económica. Una empresa que compra sin analizar ventas, rotación ni fechas de renovación tiende a gastar más, perder oportunidades de venta y reducir sus márgenes de ganancia.

El análisis documental confirmó lo observado, no existen reportes sistemáticos de demanda, análisis de ventas históricas ni políticas formales de inventarios. Esta falta de documentación formal reafirma que la planificación del inventario no se realiza de manera técnica ni sistemática, lo que limita la reposición oportuna, incrementa costos innecesarios y afecta negativamente la rentabilidad económica de las empresas.

Mediante la prueba estadística se mostró una correlación significativa y muy fuerte entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas, con un coeficiente Rho de Spearman de 0.950 y un p-value de 0.001. Este hallazgo revela que la planificación inefectiva está estrechamente vinculada con una menor rentabilidad económica.

El resultado se podría relacionar desde la perspectiva de los autores Enríquez y Rodríguez (2020) quienes describieron la aplicación del análisis ABC en una PyME, demostró una reducción significativa de pérdidas monetarias por sobreinventario y falta de productos clave. La ejecución de una gestión de inventarios basada en el análisis ABC resultó en una disminución promedio del exceso de inventario en un 39% y de las faltantes en un 10%. Este antecedente contrasta con los resultados, que muestra una correlación muy fuerte (Rho de Spearman de 0.950) entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas. Mientras los autores enfatizan la eficacia del análisis ABC específico dentro de la gestión de inventarios para optimizar la rentabilidad, los hallazgos de la investigación indican que una amplia estrategia de planificación, posiblemente incluyendo, pero no limitándose a técnicas como el análisis ABC, está fuertemente relacionada con la rentabilidad económica en un contexto más general de empresas comercializadoras de abarrotes.

Desde la teoría, Mahajan et al. (2023) resaltan que la planificación del control de inventario es crucial para decidir cuánto y cuándo comprar, almacenar, y vender bienes a lo largo de la sucesión de suministro. Esta planificación implica la creación de estrategias y lineamientos que permitan a la empresa administrar sus inventarios de manera eficiente, asegurando la disponibilidad de productos cuando se necesiten, y minimizando los costos de almacenamiento y obsolescencia. Este enfoque se alinea con los resultados presentados, donde se evidencia una correlación muy fuerte entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas. Por lo tanto, se proporciona un marco teórico que respalda y explica cómo una planificación efectiva del inventario puede ser un factor determinante en el progreso de la rentabilidad económica, reforzando la validez de los hallazgos en el contexto de las empresas comercializadoras de abarrotes.

El objetivo específico 2, los resultados según la guía de observación evidencian que las empresas enfrentan dificultades para mantener un nivel de stock adecuado. Se observó desbalances significativos en los niveles de stock, productos de alta rotación con quiebres constantes, mientras que productos de baja rotación presentaban excesos de inventario. Estas situaciones generan pérdidas de ventas y aumentos de costos de almacenamiento afectando directamente la rentabilidad financiera.

La evidencia documental mostró kardex desactualizados, diferencias entre el inventario físico y el inventario registrado, y escasos reportes de verificación físicas de productos.

Mediante la prueba estadística se mostró una correlación significativa y muy fuerte entre el nivel de stock y la rentabilidad financiera de las empresas, con un coeficiente Rho de Spearman de 0.911 y un p-value de 0.001. A través de este resultado, se reconoce que un manejo estratégico del inventario es esencial para el éxito financiero de las empresas, proporcionando una base para el crecimiento y la estabilidad financiera.

Este resultado se contrasta con lo hallado por Gudka et al. (2022) que resalta cómo una gestión efectiva del inventario es trascendental para los minoristas, ya que deben equilibrar sus productos de acuerdo con la oferta y la demanda del mercado. Los errores en la gestión de inventarios pueden resultar en pérdidas significativas, como el deterioro de productos, pérdida de clientes y altos costos de inventario. Mientras que los hallazgos de los autores se centran en la importancia general de una gestión de inventario eficaz para la salud financiera, los hallazgos específicos de la presente investigación subrayan la influencia directa y positiva que una gestión adecuada del nivel de stock tiene sobre la rentabilidad financiera, reforzando la idea de que un control preciso del inventario es un pilar fundamental para el éxito financiero en el sector minorista.

Siguiendo esta línea, Lukic (2023) aborda la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad financiera desde una perspectiva de crecimiento y expansión del negocio. El autor destaca cómo la rentabilidad financiera obtenida a través de una gestión óptima del inventario permite reinvertir en el negocio, fortaleciendo su posición en el mercado e impulsando la competencia. Mostrando que una adecuada gestión del inventario es un factor clave para la rentabilidad financiera y el crecimiento a largo plazo de las empresas.

En el objetivo específico 3, la guía de observación permitió evidenciar que las empresas operan en espacios reducidos e inadecuados para el almacenamiento, estas condiciones comprometen la calidad y seguridad del producto, aceleran su deterioro y aumentan el riesgo de contaminación.

Además, la acumulación de productos en zonas sin señalización dificulta el orden, el acceso, la rotación y el control, lo que incrementa tiempos de atención, genera errores y afecta la percepción del cliente. Todo ello repercute en la rentabilidad financiera, ya que un mal almacenamiento no solo causa pérdidas por deterioro, sino también reduce la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

El análisis documental mostró que los ingresos y salidas de productos no se registran oportunamente en el sistema, sino que se realizan en cuadernos u hojas sueltas, generando información incompleta o errónea sobre los productos disponibles.

Mediante la prueba estadística se mostró una correlación significativa y muy fuerte entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera de las empresas, con un coeficiente Rho de Spearman de 0.868 y un p-value de 0.001. Este resultado revela que una gestión inadecuada del espacio y los recursos de almacenamiento puede afectar negativamente los resultados financieros de las empresas. Por lo tanto, se pone de manifiesto que las estrategias efectivas de almacenamiento que minimizan los costos y maximizan la disponibilidad de productos, contribuyen a una base financiera más sólida para la empresa, evidenciando que un enfoque estratégico hacia el almacenamiento es vital para el éxito financiero de las organizaciones.

En relación, Mero y Velásquez (2023) subraya la importancia de una gestión eficaz del inventario (incluyendo el almacenamiento) para la optimización de las operaciones comerciales, lo cual puede interpretarse como un factor que contribuye a la rentabilidad financiera. Este vínculo indica que, al mejorar la eficiencia del almacenamiento, las empresas no solo pueden optimizar sus operaciones sino también mejorar su rentabilidad financiera, lo cual respalda la hipótesis específica relacionada con el objetivo específico 3.

Finalmente, la correlación significativa y muy fuerte entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera respalda la noción de que un manejo eficaz del almacenamiento, tal como se describe los autores Boysen et al., (2019), quienes especifican que está estrechamente ligado a un mejor desempeño financiero. Aquello destaca la importancia de actividades como la recepción y descarga de productos, la clasificación y etiquetado, así como el mantenimiento de registros precisos, todas las cuales fueron confirmadas como aspectos esenciales en la relación positiva entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera observada en el estudio del distrito de Jesús Nazareno durante 2021-2022.

Respecto al objetivo general, los resultados obtenidos a través de la guía de observación demuestran que la ausencia de planificación, nivel de stock inadecuado y las deficiencias del almacenamiento están estrechamente vinculados con la rentabilidad de las empresas de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno. Una empresa que controla adecuadamente su inventario optimiza sus costos, evita pérdidas, utiliza eficientemente su capital y obtiene mayores retornos sobre su inversión.

El análisis de los estados financieros revelan que las empresas con registros precisos y mayor orden en inventarios presentan mejores valores de ROA y ROE. En cambio, las empresas sin documentación completa o con registros inconsistentes muestran niveles de rentabilidad más bajos.

Mediante la prueba estadística se reveló una fuerte correlación significativa y positiva entre el control de inventario y la rentabilidad de las empresas, con un coeficiente Rho de Spearman de 0.945 y un p-value de 0.001, basado en una muestra de 15 trabajadores de dos empresas. Este resultado indica que un inadecuado control de inventario está estrechamente asociado con una menor rentabilidad en las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno en el periodo de 2021-2022.

Estos resultados se relacionan con el estudio de Córdova et al. (2022), que se encontró una correlación significativa y alta entre el control de inventario y la rentabilidad, con un coeficiente de correlación (Rho) de 0.956 y un valor p de 0.00, lo que indica significancia estadística. Este resultado afirma la idea de que el control efectivo del inventario es decisivo para mejorar la rentabilidad, está en línea con los hallazgos de la presente investigación, que mostró una fuerte correlación entre el control de inventario y la rentabilidad de las empresas. La similitud en los resultados refuerza la validez de la hipótesis general de que existe una relación significativa y positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad en diferentes contextos y sectores. Asimismo, otro estudio relevante es el realizado por Pizzán et al. (2022), que exploró el control de inventario y su impacto en la rentabilidad en una compañía ferretera. Este estudio concluyó que existe una relación significativa y directa entre el control de inventarios y la rentabilidad, evidenciada a través del análisis estadístico. Del mismo modo, en el contexto regional Ochoa (2022) estudió la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en ferreterías, los resultados estadísticos

muestran asociación positiva alta entre control de inventarios y rentabilidad (coeficiente rho = 0,866, significancia $\leq 0,05$).

Este hallazgo es consistente con los resultados obtenidos, reforzando la idea de que un control eficiente del inventario puede ser un factor importante para optimar la rentabilidad de las empresas, en distintos contextos y sectores.

Sumando, los autores Das et al. (2020) proporcionan un marco teórico pertinente, argumentando que una gestión eficaz del inventario es fundamental para maximizar la eficiencia operacional y el éxito financiero de las empresas. Se subraya cómo el mantenimiento de registros precisos y la toma de decisiones bien informadas sobre compras, reabastecimientos, ventas y almacenamiento pueden conducir a una optimización del suministro de productos, reducción de costos de almacenamiento, y prevención de excesos o escaseces de inventario. Este enfoque se alinea con los hallazgos, que evidencian una relación significativa y positiva entre el control de inventario y la rentabilidad.

Finalmente, los resultados ponen de relieve la necesidad de implementar herramientas modernas de gestión de inventarios, como el método ABC y el principio de Pareto, acompañados de registros sistematizados y mejores prácticas de almacenamiento, a fin de garantizar la sostenibilidad financiera y competitividad de este tipo de empresas en el mercado local.

CONCLUSIONES

El objetivo de la presente investigación fue determinar la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno. Para ello, se recopiló información objetiva con la colaboración de empresarios, contadores y trabajadores de las empresas estudiadas, lo que permitió obtener una visión integral del control de inventarios y su relación con la rentabilidad.

1. Se logró identificar la relación entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022. Los resultados del cuestionario, guía de observación y documental evidenciaron que la mayoría de las empresas no planifican sus compras en función de la demanda real ni aplican técnicas como el análisis ABC o proyecciones de demanda (Tabla 9). Como consecuencia de ello se observó la existencia de mercadería vencida. (Anexo 10). Esta falta de planificación genera compras de emergencia, sobrecostos y desabastecimientos, lo que reduce la rentabilidad.

Estos hallazgos fueron contrastados mediante la prueba de correlación Rho de spearman, que arrojó un valor de significancia de 0.001 y un coeficiente equivalente a 0.950 (Tabla 35), confirmando una relación positiva y significativa entre la planificación y la rentabilidad económica de las empresas. Por lo tanto, se concluye que una adecuada previsión en la adquisición de productos incrementa el desempeño económico, demostrando que la planificación estratégica es clave para mejorar los márgenes de ganancia y la utilidad neta de estas empresas.

2. Se determinó la relación entre el nivel de stock y la rentabilidad financiera de las empresas de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022. Los resultados del cuestionario, guía de observación y documental (Tablas 10, 13, 16 y 18) evidenciaron que gran parte de las empresas no realizan verificaciones físicas periódicas, reflejando una gran cantidad de productos con baja rotación (categoría C). Esto ocasiona pérdidas por exceso de inventario (caducidad, mercadería inmovilizada) o por escasez (desabastecimiento y disminución de ventas). Lo cual disminuye la rentabilidad financiera, ello fue contrastado por medio de la prueba de correlación de Rho spearman, el cual mostró un valor

de significancia de 0.001 y un coeficiente equivalente a 0.911 (Tabla 36). Este resultado valida la hipótesis específica y demuestra que mantener niveles de inventario adecuados es un factor determinante para garantizar la rentabilidad financiera de las empresas.

3. Se halló una correlación significativa entre el almacenamiento y la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022. El cuestionario, guía de observación y análisis documental (Tablas 11, 19, 22, 23 y 32) mostró que muchas empresas carecen de espacios adecuados para el almacenamiento, utilizando viviendas, garajes o ambientes no diseñados para conservar mercadería, esto genera deterioro debido al traslado de un punto a otro, por no tener un espacio adecuado para una mercadería determinado y desorden en la clasificación de productos. Asimismo, no llevan un control riguroso de entradas y salidas afectando la rentabilidad, corroborado a través de la prueba estadística de Rho spearman, el cual arrojó un valor de significancia de 0.001 y un coeficiente equivalente a 0.868 (Tabla 37). Este hallazgo demuestra que la infraestructura y la organización del almacén son determinantes para el desempeño financiero.

4. Se determinó que existe una relación significativa y positiva entre el control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes en el distrito de Jesús Nazareno, 2021-2022. Estos resultados descriptivos obtenidos de la guía de observación, cuestionario y análisis documental evidenciaron la ausencia de planificación, nivel de stock inadecuado (stock inmovilizado y desabastecimiento) y las deficiencias del almacenamiento repercutieron en la rentabilidad. Estos hallazgos fueron corroborados mediante la prueba estadística de Rho spearman el cual arrojó un valor de significancia de 0.001 y un coeficiente equivalente a 0.945 (Tabla 34), Dicho resultado valida la hipótesis general y demuestra que el control eficiente de inventarios constituye un factor estratégico que incide directamente en la rentabilidad económica (ROA) y financiera (ROE), garantizando la sostenibilidad y competitividad de las empresas del sector

RECOMENDACIONES

1. Planificar las compras con base en pronósticos de la demanda real y el análisis de ventas históricas, estableciendo cronogramas de abastecimiento que minimicen la improvisación, eviten sobrecostos y garanticen un suministro oportuno.
2. Aplicar técnicas de control contable y operativo como registros computarizados y actualizados de inventarios, realizar conteos físicos periódicos y aplicar indicadores de rotación de stock, para garantizar niveles adecuados que permitan atender la demanda sin generar pérdidas por sobrestock o desabastecimiento.
3. Mejorar la infraestructura de los almacenes, mediante la implementación de espacios amplios, acondicionados y equipados con estanterías clasificadas, a fin de conservar los productos en buen estado, evitar deterioros, además de capacitar al personal en técnicas de conservación con el fin de reducir pérdidas y fortalecer la rentabilidad.
4. Incorporar un sistema computarizado de control de inventarios, sugiriendo el uso del método ABC por su efectividad en la clasificación de productos, priorizando la categoría A donde se concentra la mayor inversión y complementarlo con una evaluación periódica de los indicadores de rentabilidad, garantizando así decisiones basadas en información confiable y contribuyendo a la sostenibilidad empresarial.

APORTE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación aporta una visión clara y fundamentada sobre cómo el control de inventarios se convierte en un factor determinante para mejorar la rentabilidad económica y financiera en las empresas comercializadoras de abarrotes.

Los resultados, respaldados por el análisis del ROA y ROE, evidencian que las deficiencias en la planificación de compras, en el manejo del nivel de stock y en las condiciones de almacenamiento generan costos innecesarios, pérdidas operativas y un uso ineficiente del capital afectando de manera directa el desempeño económico y financiero de la empresa.

Ante ello, el estudio sugiere la aplicación del Principio de Pareto y del Método ABC como herramientas estratégicas para optimizar el control de inventarios y con ello mejorar los indicadores de rentabilidad. La evidencia recopilada demuestra que un número reducido de productos concentra la mayor proporción de ventas, por lo que su clasificación según la importancia económica permite decisiones más acertadas y orientadas a mejorar la rentabilidad. Los aportes específicos derivados de esta propuesta son los siguientes:

- Planificación de compras basada en el método ABC: permite anticipar la demanda real de los productos críticos (Grupo A), reducir compras innecesarias y optimizar el uso de recursos. Esta mejora se refleja directamente en el ROA, al incrementar la capacidad de la empresa para generar utilidad con el mismo nivel de activos.
- Control diferenciado del nivel de stock: evita pérdidas de ventas en los productos de mayor contribución económica y reduce el capital inmovilizado en productos de baja rotación, favoreciendo un mayor flujo de ingresos y fortaleciendo el ROE, ya que la empresa consigue mayores utilidades con el mismo nivel de patrimonio.
- Organización del almacenamiento mediante el método ABC: disminuye pérdidas físicas, reduce costos operativos y mejora los tiempos de reposición, mejorando simultáneamente el ROA y el ROE.

En conjunto, estos aportes constituyen una guía práctica y aplicable para fortalecer el control de inventarios y potenciar la rentabilidad económica y financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, M. J., Prieto, M., & Escamilla, J. (1997). *Contabilidad de costos. Gestión y control presupuestario control de gestión y la función del controller*. Cultural de Ediciones, S.A.
- Ahmed, E., Alabdullah, T., Ardhani, L., & Putri, E. (2021). The Inventory Control System's Weaknesses Based on the Accounting Postgraduate Students' Perspectives. *JABE (JOURNAL OF ACCOUNTING AND BUSINESS EDUCATION)*, 5(2), 1-8. Obtenido de <http://journal2.um.ac.id/index.php/jabe/article/view/19312>
- Alam, K., Thakur, O., & Islam, F. (2023). Inventory management systems of small and medium enterprises in Bangladesh. *Rajagiri Management Journal, ahead-of-print*(ahead-of-print), 1-12. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/RAMJ-09-2022-0145/full/html>
- Arasa, R., & Achuora, J. (2019). Strategic Inventory Management Practices and the Performance of Supermarkets in Nairobi County, Kenya. *European Journal of Business and Management Research*, 5(2), 1-9. Obtenido de <https://www.ejbm.org/index.php/ejbm/article/view/108/167>
- Arias, J., Holgado, J., Tafur, T., & Vasquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para realizar un proyecto de tesis* (Primera edición digital ed.). (W. Sucari, J. Quilca, & P. Aza, Edits.) Puno: Editado por Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. doi:<https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>
- Boyinbode, O., & Akinyede, R. (2015). A RFID based Inventory Control System for Nigerian Supermarkets. *International Journal of Computer Applications*, 116(7), 7-12. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/276129230_A_RFID_based_Inventory_Control_System_for_Nigerian_Supermarkets

- Boysen, N., De Koster, R., & Weidinger, F. (2019). Warehousing in the e-commerce era: A survey. *European Journal of Operational Research*, 277(2), 396-411. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221718307185>
- Bustamante, S. (2019). *Propuesta de un sistema de control interno para mejorar el área de almacén de la empresa big bag Perú Chiclayo, 2019*. Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5671/Bustamante%20Silvia%20Magaly.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castro, J., Gómez, L., & Camargo, E. (2022). La investigación aplicada y el desarrollo experimental en el fortalecimiento de las competencias de la sociedad del siglo XXI. *Tecnura*, 27(75), 140-174. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/tecn/v27n75/0123-921X-tecn-27-75-140.pdf>
- Ccaccya, B. D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*.
- Chen, L., Kou, M., & Wang, S. (2020). On the Use of Importance Measures in the Reliability of Inventory Systems, Considering the Cost. *Applied Sciences*, 10(21), 7942. Obtenido de <https://www.mdpi.com/2076-3417/10/21/7942>
- Chiavenato, I. (2006). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN*. México: McGRAW-HILL/ÍTER AMERICAN A EDITORES, S.A. Obtenido de https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15525/mod_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20Administraci%C3%B3n.pdf
- Chung, D. (2020). Optimal joint dynamic pricing, advertising and inventory control model for perishable items with psychic stock effect. *European Journal of Operational Research*, 283(1), 576-587. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0377221719309191>

- Cleary, R., & Chenarides, L. (2022). Food retail profits, competition, and the Great Recession. *Agribusiness*, 38(3), 557-578. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/agr.21743>
- Córdova , I., Manguinuri, L., Farfán, S., & Romero, R. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colón Ciencias, Tecnología y Negocios*, 9(2), 32–48. Obtenido de https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista_colon_ctn/article/view/3105/2765
- Das, S., Zidan, A., Manna, A., Shaikh, A., & Bhunia, A. (2020). An application of preservation technology in inventory control system with price dependent demand and partial backlogging. *Alexandria Engineering Journal*, 59(3), 1359-1369. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1110016820301058>
- De La Hoz, S. B., Ferrer, M. A., & De La Hoz, S. A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 96-97.
- Enríquez, L., & Rodríguez, M. (2020). Beneficios de utilizar el Análisis ABC en la administración de inventarios en una Pequeña y Mediana Empresa (PyME) comercializadora en Tlaxcala, México. *Ciencia administrativa*(1), 10-20. Obtenido de <https://www.uv.mx/iesca/files/2020/09/02CA2020-01.pdf>
- Fenyves, V., Zsido, K., Bircea, I., & Tarnoczi, T. (2020). Financial performance of Hungarian and Romanian retail food small businesses. *British Food Journal*, 122(11), 3451-3471. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/BFJ-05-2019-0330/full/html>
- Fernández, d. C. (1978). La teoría de la empresa neoclásica: la maximización de beneficios. *Cuadernos de Economía*. Obtenido de <https://repositorio.uam.es/handle/10486/5857>

- Goltsos, T., Syntetos, A., Glock, C., & Ioannou, G. (2022). Inventory – forecasting: Mind the gap. *European Journal of Operational Research*, 299(2), 397-419. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221721006500>
- Gómez, I., & Brito, J. (2020). *Administración de Operaciones*. Emprendimiento y Negocios.
- Gómez, S. R., & Huarcaya, R. R. (2019). *Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas MYPES ferreteras de la provincia de Huamanga, periodo 2013-2016*. Ayacucho, Peru. Obtenido de <https://repositorio.unsch.edu.pe/bitstreams/725c2735-c0cf-4577-b86b-4b533ba91ba3/download>
- Gudka, A., Singhal, A., Bose, A., Poddar, A., & Ramesh, A. (2022). Inventory management in retail sector: A review. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research (JETIR)*, 9(9), d336-d361. Obtenido de <https://www.jetir.org/papers/JETIR2209340.pdf>
- Hirsch, S., Lanter, D., & Finger, R. (2021). Profitability and profit persistence in EU food retailing: Differences between top competitors and fringe firms. *Agribusiness*, 37(2), 235-263. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/agr.21654>
- Ibrahima, C., Xue, J., & Gueye, T. (2021). Inventory Management and Demand Forecasting Improvement of a Forecasting Model Based on Artificial Neural Networks. *Journal of Management Science & Engineering research*, 4(2), 33-39. Obtenido de <https://journals.bilpubgroup.com/index.php/jmser/article/view/3242>
- IASCF. (2009). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades* (NIIF para las PYMES): Sección 13 Inventarios. Londres. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf

- Johnson, F., & Ruankaew, T. (2017). A Study of Inventory Control Systems by Jamaican SMEs in Retail and Manufacturing/Distribution Industries. *International Journal of Business and Management*, 12(8), 1-18. Obtenido de <https://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/68704>
- Katsaliaki, K., Galetsi, P., & Kumar, S. (2022). Supply chain disruptions and resilience: a major review and future research agenda. *Annals of Operations Research*, 319, 965–1002. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s10479-020-03912-1>
- Kembro, J., & Norrman, A. (2019). Exploring trends, implications and challenges for logistics information systems in omni-channels: Swedish retailers' perception. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 47(4), 384-411. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJRDM-07-2017-0141/full/html>
- Kembro, J., & Norrman, A. (2022). The transformation from manual to smart warehousing: an exploratory study with Swedish retailers. *The International Journal of Logistics Management*, 33(5), 107-135. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJLM-11-2021-0525/full/html>
- Luisa, C., Samuel, d. l., Juan, M., Shelsea, V., & Melvin, B. T. (2024). Diagrama de Pareto. Perspectiva de la Asignatura de Control. *Boletín de Innovación, Logística y Operaciones*, 52.
- Lukic, R. (2023). Influence of Net Working Capital on Trade Profitability in Serbia. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 15(1), 48-67. Obtenido de <http://doi.org/10.24818/ejis.2023.04>
- Macías, R., León, A., & Limón, C. I. (2019). Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC: el caso de una empresa mexicana. *REVISTA ACADEMIA & NEGOCIOS*, 83-94.
- Mahajan, P., Raut, R., Kumar, P., & Singh, V. (2023). Inventory management and TQM practices for better firm performance: a systematic and bibliometric

- review. *The TQM Journal, ahead-of-print*(ahead-of-print), 1-9. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/TQM-04-2022-0113/full/html>
- Mandalaputri, R., Fettry, S., & Felisia. (2021). The Effect Of Cash Conversion Cycle On The Profitability Of The Retail Trade Sector Companies. *Riset : Jurnal Aplikasi Ekonomi, Akuntansi dan Bisnis*, 3(2), 502 - 520. Obtenido de <https://ejournal.ibik.ac.id/index.php/riset/article/download/77/42/>
- Masudin, I., Sumah, B., Zulfikarijah, F., & Restuputri, D. (2020). Effect of Information Technology on Warehousing and Inventory Management for Competitive Advantage: A Theoretical Framework. *Handbook of Research on Innovation and Development of E-Commerce and E-Business in ASEAN(27)*, 570-593. Obtenido de <https://www.igi-global.com/gateway/chapter/260708#pnlRecommendationForm>
- Mero, D., & Velásquez, M. (2023). Gestión de inventarios y su incidencia en las compras, caso: Emprendimiento de víveres ubicados en la parroquia Manta. *Digital Publisher CEIT*, 8(1), 174-187. Obtenido de https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/1552
- Morshed, A. (2020). Role of working capital management in profitability considering the connection between accounting and finance. *Asian Journal of Accounting Research*, 5(2), 257-267. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/AJAR-04-2020-0023/full/html>
- Neve, B., & Schmidt , C. (2022). Point-of-use hospital inventory management with inaccurate usage capture. *Health Care Management Science*, 25, 126–145. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s10729-021-09573-1>
- NIC 2. (s.f). *NIC 2: Inventarios*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>

- Nirmala, A., Kannan, V., Thanalakshmi, M., Gnanaraj, S., & Appadurai, M. (2022). Inventory management and control system using ABC and VED analysis. *Materialstoday: Proceedings*, 60(2), 922-925. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2214785321068243>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (Quinta ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>
- Ochoa, M. R. (2022). *CONTROL DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD EN LAS FERRETERIAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO*. Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.uct.edu.pe/server/api/core/bitstreams/3cffd2f9-7dc9-4a73-8854-eda085afdb3f/content>
- Oscar, P. G. (2009). *Un enfoque multicriterio para la Toma de Decisiones en la Gestión de Inventarios*. Cuadernos de Administración.
- Pizzán, N., Rosales, C., & Ceron, C. (2022). Control de inventario y rentabilidad en una empresa ferretera de Manantay - Perú. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 649-666. Obtenido de <https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/download/246/131>
- Plossl, G. W. (1985). *Production and Inventory Control: Principles and Techniques* (2da ed.). Prentice-Hall. Obtenido de https://archive.org/details/productioninvent00plos_0
- Ramos, L., & Yoneyama, T. (2020). A spare parts inventory control model based on Prognostics and Health monitoring data under a fill rate constraint. *Computers & Industrial Engineering*, 148, 106724. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360835220304472>
- Robbins, S. P., Decenzo, D. A., & Coulter, M. (2013). *Fundamentos de Administración* (Octava ed.). Mexico: Pearson Education. Obtenido de

https://www.academia.edu/43699777/Fundamentos_de_ADMINISTRACIONES_Y_CONCEPTOS_ESENCIALES_Y_APLICACIONES

- Rodprayoon, N., & Chanasit, C. (2019). Study and Development of Inventory Management System for Frozen Food Business in Thailand. *Modern Applied Science*, 13(5), 70-77. Obtenido de <https://www.ccsenet.org/journal/index.php/mas/article/view/0/39347>
- Sánchez, B. J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis contable*. Obtenido de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santiago Rico, R. J. (2021). *GESTIÓN DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE AYACUCHO PERIODO 2019*. AYACUCHO. Obtenido de <https://repositorio.unsch.edu.pe/server/api/core/bitstreams/e67342b4-514a-4cba-b9c6-14bebad9b354/content>
- Santiago, J. (2023). Teoría de Inventarios Aplicación de la teoría de inventarios en la empresa Kjantu Collection S.A.C. *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 10(20), 127-134. Obtenido de <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/815>
- Secretario, R., MBA, Naval, G., & DBA. (2021). Inventory Management Practices of Micro, Small and Medium Grocery Stores in Daet, Camarines Norte. *International Journal of Current Science Research and Review*, 4(11), 1514-1524. Obtenido de <https://ijcsrr.org/wp-content/uploads/2021/11/06-08-2021.pdf>
- Singh, A., Rasania, S., & Barua, K. (2022). Inventory control: Its principles and application. *INDIAN JOURNAL OF COMMUNITY HEALTH*, 34(1), 14-19. Obtenido de <https://www.iapsmupuk.org/journal/index.php/IJCH/article/view/2264/1255>
- Špička, J. (2016). Market Concentration and Profitability of the Grocery Retailers in Central Europe. *Central European Business Review*, 5(3), 5-24. Obtenido de

http://cebr.vse.cz/artkey/cbr-201603-0002_market-concentration-and-profitability-of-the-grocery-retailers-in-central-europe.php

- Trujillo, J. (2020). Sistema para el control de inventarios en la empresa "Inversiones Novillo de Oro S.A.S. *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(14), 105-116. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7894529.pdf>
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. PEARSON EDUCACIÓN.
- Vargas, M. H., & Sevilla, E. L. (Marzo de 2021). El dinamismo empresarial no se detiene. (F. C. León, Ed.) *Cámara de Comercio de Lima*, 6,8. Recuperado el 02 de Abril de 2022, de <https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2021/03/pdf970.pdf>
- Ventura, J. (2019). Escalas, inventarios y cuestionarios: ¿son lo mismo? *Educación Médica*, 21(3), 1-5. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-educacion-medica-71-pdf-S157518131930097X>
- Yankah, R., Osei, F., Owusu, S., & Agyapong, P. (2022). Inventory Management and the Performance of Listed Manufacturing Firms in Ghana. *Open Journal of Business and Management*, 10(5), 2650-2667. Obtenido de <https://www.scirp.org/journal/paperinformation.aspx?paperid=119993>

ANEXO

ANEXO 1
MATRIZ DE CONSISTENCIA
EL CONTROL DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ABARROTES DEL DISTRITO JESÚS NAZARENO, 2021-2022

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
<p>Problema general</p> <p>¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>PE1: ¿Cuál es la relación entre la planificación y rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022?</p> <p>PE2: ¿Cuál es la relación entre el nivel de stock y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022?</p> <p>PE3: ¿Cuál es la relación entre el almacenamiento y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la relación entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>OE1: Identificar la relación entre la planificación y rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>OE2: Determinar la relación entre el nivel de stock y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>OE3: Identificar la relación entre el almacenamiento y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Existe relación significativa y positiva entre el control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>HE1: Existe relación significativa y positiva entre la planificación y rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>HE2: Existe relación significativa y positiva entre el nivel de stock y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p> <p>HE3: Existe relación significativa y positiva entre el almacenamiento y rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito de Jesús de Nazareno, 2021-2022.</p>	<p>Variable 1</p> <p>X = Control de inventarios</p> <p>Indicadores:</p> <p>X1= Planificación</p> <p>X2= Nivel de stock</p> <p>X3= Almacenamiento</p> <p>Variable 2</p> <p>Y = Rentabilidad</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y1: Rentabilidad Económica</p> <p>Y2: Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo:</p> <p>Aplicada</p> <p>Enfoque:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Diseño:</p> <p>No experimental</p> <p>Nivel:</p> <p>Descriptivo-correlacional</p> <p>Técnica:</p> <p>Encuesta-Observación-Análisis documental</p> <p>Instrumento:</p> <p>cuestionario - Guía de observación-Guía de análisis documental</p> <p>Método estadístico:</p> <p>Análisis inferencial y descriptivo</p>	<p>Población:</p> <p>47 empresas del distrito de Jesús de Nazareno</p> <p>Muestra:</p> <p>15 trabajadores de 2 empresas del distrito de Jesús de Nazareno.</p>

ANEXO 3: Cuestionario

Estimado(a) participante, actualmente estoy llevando a cabo una investigación titulada “**EL CONTROL DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ABARROTOS DEL DISTRITO JESUS NAZARENO, 2021-2022**”. Por favor, le pido que responda cada ítem presentado desde su propia perspectiva y con objetividad. La información brindada tiene fines académicos.

Instrucciones: Lea usted y marque con un aspa (X)

CONTROL DE INVENTARIO			
N°	Ítems	SÍ	NO
	Dimensión: Planificación		
1	¿La Empresa cuenta con algún sistema de control de inventarios?		
2	¿Se encuentran las mercaderías almacenadas de forma ordenada?		
3	¿La mercadería se encuentra clasificada según su naturaleza?		
4	¿La empresa establece procedimientos para controlar el flujo de la mercadería dentro del almacén?		
5	¿El personal de almacén conoce sus funciones y responsabilidades?		
6	¿La empresa sabe cuánto y cuándo debe comprar una determinada mercadería?		
	Dimensión: Nivel de stock		
7	¿La empresa cuenta con un sistema de kárdex para el control de inventarios?		
8	¿La Empresa realiza supervisiones del stock físico de mercadería en base a los registros contables?		
9	¿La empresa toma medidas preventivas para evitar el desabastecimiento y exceso de mercaderías?		
	Dimensión: Almacenamiento		
10	¿En la empresa existe un registro de las entradas y salidas de mercaderías?		
11	¿El almacén cuenta con instalaciones y condiciones adecuadas para el almacenamiento de la mercadería?		

RENTABILIDAD			
N°	Ítems	SÍ	NO
	Dimensión: Rentabilidad económica		
12	¿La Empresa tiene buenas ganancias?		
13	¿La Empresa ha logrado recuperar su dinero invertido en un año?		
14	¿La empresa ha tenido ganancias antes de pagar sus gastos en el último trimestre?		
15	¿En el último año los ingresos de la empresa fueron mayores que los costos directos (lo que gastó en mercaderías)?		
16	¿En los último 2 años el monto de inversión en mercaderías ha aumentado?		
17	¿En el último ejercicio fiscal, la empresa ha comprado bienes patrimoniales (terrenos, vehículos, equipos informáticos, otros)?		
	Dimensión: Rentabilidad financiera		
18	¿En el último año la empresa ha tenido ganancias después de pagar todos sus gastos?		
19	¿En el último año, las ganancias de la empresa han aumentado?		
20	¿En los últimos dos años, el capital propio de la empresa ha ido en aumento?		
21	¿La Empresa se organiza para usar sus ganancias en nuevas compras o mejoras en el futuro?		
22	¿En el último año, la empresa ha reducido la cantidad de dinero que invierte en su negocio?		

ANEXO 4: Guía de Observación

GUÍA DE OBSERVACIÓN

“El control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022”

La presente guía de observación tiene por objetivo contrastar la información brindada por los trabajadores y propietarios de las empresas, el mismo que nos ayudará a validar la información obtenida en el trabajo de campo de la presente investigación.

Razón Social:.....

Lugar de observación:.....

Nº	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO	COMENTARIOS
1	Existe un sistema de control ingresos y salidas de las mercaderías.			
2	Existe apuntes en cuadernos de ingresos y salidas de las mercaderías.			
3	Los almacenes que cuenta la empresa son adecuados y accesibles para el despacho de pedidos de los clientes.			
4	Utiliza los registros kardex para control de sus inventarios.			
5	Existen mercaderías deterioradas y vencidas			
6	Existe un personal responsable para la gestión y control del almacén.			

ANEXO 5: Guía de Análisis Documental

Guía de Análisis Documental

“El control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022”

1. Control de Inventario:

El objetivo de la presente guía de análisis documental es clasificar el inventario según a su importancia, aplicando el Sistema ABC y el principio de Pareto. Ya que, es importante medir la participación en las ventas por cada grupo clasificado. Todo esto en base a la información proporcionada como: el registro de ventas, apuntes de ingreso y salida de mercadería, Estados Financieros y otros que estén relacionados directamente con el inventario y las ventas.

Razón social o denominación:

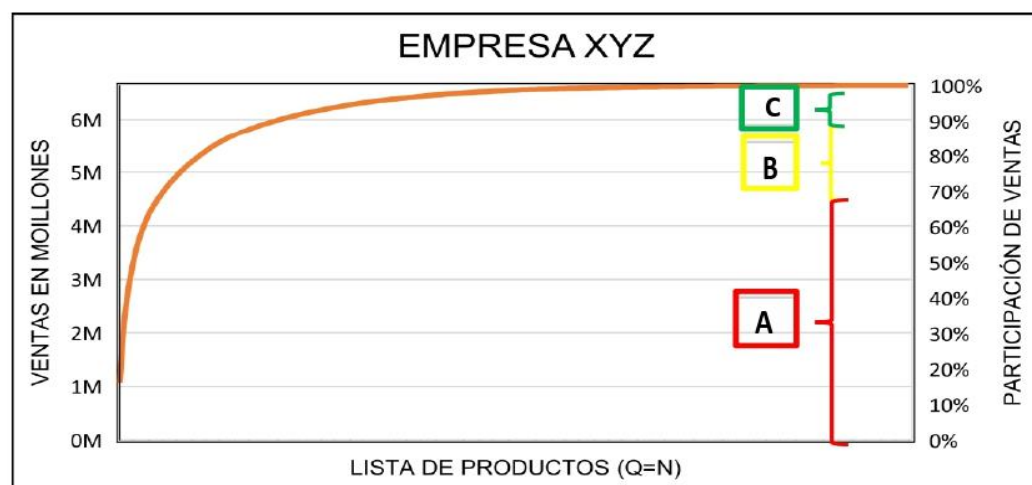
Fuente o documentación:

2. Control de Inventario:

Determinación del porcentaje de participación

Participación estimada	Grupo	n	Participación Ventas	Participación de Ventas
0 % - 80 %	A	n1	X%	80%
81 % - 95 %	B	n2	Y%	15%
96 % - 100 %	C	n3	Z%	5%
Totales		nt.	100%	100%

Gráfico según el principio de Pareto



3. Rentabilidad:

La importancia de medir la variable Rentabilidad es determinante, puesto que, es importante saber el beneficio que genera la actividad de venta de abarrotes. Lo cual se realiza mediante la aplicación de instrumentos financieros e interpretación de dichos resultados haciendo uso de información documental proporcionada por las empresas, objetos de la investigación.

Estado de Resultados Integrales

ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 01.01.202X AL 31.12.202X				
	S/	A (80%)	B (15%)	C (5%)
Ventas Netas				
(-) Costo de Ventas				
Utilidad Bruta				
(-) Gastos de Administración				
(-) Gastos de Ventas				
(-) Gastos Financieros				
Utilidad Operativa				
(-) REI		-	-	-
(+) Otros Ingresos		-	-	-
(-) Otros Egresos		-	-	-
Utilidad antes de impuestos				
(-) impuesto a la Renta				
Utilidad neta				

Rentabilidad Económica y Financiera

Detalle	202X	202X
Utilidad Neta		
Activo Total		
Patrimonio Total		
Rentabilidad Económica (ROA) (UN/AT)		
Rentabilidad Financiera (ROE) (UN/PT)		

ANEXO 6: Registros en cuadernos y formatos impresos de la "Empresa 02"

Descarga a Willow: 12/10/20

490 pqt Rica montana
 150 sacos amor sup. tropical secha
 100 planchas higien G
 30 pqt. higien AG
 20 pqt. higien P
 04 planchas filtrantes
 02 cjs Canela
 3kg Laurel
 5kg hongos
 5 picana
 4 cjs pasta nacional (10kg)
 3 sacos gelatina
 2 cjs pasta grandes (10kg)

MAYORISTA DE ABARROTES

Tienda KATY & WIL

Jr. Salvador Cavero N° 316 ☎ (066) 636977 Cel.: 966989632 - Dist. Jesús Nazareno - AYACUCHO

Sr.(a): Atilio Cabrera

Dirección: _____

Fecha: 21/10/20 Teléf: _____ R.U.C.: _____

Cant.	PRODUCTO	P.U.	IMPORTE
01	pqt panquita Mary	90.00	90.00
02	ya Monterey	76.00	152.00
10	yogur cur	32.00	320.00
10	yogur 1.330	13.50	135.00
20	yogur batidito	10.00	200.00
02	Batimix	64.00	128.00
03	Todino ya	120.00	360.00
03	paneton sayen ya	87.00	261.00
03	paneton sayen bolsa	76.00	228.00
03	wintars - ya	107.00	321.00
03	paneton San Jorge bolsa	76.00	228.00
01	paneton San Jorge J.S. Esca	80.00	80.00
01	ya Anelvor letra 112	312	312.00
02	wintars bolsa	101.00	202.00
04	ya can am coco-piso	38.00	152.00
04	plonono	5.00	20.00
04	lingue	5.00	20.00
			3209.00
			10,831.00
			6495.00
			20,335.00

TOTAL SI. _____

N° 000008

ANEXO 7: Sistema de control de inventario de la “Empresa 01”

Venta de Productos (CLIENTE)

Tipo: BOLETA DE VENTA Serie: B001 Cod Cliente: 010553 DNI: 40447157

Nro: 00313050 F. Emision: 30/11/2023

CLIENTE: MEDRANO PEDRAZA VIANNEY CARMELA

BUSQUEDA LISTADO DE PAGOS

Origen	Personal	Fecha_Pago	Importe	Saldo
MEDRANO PEDRAZA VIANNEY CARMELA	1 40447157		S/ 0.00	S/ 0.00
BO/B001-00313050 F.Venc.» 30/11/23 (0.00)	MARYBEL MEND	30/11/2023	S/ 613.91	S/ 613.91
(PL-00033643)	MARYBEL MEND	15/02/2024	S/ 313.79	S/ 300.12
BO/B001-00312750 (AP-00000425)	WILMER LEAND	22/02/2024	S/ 300.12	S/ 0.00
SALDO FINAL »			S/ 0.00	S/ 0.00

5 Registro(s) Encontrado(s)

OK

Anular Documento Ver Promociones Imprimir Dcmto 02

0 211581 0100275729 0.00 329.35 -329.35 3 0100013244 Tipo Cambio 1.000

Crear Nvo al Guardar Stock: según F.Emis.

Inic - Disccto

IGV / IVA: 93.65
Total Dcmto: 613.91
Percepción: 0.00
TOTAL FINAL: 613.91

<F8> Cambiar Presentación, <F12> Guardar Documento

ANEXO 8: Almacén de la “Empresa 01”

ANEXO 9: Almacén de la “Empresa 02”

ANEXO 10: Productos vencidos de la “Empresa 01”



ANEXO 11: Productos recepcionados con fallas de fábrica en la “Empresa 02”



ANEXO 12
PADRON DE CONTRIBUCIÓN – FUENTE SUNAT

Nº	RUC	NOMBRES	UBIGEO	CITU	FECHA INSCRIPCIÓN	TIPO	CONDICIÓN	DISTRITO	ESTADO
1	20601803021	"DISTRIBUIDORA LEANDRO PUMACA	50115	4630	16/01/2017	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	PRICO
2	20495099793	ALMACEN MAYORISTA DE ABARROTE	50115	4630	16/11/2010	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	PRICO
3	20534496622	INVERSIONES HERMANOS FLORES E	50115	4630	10/02/2012	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	PRICO
4	20534860961	NEGOCIOS CARLOS SEBASTIAN S.A.	50115	4630	04/03/2013	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	PRICO
5	10282424997	RAMOS SANCHEZ DINA LUZ	50115	4630	04/12/1996	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
6	10215580640	LEANDRO MARTINEZ EVA	50115	4630	04/07/1995	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
7	10466813431	SAYAS AUCCATOMA CLAUDIO GERM	50115	4630	13/01/2022	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
8	10428337374	HUAMAN CARDENAS EDITH KARINA	50115	4630	11/11/2013	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
9	10282868127	BENDEZU BARRIENTOS JUAN RAMON	50115	4630	07/08/2013	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
10	10423695795	CUENCA PILLPE FLOR DE MARIA	50115	4630	15/03/2005	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
11	20452514207	AB EIRL	50115	4630	05/06/2020	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
12	20452675715	RED MAINQUI S.A.C.	50115	4630	27/06/2005	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
13	10455679775	ALEJANDRIA VASQUEZ EDINSON	50115	4630	09/08/2010	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
14	10448573805	CAZORLA YANASUPO ESPERANZA	50115	4630	01/07/2011	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
15	10455421298	PARIONA CHOQUE ANAMARIA	50115	4630	12/08/2020	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
16	10450077068	ANYOSA QUISPE DELSY	50115	4630	15/03/2012	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
17	10440480808	GUERREROS CCORAHUA EDWIN	50115	4630	19/09/2012	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
18	20513481412	INVERSIONES F & S SOCIEDAD ANON	50115	4630	04/07/2006	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
19	20600203950	MULTISERVICIOS GAREFA S.R.L.	50115	4630	10/03/2015	28-SOC.COM.RESPONS. L	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
20	10153443063	CUADROS HUAMAN CERILA	50115	4630	08/05/2020	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
21	20600306201	COMERCIAL SAN JUAN DE CHIPLE E.	50115	4630	17/04/2015	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
22	20600316398	COMERCIAL S & J E.I.R.L.	50115	4630	21/04/2015	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
23	10282840320	MENDOZA GARCIA FANY	50115	4630	31/10/1996	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
24	10487754001	CHUCHON AYALA ROSARIO LUCHA	50115	4630	12/10/2015	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
25	10706554101	ASCUE GRANADOS CARLOS EDUARD	50115	4630	19/10/2016	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
26	20601691885	RECREACIONES SCARLETT S.A.C.	50115	4630	29/11/2016	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
27	20602828990	INVERSIONES EDWIN MORALES E.I.R	50115	4630	24/01/2018	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
28	10702309145	LIMA QUISPE GIMENA	50115	4630	24/01/2018	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
29	10447421866	ARONES JUAREZ JOHN CLEVER	50115	4630	19/02/2018	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
30	20605025626	FARIZO DISTRIBUCIONES S.A.C.	50115	4630	19/07/2019	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
31	20605201394	"CORPORACION AM & DEZA E.I.R.L."	50115	4630	02/09/2019	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
32	10743497088	GODOY GUTIERREZ DEIVI BRANDON	50115	4630	02/10/2019	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
33	10705411013	CANCHARI ROMERO MONICA	50115	4630	30/01/2020	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
34	20606072989	CORPORACION GOSEN E.I.R.L.	50115	4630	10/06/2020	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
35	10282894659	NOLASCO CHAVEZ ROXANA	50115	4630	06/06/2016	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
36	10800758420	ESPINOZA ESPINOZA MIGUEL	50115	4630	24/06/2020	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
37	10290811550	LESCANO DE HUAMANI ROBERTA PR	50115	4630	03/07/2020	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
38	20606832355	CHANZECAZ S.A.C	50115	4630	05/11/2020	39-SOCIEDAD ANONIMA C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO

39	10710014171	LOPEZ MOROTE SHEYLA YESENIA	50115	4630	16/03/2021	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
40	20608837346	COMERCIAL ANMAR E.I.R.L.	50115	4630	07/12/2021	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
41	10468171355	SANTILLAN MENDOZA MERY VICTOR	50115	4630	03/01/2022	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
42	10706754780	CACERES QUISPE EDITH SHIOMARA	50115	4630	01/02/2022	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
43	10702429817	CHAVEZ PULIDO IVAN AGUSTIN	50115	4630	18/07/2022	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
44	20610105794	SAMKI FOOD E.I.R.L.	50115	4630	12/10/2022	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
45	10103593773	GALVEZ COSIOS MARIA ELIZABETH	50115	4630	28/01/2000	02-PERSONA NATURAL C	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
46	20452512336	INVERSIONES RED MIKACY SRL	50115	4630	22/12/2003	28-SOC.COM.RESPONS. L	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO
47	20452402409	INVERSIONES MOYA EIRL	50115	4630	31/01/2003	07-EMPRESA INDIVIDUAL	00-HABIDO	JESUS NAZARENO	MEPECO

ANÁLISIS SEGÚN EL MÉTODO ABC, EMPRESA 01 - 2021

0001 VENTAS DETALLADO POR PRODUCTOS Del 01/01/2021 Al 31/12/2021												
Nº	Código	Producto	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Participación de las ventas	Participación acumulada	Grupo	Nº de productos	% Rep. de productos	% Rep. de ventas
001	007339	ARROZ CALIDAD EXTRA TONDERITO x 49	KILOx1	399995	2.68	1,070,934.29	16.13522%	16.1352%	A	76	9.73%	79.80%
002	008077	AZUCAR RUBIA IMPORTADA DULCE DEL NORTE * 50KG	KILOx1	234076	1.84	431,442.74	6.50033%	22.6355%	A			
003	007988	AZUCAR RUBIA CARTAVIO X 50 KG	KILOx1	185025	2.03	375,570.76	5.65853%	28.2941%	A			
004	007329	LECHE GLORIA EN TARRO RECONSTITUIDA ENTERA 170GR X 48 UND	UND x1	140085	1.28	179,530.61	2.70490%	30.9990%	A			
005	007527	AZUCAR RUBIA PAPEL X 50KG	KILOx1	77267	2.11	162,678.82	2.45100%	33.4500%	A			
006	008005	ACEITE MONTE SOL * 2LT X 6UND	UND x1	13619	11.11	151,275.71	2.27919%	35.7292%	A			
007	007328	LECHE GLORIA RECONSTITUIDA ENTERA 390GR X 24 UND GLORIA	UND x1	60509	2.50	151,025.26	2.27542%	38.0046%	A			
008	007602	AZUCAR RUBIA POMALCA X 50 KG	KILOx1	75979	1.95	148,159.06	2.23224%	40.2368%	A			
•								•				
077	001111	GASEOSA INCA KOLA * 6 UNID. X 1.5 LT.	PAQUx1	627	24.35	15,264.59	0.22998%	80.0252%	B	153	19.59%	15.20%
078	007727	ARROZ CASERITA AMARILLO X 49 KG	SACox1	140	108.93	15,250.51	0.22977%	80.2549%	B			
079	003197	ACEITE LENYSOL * 6 UND * 2 LT	UND x1	1199	12.57	15,070.97	0.22707%	80.4820%	B			
080	001652	MEZCLA LACTEA PURA VIDA X24UND X395GR.	CAJAx1	322	46.24	14,890.82	0.22435%	80.7063%	B			
081	008170	AZUCAR RUBIA MANUELITA * 50 KG	KILOx1	8100	1.78	14,405.51	0.21704%	80.9234%	B			
082	007044	AYUDIN LIMON Y SABILA x 800GR X 12 UND	UND x1	3969	3.59	14,233.44	0.21445%	81.1378%	B			
083	001460	CHICLE TRIDENT 6S 30D * 18S * 183 GR	DSP x1	1251	11.34	14,188.51	0.21377%	81.3516%	B			
084	001686	ACEITE MONTE SOL *18LT	BALDx1	141	98.03	13,821.94	0.20825%	81.5599%	B			
085	008240	AZUCAR BLANCA IMPORTADA X 50 KG	KILOx1	5600	2.39	13,384.25	0.20165%	81.7615%	B			
086	001874	SAL DE ANDREWS VERDE X 24 DSP * 100 SOBRES	DSP x1	393	34.01	13,365.62	0.20137%	81.9629%	B			
•								•				
769	008055	LEJIA CLOROX ROPA COLOR FCO 292ML	FRASx1	2	2.43	4.86	0.00007%	99.9994%	C	552	70.68%	5.00%
770	008205	GALL. RELL. X 2 SANDWICH SURTIDO (8) * 600 GR	BOLSx1	1	4.66	4.66	0.00007%	99.9995%	C			
771	007563	GALLETA DE AGUA MARIE X 5 BOLSAS	UND x1	1	4.53	4.53	0.00007%	99.9995%	C			
772	001082	AVENA 3 OSITOS CANELA CLAVO 24 UND X 135GR	UND x1	5	0.85	4.24	0.00006%	99.9996%	C			
773	007093	GALLETA CHOCOSODA FIELD 32DSP X 6UND	DSP x1	1	4.24	4.24	0.00006%	99.9997%	C			
774	008225	DEL VALLE ANIS * 16 DSP * 100 SBR	DSP x1	1	4.07	4.07	0.00006%	99.9997%	C			
775	007517	MODIFR. CHOCOLISTO OCT. 18 UNDX 200GR FRT PE	UND x1	1	3.84	3.84	0.00006%	99.9998%	C			
776	001763	CEPILLO COLGATE KIDS 5 + PLUS PRINCE SP	UND x1	2	1.69	3.39	0.00005%	99.9998%	C			
777	007512	GALLETA DE AGUA LIGHT COSTA X 21 UND X 210GR	UND x1	2	1.69	3.39	0.00005%	99.9999%	C			
778	007387	MACA AVENA 3 OSITOS 150GR X 12 UND	UND x1	2	1.31	2.61	0.00004%	99.9999%	C			
779	008166	PRINGLES ORIGINAL * 37 GR * 12 UND	UND x1	1	2.20	2.20	0.00003%	99.99996%	C			
780	007587	VINAGRE BLANCO FLORIDA 24 UND X 125 GR	UND x1	24	0.08	1.83	0.00003%	99.99998%	C			
781	007289	LOVE EVOLUTION FCO 325ML	FRASx1	1	1.10	1.10	0.00002%	100.00000%	C			
				2916551		6,637,246.00						

Participación estimada	Grupo	n	Participación	% Acumulado	% Ventas	% Ventas Acumuladas
0% - 80%	A	76	9.73%	9.73%	79.80%	79.80%
81% - 95%	B	153	19.59%	29.32%	15.20%	95.00%
96% - 100%	C	552	70.68%	100.00%	5.00%	100.00%
	TOTAL	781	100.00%		100.00%	

ANEXO 14
ANÁLISIS SEGÚN EL MÉTODO ABC, EMPRESA 01 - 2022

0001 VENTAS DETALLADO POR PRODUCTOS Del 01/01/2022 Al 31/12/2022												
Nº	Código	Producto	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Participación en la venta	Participación acumulada	Grupo	Nº de productos	% Rep. de productos	% Rep. de ventas
001	008209	AZUCAR RUBIA IMPORTADA. * 50 KG	KILOx1	248839	2.76	687,289.98	10.76469%	10.7647%	A	84	10.16%	79.93%
002	007339	ARROZ CALIDAD EXTRA TONDERITO x 49	KILOx1	225339	2.98	671,483.78	10.51712%	21.2818%	A			
003	007988	AZUCAR RUBIA CARTAVIO X 50 KG	KILOx1	193728	2.87	555,415.97	8.69921%	29.9810%	A			
004	008005	ACEITE MONTE SOL * 2LT X 6UND	UND x1	15932	16.17	257,547.46	4.03384%	34.0149%	A			
005	007514	FIDEO SPAGUETTI ANITA 20UND X 500GR X 10 KG	KILOx1	39135	3.05	119,352.72	1.86936%	35.8842%	A			
006	007697	SAL DE COCINA MARINA EMSAL X 25 UND X 1KG	UND x1	126643	0.90	114,102.81	1.78714%	37.6714%	A			
007	007329	LECHE GLORIA EN TARRO RECONSTIUDA ENTERA 170GR X 48 UND	UND x1	67853	1.63	110,796.96	1.73536%	39.4067%	A			
008	001598	PH SUAVE NARANJA RINDEMAX2P 10*2	PAQUx1	8405	11.86	99,664.98	1.56100%	40.9677%	A			
•									•			
085	008328	BIG COLA PET N/R 3030 ML X 6 UND.	UND x1	2508	4.83	12,102.14	0.18955%	80.1160%	B	157	18.98%	15.04%
086	008326	GASEOSA KR PET N/R 3030 ML X 6 UND.	UND x1	2742	4.27	11,721.71	0.18359%	80.2995%	B			
087	001680	GALLETA RITZ TACO * 64 UND	CAJAx1	259	44.82	11,608.08	0.18181%	80.4814%	B			
088	001239	ACEITE TONDERO PREMIUM 20LT	BALDx1	70	163.25	11,427.47	0.17898%	80.6603%	B			
089	007903	PAÑAL HUGGIES ACTIVE SEC. 2 * 50 UND G	PQT x1	323	35.17	11,359.89	0.17792%	80.8383%	B			
090	001222	LEJIA CLORO BLEACH INTRA PATITO 308GR X 24 UND	PAQUx1	582	19.51	11,353.69	0.17783%	81.0161%	B			
091	007376	LECHE GLORIA NIÑOS 1 A 5 AÑOS 170GR X 48UND	UND x1	6420	1.75	11,262.36	0.17640%	81.1925%	B			
092	008069	PANETON WINTERS NAVIDAD BOLSA 850GR X 6UND	UND x1	734	15.28	11,219.15	0.17572%	81.3682%	B			
093	001460	CHICLE TRIDENT 6S 30D * 18S * 183 GR	DSP x1	909	12.05	10,951.22	0.17152%	81.5397%	B			
094	202039	LECHE EVAPORADA ENTERA MORADA 400GR. X 24 UND.	UND x1	3600	3.03	10,923.31	0.17109%	81.7108%	B			
•									•			
813	007298	FILETE DE CABALLA EN ACEITE VEGETAL B-1 170GR X 48 UND	UND x1	3	2.54	7.63	0.00012%	99.9989%	C	586	70.86%	5.03%
814	001708	PRINGLES ORIGINAL	PAQUx1	2	3.81	7.63	0.00012%	99.9990%	C			
815	003264	ÑAPANCHA SACAGRASA x 16 UND x 500ML	UND x1	1	7.63	7.63	0.00012%	99.9991%	C			
816	001713	DESINFECTANTE LIMPIADOR 1.8 LT* 6 UND - VIRUTEX	UND x1	1	7.37	7.37	0.00012%	99.9992%	C			
817	008107	MAGGI CALDO POLVO GALLINA 80(10X7GR)N2	TIRAx1	5	1.27	6.36	0.00010%	99.9993%	C			
818	007972	MN EMB HR FREJOL CANARIO 12 X 500GR	UND x1	1	6.36	6.36	0.00010%	99.9994%	C			
819	007391	AVENA 03 OSITOS CLASICA ECONOMICA 24X 150GR	UND x1	9	0.66	5.95	0.00009%	99.9995%	C			
820	008214	MIMASKOT GATOS * 450 GR	BOLSx1	1	5.93	5.93	0.00009%	99.9996%	C			
821	001555	MELELADA FANNY FRESA SACH. DSP 12 X 100GR	DSP x1	1	5.51	5.51	0.00009%	99.9997%	C			
822	007973	MN EMB COSTEÑO FREJOL GUINDA 12 X 500GR	UND x1	1	4.24	4.24	0.00007%	99.9998%	C			
823	007358	SILLAO BUENA VENTURA 1LT X 12 UND	UND x1	2	1.99	3.97	0.00006%	99.9998%	C			
824	008297	NUTRICAN GATO AT 450GR. X 12 UND	UND x1	1	3.81	3.81	0.00006%	99.9999%	C			
825	007900	DOWNY FLORAL X 90ML * 6 UND	TIRAx1	1	3.47	3.47	0.00005%	99.9999%	C			
826	007953	COMPLETE UHT VAINILLA 6 X 200ML	UND x1	1	2.83	2.83	0.00004%	99.9999%	C			
827	007315	LEJIA CLOROX TRADICIONAL BOT. X 287GR.	UND x1	1	0.75	0.75	0.00001%	100.0000%	C			
				2,207,252	6,384,673.00							

Participación estimada	Grupo	n	Participación	% Acumulado	% Ventas	% Ventas Acumuladas
0% - 80%	A	84	10.16%	10.16%	79.93%	79.93%
81% - 95%	B	157	18.98%	29.14%	15.04%	94.97%
96% - 100%	C	586	70.86%	100.00%	5.03%	100.00%
TOTAL		827	100.00%		100.00%	

ANÁLISIS SEGÚN EL MÉTODO ABC, EMPRESA 02 - 2021

0001 VENTAS DETALLADO POR PRODUCTOS Del 01/01/2021 Al 31/12/2021												
Nº	Código	Producto	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Participación en la venta	Participación acumulada	Grupo	Nº de productos	% Rep. de productos	% Rep. de ventas
0001	000172	ARROZ TONDERITO X 49KG	SACox1	3821	138.35	528,648.90	9.50348%	9.5035%	A	105	10.18%	79.97%
0002	000224	AZUCAR RUBIA DULCE NORTE 50 KG	SACox1	2963	107.96	319,834.79	5.74965%	15.2531%	A			
0003	000680	INCA KOLA PFM 3 L X 4 UNDF 2.0	UND x1	38604	7.72	297,916.57	5.35562%	20.6088%	A			
0004	000676	INCA KOLA PET 1.5 L PQX6 CRCG	UND x1	58476	4.30	251,499.97	4.52120%	25.1300%	A			
0005	000234	AZUCAR RUBIA SAN JACINTO X 50KG	SACox1	1811	118.89	215,301.27	3.87046%	29.0004%	A			
0006	000232	AZUCAR RUBIA POMALCA X 50 KG	SACox1	1611	127.62	205,596.02	3.69598%	32.6964%	A			
0007	000393	COCA COLA PFM 3L PQX4 RF	UND x1	23976	7.72	185,194.86	3.32923%	36.0256%	A			
0008	000679	INCA KOLA PET 600ML PQ X 12 RF 2.0	UND x1	80552	1.95	157,346.72	2.82861%	38.8542%	A			
•									•			
0106	000986	RED BULL ENERGY DRINK CJA X 24UND X 250ML	UND x1	1322	5.29	6,997.80	0.12580%	80.0930%	B	252	24.44%	15.03%
0107	000452	DET PATITO FLORAL 140GR X 60 UNID	UND x1	9473	0.74	6,985.97	0.12559%	80.2186%	B			
0108	000524	FID DON BITUTE SPAGHETTI X 500GR	PAQUx1	291	23.81	6,928.81	0.12456%	80.3431%	B			
0109	000124	ACEITE MIRASOL X 900ML X 12 UNDF.	CAJAx1	85	81.22	6,903.39	0.12410%	80.4672%	B			
0110	000603	GALL VAINILLA SAYON FAMILIAR X 20UND	CAJAx1	413	16.54	6,830.08	0.12278%	80.5900%	B			
0111	000375	CIGARRO LUCKY STRIKE WILD (MORADO) DOBLE CLICK CJA 10UND X 50DPS	PAQUx1	48	141.91	6,828.76	0.12276%	80.7128%	B			
0112	000218	AZUCAR IMPORTADA RUBIA LOUSIE X 25KG	BOLSx1	99	68.84	6,815.25	0.12252%	80.8353%	B			
0113	000142	AGUA CIELO 1000 ML S/G X 6 UNDF	UND x1	751	8.94	6,712.71	0.12067%	80.9560%	B			
0114	000135	ACEITE TONDERO PREMIUM BALDE X 20 LTS	UNIDx1	60	109.83	6,589.83	0.11846%	81.0744%	B			
0115	000173	ARROZ TONDERITO X24.5 KG	BOLSx1	95	68.98	6,569.92	0.11811%	81.1925%	B			
•									•			
1017	000324	CHICLETS 100S MENTA 54 DS X 280GR	DSP x1	1	10	9.75	0.00018%	99.9982%	C	674	65.37%	5.00%
1018	000152	AJINO SILLAO CJA X 8 DOC	DOCEx1	1	9.32	9.32	0.00017%	99.9984%	C			
1019	000266	CARAMELO AMBROCOLAS 20X350GR	BOLSx1	3	2.97	8.90	0.00016%	99.9985%	C			
1020	000355	CIFRUT CITRUS PUNCH NO RETORNABLE 500MLX12UND	PAQUx1	1	8.90	8.90	0.00016%	99.9987%	C			
1021	000578	FRUNA BLOCKS 12X20X25GR	DSP x1	1	8.90	8.90	0.00016%	99.9988%	C			
1022	001027	SAZONADOR COMINO CON PIMIENTA SIBARITA X 12 DISP	DSP x1	1	8.47	8.47	0.00015%	99.9990%	C			
1023	001097	VINAGRE DEL FIRME TINTO X 1L X12UNID.	UND x1	3	2.69	8.06	0.00014%	99.9991%	C			
1024	001045	SHAMPOO HS SABILA 25 TIRAS X 33ML	TIRAx1	1	7.63	7.63	0.00014%	99.9993%	C			
1025	000879	OLD TOFFEE CAFE 18X100X5.5 GR	BOLSx1	1	7.20	7.20	0.00013%	99.9994%	C			
1026	000214	AYUDIN LIQUIDO LIMON 640ML X 12 UNDF	UND x1	1	6.78	6.78	0.00012%	99.9995%	C			
1027	000934	PEDIASURE TRIPLESURE VAINILLA 237MLX24	UND x1	1	6.36	6.36	0.00011%	99.9996%	C			
1028	000405	CONSERVA DURAZNO DOS CABALLOS CJA X 12LTS X 820GR	UND x1	1	5.93	5.93	0.00011%	99.9997%	C			
1029	000441	DET ARIEL DOWNY 15UND X 800GR	TIRAx1	1	5.93	5.93	0.00011%	99.99985%	C			
1030	000696	JAB. LIQ. ETIQUET LIMA - VERBENA X 222ML	UND x1	2	2.54	5.08	0.00009%	99.99994%	C			
1031	000206	AYUDIN LIMON LIQUIDO X 300ML+ ESPNJ X 12 FR	UND x1	1	3.12	3.13	0.00006%	100.0000%	C			
				753,915		5,562,686.00						

Participación estimada	Grupo	n	Participación	% Acumulado	% Ventas	% Ventas Acumuladas
0 % - 80 %	A	105	10.18%	10.18%	79.97%	79.97%
81 % - 95 %	B	252	24.44%	34.63%	15.03%	95.00%
96 % - 100 %	C	674	65.37%	100.00%	5.00%	100.00%
	TOTAL	1031	100.00%		100.00%	

ANEXO 16

ANÁLISIS SEGÚN EL MÉTODO ABC, EMPRESA 02 - 2022

130

0001 VENTAS DETALLADO POR PRODUCTOS Del 01/01/2022 Al 31/12/2022													
Nº	Código	Producto	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Participación en la venta	Participación acumulada	Grupo	Nº de productos	% Rep. de productos	% Rep. de ventas	
001	001120	AZUCAR RUBIA ANDAHUASI X 50 KG	KILOx1	436362	2.12	924,215.56	17.35972%	17.3597%	A	70	7.49%	79.91%	
002	000173	ARROZ TONDERITO X 49KG	SACOX1	3830	138.79	531,566.69	9.98452%	27.3442%	A				
003	000222	AZUCAR RUBIA DULCE NORTE 50 KG	SACOX1	2821	111.78	315,324.19	5.92280%	33.2670%	A				
004	000921	SAL YODADA RICA NORTEÑITA PARA COCINA X 24 KG	SACOX1	17768	11.75	208,825.00	3.92240%	37.1894%	A				
005	000234	AZUCAR RUBIA SAN JACINTO X 50KG	SACOX1	1776	116.88	207,578.39	3.89899%	41.0884%	A				
006	000231	AZUCAR RUBIA POMALCA X 50 KG	SACOX1	1166	124.52	145,195.76	2.72724%	43.8157%	A				
007	000604	HARINA DON LUCCIANO ESPECIAL X 50 KG	SACOX1	1208	108.99	131,656.78	2.47293%	46.2886%	A				
008	000219	AZUCAR RUBIA CARTAVIO DOM X 50 KG - PAPEL	SACOX1	822	132.35	108,791.53	2.04345%	48.3321%	A				
•									•				
071	000629	INCA KOLA VR 1000 CJ X 12	UND x1	4027	2.45	9,857.27	0.18515%	80.0956%	B	224	23.98%	15.09%	
072	000103	ACEITE BELINI 500ML X 12UND	CAJAX1	220	43.53	9,577.12	0.17989%	80.2755%	B				
073	000829	PANETON TODINO + TODINITO	UND x1	368	25.94	9,545.76	0.17930%	80.4548%	B				
074	000927	SAN LUIS SG PET 750 MLX15 S/P	PAQUx1	654	14.54	9,509.32	0.17862%	80.6334%	B				
075	000631	INCA KOLA VR 625 CJAX12	UNIDx1	4933	1.91	9,399.53	0.17655%	80.8100%	B				
076	000109	ACEITE CIL CJA 4BDN X 5LTRS	UNIDx1	324	28.34	9,183.05	0.17249%	80.9825%	B				
077	000822	PANETON GLORIA BOLSA X 900GR X 6UND	CAJAX1	100	87.29	8,728.81	0.16396%	81.1464%	B				
078	000128	ACEITE MONTESOL 900 ML CJ X 12	CAJAX1	99	87.13	8,625.42	0.16201%	81.3085%	B				
079	000784	MANTECA VEGETAL SABROPAN SIERRA 10 KG	CAJAX1	107	80.45	8,608.47	0.16169%	81.4701%	B				
080	000137	ACEITE TONDERO PREMIUM X 1LT X 12 UND.	UNIDx1	1128	7.53	8,498.31	0.15963%	81.6298%	B				
•									•				
920	000345	CIGARRO HAMILTONFRESHCLICK CJA 10UND X 50DSP	PQTx1	1	13.98	13.98	0.00026%	99.9978%	C	640	68.52%	5.00%	
921	000263	CARAMELO BON AMI BISABOR 18X100X4.3GR	BOLSx1	3	4.66	13.98	0.00026%	99.9980%	C				
922	000696	KR PIÑA 1700ML X 6 UND	UNIDx1	5	2.61	13.05	0.00025%	99.9983%	C				
923	000236	BETUN SANTIAGO MARRON 45 ML X 24 UND - MED	DSPx1	1	12.71	12.71	0.00024%	99.9985%	C				
924	000680	KR GUARANA 400 ML X 15 UND	UNIDx1	18	0.70	12.66	0.00024%	99.9987%	C				
925	000803	NOSOTRAS ALAS TELA GEL 12DISP X 42UND	DSPx1	1	10.59	10.59	0.00020%	99.9989%	C				
926	000232	AZUCAR RUBIA SAN CARLOS X 50KG	PAQUx1	1	8.47	8.47	0.00016%	99.9991%	C				
927	000441	DOWNY BRISA 80 ML CJA X 12 DOC (CELESTE)	TIRAx1	1	8.47	8.47	0.00016%	99.9993%	C				
928	000931	SAVITAL SH ANTICASPA 9X12X36ML	TIRAx1	1	7.63	7.63	0.00014%	99.9994%	C				
929	000899	REFRESCO UMSHA FRESA 13G.12UND*8DISPL	DSPx1	1	7.20	7.20	0.00014%	99.9995%	C				
930	000995	VINAGRE MERI 125ML TINTO X 4 PAQ	PACKx1	1	7.20	7.20	0.00014%	99.9997%	C				
931	000449	ECCO SACHET TIRA X 12UND. X 7G	TIRAx1	1	6.78	6.78	0.00013%	99.9998%	C				
932	000326	CHUPETIN GLOBO POP LECHE 24X30BLS	BOLSx1	1	5.08	5.08	0.00010%	99.99989%	C				
933	000560	GALLETA CARITAS FRESA CJA X 16 X6X34GR	DSPx1	1	2.97	2.97	0.00006%	99.99995%	C				
934	000683	KR LIMON 1700ML X 6 UND	UNIDx1	1	2.68	2.68	0.00005%	100.0000%	C				
				430,310		5,323,908.00							

Participación estimada	Grupo	n	Participación	% Acumulado	% Ventas	% Ventas Acumuladas
0 % - 80 %	A	70	7.49%	7.49%	79.91%	79.91%
81 % - 95 %	B	224	23.98%	31.48%	15.09%	95.00%
96 % - 100 %	C	640	68.52%	100.00%	5.00%	100.00%
	TOTAL	934	100.00%		100.00%	

ANEXO 17

REPORTE DE VENTAS

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000101	UND x1	96	6.08	000149	PAQUx1	6	14.41	000197	BOLSx1	11	41.26
000102	UND x1	7	147.22	000150	PAQUx1	6	16.24	000198	CAJAx1	22	56.23
000103	UND x1	605	10.04	000151	PAQUx1	453	15.69	000199	UND x1	441	7.09
000104	CAJAx1	386	42.93	000152	DOCEx1	1	9.32	000200	UND x1	4879	1.22
000105	CAJAx1	76	65.80	000153	DSP x1	10	19.49	000201	UND x1	393	3.79
000106	CAJAx1	13	99.22	000154	DSP x1	229	21.58	000202	UND x1	417	4.83
000107	CAJAx1	246	99.78	000155	PAQUx1	109	21.95	000203	UND x1	744	12.52
000108	UND x1	129	8.20	000156	DSP x1	83	7.61	000204	PQT x1	73	45.07
000109	UND x1	122	11.00	000157	DSP x1	46	14.32	000205	CAJAx1	183	27.12
000110	UND x1	306	26.39	000158	DSP x1	34	7.20	000206	UND x1	1	3.12
000111	UND x1	40	100.89	000159	UND x1	118	8.67	000207	CAJAx1	32	68.26
000112	CAJAx1	493	53.40	000160	DSP x1	91	4.49	000208	CAJAx1	10	62.71
000113	UND x1	320	41.08	000161	UND x1	57	2.44	000209	CAJAx1	23	44.58
000114	CAJAx1	12	73.02	000162	UND x1	180	3.11	000210	CAJAx1	47	45.75
000115	UND x1	96	31.20	000163	UND x1	720	1.13	000211	UND x1	242	4.00
000116	UND x1	987	7.96	000164	UND x1	449	1.21	000212	PAQUx1	26	49.64
000117	UND x1	236	16.43	000165	SACox1	1	106.78	000213	CAJAx1	10	80.68
000118	UND x1	153	40.72	000166	SACox1	4	153.39	000214	UND x1	1	6.78
000119	CAJAx1	147	50.83	000167	SACox1	1	147.46	000215	SACox1	343	159.41
000120	CAJAx1	649	7.16	000168	SACox1	13	146.22	000216	SACox1	98	141.59
000121	CAJAx1	1	44.92	000169	PAQUx1	6	51.06	000217	SACox1	107	137.27
000122	CAJAx1	25	99.27	000170	BOLSx1	4	50.42	000218	BOLSx1	99	68.84
000123	UND x1	335	26.35	000171	SACox1	20	66.95	000219	SACox1	46	109.36
000124	CAJAx1	85	81.22	000172	SACox1	3821	138.35	000220	PAQUx1	1	27.12
000125	CAJAx1	78	70.32	000173	BOLSx1	95	68.98	000221	SACox1	1026	139.36
000126	UND x1	755	32.92	000174	PAQUx1	9	19.77	000222	BOLSx1	104	68.17
000127	CAJAx1	426	91.59	000175	BOLSx1	19	161.69	000223	SACox1	10	33.90
000128	CAJAx1	135	86.83	000176	SACox1	1	115.25	000224	SACox1	2963	107.96
000129	UND x1	62	34.03	000177	SACox1	7	127.97	000225	SACox1	397	103.10
000130	UND x1	211	10.61	000178	BOLSx1	23	118.87	000226	SACox1	118	137.21
000131	CAJAx1	10	76.27	000179	SACox1	6	162.43	000227	SACox1	74	99.24
000132	CAJAx1	1	77.12	000180	KILOx1	180	3.88	000228	SACox1	66	138.29
000133	UND x1	70	41.95	000181	DSP x1	34	7.30	000229	SACox1	30	90.93
000134	CAJAx1	76	66.35	000182	BOLSx1	175	21.17	000230	SACox1	38	103.17
000135	UNIDx1	60	109.83	000183	BOLSx1	233	19.71	000231	SACox1	181	116.77
000136	CAJAx1	158	61.68	000184	BOLSx1	113	17.29	000232	SACox1	1611	127.62
000137	UND x1	974	7.40	000185	BOLSx1	117	20.17	000233	SACox1	4	86.02
000138	CAJAx1	25	41.58	000186	BOLSx1	45	46.31	000234	SACox1	1811	118.89
000139	UND x1	9247	13.81	000187	BOLSx1	36	25.28	000235	SACox1	56	142.12
000140	UND x1	2172	7.86	000188	BOLSx1	75	19.15	000236	CAJAx1	2	15.25
000141	CAJAx1	10	73.47	000189	BOLSx1	3	14.12	000237	BOLSx1	22	6.01
000142	UND x1	751	8.94	000190	CAJAx1	6	42.37	000238	BOLSx1	4	5.08
000143	CAJAx1	15	17.82	000191	CAJAx1	12	22.03	000240	PAQUx1	73	16.25
000144	PAQUx1	436	14.25	000192	PAQUx1	23	15.71	000241	UND x1	2126	4.81
000145	PAQUx1	3232	10.44	000193	BOLSx1	3	20.34	000242	PAQUx1	208	14.83
000146	PAQUx1	20	8.47	000194	BOLSx1	34	16.97	000243	PAQUx1	330	11.12
000147	PAQUx1	399	9.59	000195	BOLSx1	169	15.42	000244	UND x1	6129	0.74
000148	CAJAx1	4	21.61	000196	BOLSx1	8	22.14	000245	PAQUx1	7	24.21

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000246	PAQUx1	5	17.80	000295	DSP x1	172	20.83	000343	BOLSx1	18	5.08
000247	CAJAx1	2	29.66	000296	DSP x1	74	18.55	000344	BOLSx1	15	5.08
000248	CAJAx1	125	30.20	000297	SIXPACx1	1	15.25	000345	BOLSx1	198	5.14
000249	CAJAx1	21	30.47	000298	SIXPACx1	6	11.02	000346	BOLSx1	27	5.38
000250	DSP x1	121	2.74	000299	SIXPACx1	19	75.20	000347	BOLSx1	129	9.70
000251	DSP x1	483	4.45	000300	SIXPACx1	62	16.91	000348	BOLSx1	8	5.51
000252	DSP x1	115	4.69	000301	SIXPACx1	21	17.27	000349	BOLSx1	13	5.51
000253	DSP x1	16	16.95	000302	SIXPACx1	11	20.34	000350	DSP x1	6	13.98
000254	DSP x1	5	7.63	000303	CAJAx1	28	57.05	000351	BOLSx1	449	8.61
000255	DSP x1	46	8.46	000304	CAJAx1	10	55.59	000352	BOLSx1	19	5.08
000256	DSP x1	18	17.89	000305	SIXPACx1	85	19.06	000353	BOLSx1	10	7.20
000257	TIRAx1	55	11.53	000306	SIXPACx1	44	17.37	000354	PAQUx1	25	17.51
000258	DSP x1	2	16.53	000307	SIXPACx1	22	41.87	000355	PAQUx1	1	8.90
000259	DSP x1	19	14.40	000308	SIXPACx1	1	19.07	000356	PAQUx1	91	15.10
000260	PAQUx1	60	14.45	000309	SIXPACx1	19	14.38	000357	PAQUx1	340	10.92
000261	UND x1	3	3.56	000310	CAJAx1	17	36.54	000358	UND x1	376	4.65
000262	DSP x1	29	8.72	000311	SIXPACx1	1	13.98	000359	PAQUx1	133	18.51
000263	DSP x1	105	7.92	000312	DSP x1	3	6.36	000360	PAQUx1	75	15.06
000265	BOLSx1	47	3.12	000313	BOLSx1	263	5.53	000361	PAQUx1	417	11.86
000266	BOLSx1	3	2.97	000314	BOLSx1	31	5.82	000362	PAQUx1	11	13.14
000267	BOLSx1	4	4.66	000315	BOLSx1	438	5.87	000363	UND x1	60	0.88
000268	BOLSx1	18	4.66	000316	DSP x1	6	11.02	000364	UND x1	53	8.90
000269	BOLSx1	103	3.46	000317	DSP x1	29	13.40	000365	PAQUx1	81	9.46
000270	UND x1	165	5.41	000318	DSP x1	23	13.60	000366	PAQUx1	5	15.17
000271	DSP x1	6	9.18	000319	DSP x1	63	13.10	000367	UND x1	12	4.38
000272	DSP x1	10	9.32	000320	DSP x1	48	12.94	000368	PAQUx1	474	13.29
000273	DSP x1	37	8.91	000321	DSP x1	23	11.39	000369	DSP x1	16	131.36
000274	DSP x1	26	8.85	000322	DSP x1	3	13.56	000370	UND x1	3	9.32
000275	DSP x1	25	9.12	000323	DSP x1	20	7.63	000371	UND x1	42	14.74
000276	DSP x1	87	4.80	000324	DSP x1	1	9.75	000372	PAQUx1	4	144.07
000277	DSP x1	2	8.47	000325	DSP x1	106	10.88	000373	UND x1	2	17.80
000278	DSP x1	11	8.71	000326	DSP x1	20	19.49	000374	DSP x1	216	15.90
000279	DSP x1	5	9.75	000327	TIRAx1	14	9.75	000375	PAQUx1	48	141.91
000280	DSP x1	85	8.44	000328	DSP x1	81	9.70	000376	UND x1	50	16.19
000281	DSP x1	57	5.00	000329	CAJAx1	684	21.56	000377	UND x1	629	3.53
000282	BOLSx1	40	3.76	000330	DSP x1	329	8.98	000378	UND x1	102	3.46
000283	BOLSx1	144	3.70	000331	DSP x1	2	8.47	000379	UND x1	12	3.18
000284	BOLSx1	466	3.51	000332	UND x1	4	10.17	000380	UND x1	10	3.39
000285	BOLSx1	432	3.19	000333	DSP x1	164	12.95	000381	UND x1	174	2.30
000286	BOLSx1	510	3.42	000334	DSP x1	111	5.17	000382	UND x1	211	5.17
000287	BOLSx1	98	4.86	000335	DSP x1	6	33.90	000383	UND x1	27	0.93
000288	BOLSx1	54	2.97	000336	DSP x1	15	8.11	000384	UND x1	822	0.90
000289	UND x1	1081	4.36	000337	DSP x1	253	8.03	000385	PAQUx1	15	19.49
000290	UND x1	540	3.47	000338	DSP x1	13	23.96	000386	UND x1	92	1.90
000291	UND x1	3115	3.66	000339	DSP x1	212	15.28	000387	UND x1	244	3.55
000292	UND x1	679	5.25	000340	SACox1	1	102.54	000388	UND x1	96	3.37
000293	UND x1	120	0.85	000341	SACox1	3	110.17	000389	UND x1	35990	4.30
000294	DSP x1	2	17.80	000342	BOLSx1	199	4.36	000390	UND x1	405	5.57

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000391	UND x1	774	0.94	000439	UND x1	8	11.86	000487	TIRAx1	28	8.32
000392	UND x1	76072	1.92	000440	PAQUx1	1	27.12	000488	TIRAx1	15	9.04
000393	UND x1	23976	7.72	000441	TIRAx1	1	5.93	000489	CAJAx1	5	72.03
000394	UND x1	60	3.18	000442	BOLsx1	1	83.05	000490	UND x1	173	6.74
000395	UND x1	252	3.46	000443	BOLsx1	2	33.05	000491	TIRAx1	8	6.78
000396	UND x1	8786	2.52	000444	BOLsx1	3	93.22	000492	PAQUx1	174	15.77
000397	UND x1	4540	0.72	000445	CAJAx1	5	28.81	000493	PAQUx1	3	15.82
000398	UND x1	5652	0.94	000446	BOLsx1	11	103.24	000494	UND x1	114	1.34
000399	UND x1	1245	1.91	000447	BOLsx1	14	74.21	000495	UND x1	90	1.36
000400	UND x1	12	3.18	000448	BOLsx1	13	71.97	000496	PAQUx1	32	20.99
000401	UND x1	89	3.62	000449	BOLsx1	1	79.66	000497	PAQUx1	12	41.53
000402	DSP x1	67	17.94	000450	BOLsx1	2	85.17	000498	BOLsx1	31	35.89
000403	CAJAx1	15	124.58	000451	BOLsx1	263	43.03	000499	PAQUx1	53	45.26
000404	UND x1	446	6.45	000452	UND x1	9473	0.74	000500	PAQUx1	11	36.44
000405	UND x1	1	5.93	000453	UND x1	10238	1.01	000501	DOCEx1	4	39.83
000406	CAJAx1	12	92.74	000454	CAJAx1	31	50.85	000502	DOCEx1	3	13.56
000407	CAJAx1	10	93.58	000455	BOLsx1	8	23.73	000503	DOCEx1	28	11.94
000408	CAJAx1	12	88.21	000456	BOLsx1	3	86.44	000504	DOCEx1	4	19.92
000409	SIXPACx1	433	22.39	000457	PAQUx1	2	76.27	000505	PAQUx1	15	13.56
000410	UND x1	18	2.81	000458	BOLsx1	1	103.39	000506	DSP x1	42	25.76
000411	LAT x1	2	11.02	000459	BOLsx1	29	38.14	000507	TIRAx1	7	8.47
000412	PAQUx1	3	36.02	000460	UND x1	640	5.96	000508	DOCEx1	8	4.08
000413	CAJAx1	7	36.44	000461	UND x1	19	23.06	000509	DOCEx1	19	8.74
000414	CAJAx1	6	63.35	000462	BOLsx1	18	26.32	000510	DSP x1	2	10.17
000415	UND x1	987	3.45	000463	UND x1	72	4.04	000511	UND x1	1312	0.75
000416	UND x1	241	21.95	000464	PAQUx1	26	40.68	000512	PAQUx1	38	13.87
000417	DSP x1	5	28.81	000465	UND x1	510	1.69	000513	UND x1	401	5.53
000418	DSP x1	5	20.34	000466	UND x1	58	3.72	000514	UND x1	2100	1.28
000419	UND x1	248	4.35	000467	UND x1	1800	1.53	000515	UND x1	91	3.58
000420	DSP x1	129	22.04	000468	UND x1	50	6.47	000516	UND x1	506	3.52
000421	DSP x1	3	28.81	000469	BOLsx1	15	50.85	000517	UND x1	3726	5.45
000422	DSP x1	5	15.68	000470	UND x1	3180	0.94	000518	UND x1	8156	1.32
000423	DSP x1	1	37.71	000471	UND x1	1230	0.86	000519	UND x1	48	2.97
000424	CAJAx1	16	47.27	000472	UND x1	2502	0.87	000520	UND x1	122	2.91
000425	DSP x1	24	22.56	000473	BOLsx1	31	42.70	000521	UND x1	126	1.30
000426	DSP x1	12	15.25	000474	BOLsx1	14	90.68	000522	UND x1	1244	0.93
000427	DSP x1	31	32.07	000475	SACox1	19	74.53	000523	PAQUx1	7	22.03
000428	DSP x1	21	15.72	000476	BOLsx1	35	50.85	000524	PAQUx1	291	23.81
000429	SIXPACx1	155	16.73	000477	BOLsx1	75	50.72	000525	PAQUx1	16	47.56
000430	UND x1	9844	4.20	000478	DSP x1	26	10.20	000526	PAQUx1	505	15.01
000431	UND x1	118	3.63	000479	DSP x1	481	10.85	000527	PAQUx1	138	16.28
000432	UND x1	66	3.20	000480	DSP x1	7	10.17	000528	UND x1	232	16.26
000433	SIXPACx1	63	53.01	000481	PQT x1	2	10.17	000529	PAQUx1	677	32.04
000434	CAJAx1	95	56.09	000482	TIRAx1	76	8.35	000530	UND x1	187	16.30
000435	SIXPACx1	25	17.71	000483	TIRAx1	12	8.47	000531	PAQUx1	116	16.27
000436	SIXPACx1	46	20.14	000484	CAJAx1	9	38.14	000532	PAQUx1	2	13.14
000437	CAJAx1	185	55.90	000485	TIRAx1	167	8.30	000533	UND x1	527	11.02
000438	PQT x1	1	10.17	000486	CAJAx1	4	86.65	000534	PAQUx1	5	33.56

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000535	PAQUx1	4	11.86	000583	DSP x1	91	33.91	000632	PAQUx1	5	33.05
000536	PAQUx1	2	11.02	000584	CAJAx1	18	28.81	000633	DSP x1	17	31.36
000537	PAQUx1	3	11.72	000585	CAJAx1	31	28.81	000634	PAQUx1	13	31.36
000538	PAQUx1	61	11.76	000586	CAJAx1	20	33.79	000635	UND x1	247	2.75
000539	PAQUx1	33	11.67	000588	DSP x1	32	2.73	000636	UND x1	148	7.89
000540	PAQUx1	28	11.74	000589	CAJAx1	21	33.05	000637	UND x1	380	2.75
000541	PAQUx1	735	32.30	000590	CAJAx1	9	38.14	000638	DSP x1	11	14.02
000542	BOLSx1	58	11.79	000591	CAJAx1	7	37.95	000639	BOLSx1	111	10.93
000543	PAQUx1	43	11.02	000592	CAJAx1	4	52.54	000641	CAJAx1	29	126.04
000544	BOLSx1	50	11.02	000593	CAJAx1	25	26.27	000642	CAJAx1	19	83.90
000545	PAQUx1	2	23.73	000594	TIRAx1	4	8.47	000643	CAJAx1	24	93.40
000546	PAQUx1	15	33.28	000595	CAJAx1	1	44.92	000644	UND x1	4957	1.42
000547	PAQUx1	31	31.22	000596	CAJAx1	93	6.61	000645	CAJAx1	7	116.10
000548	UND x1	300	2.89	000597	CAJAx1	425	19.80	000646	DOCEx1	19	31.95
000549	PAQUx1	2	66.95	000598	CAJAx1	45	26.18	000647	UND x1	300	3.16
000550	PAQUx1	75	57.76	000599	PQT x1	102	6.78	000648	CAJAx1	12	92.51
000551	CAJAx1	14	186.80	000600	CAJAx1	6	46.89	000649	CAJAx1	195	28.90
000552	CAJAx1	272	110.79	000601	CAJAx1	1	67.80	000650	PAQUx1	448	21.35
000553	CAJAx1	691	66.11	000602	CAJAx1	245	13.89	000652	UND x1	102	5.31
000554	UND x1	2940	4.06	000603	CAJAx1	413	16.54	000653	PAQUx1	272	16.71
000555	CAJAx1	5	200.00	000604	DSP x1	199	3.30	000654	BOLSx1	3	9.75
000556	UND x1	2335	2.38	000605	DSP x1	2	16.95	000655	SACox1	120	94.34
000557	CAJAx1	32	110.17	000606	UND x1	1540	0.74	000656	SACox1	210	106.77
000558	UND x1	17407	2.68	000607	DSP x1	76	16.31	000657	BOLSx1	95	116.32
000559	CAJAx1	411	63.40	000608	DSP x1	122	2.72	000659	PAQUx1	10	13.73
000560	CAJAx1	31	120.28	000609	DSP x1	116	2.53	000660	PAQUx1	49	11.55
000561	CAJAx1	16	112.38	000610	DSP x1	172	3.27	000661	DSP x1	34	3.81
000562	DSP x1	1929	15.03	000611	DSP x1	189	3.29	000662	DSP x1	40	3.81
000563	PAQUx1	102	17.47	000612	DSP x1	48	2.54	000663	PAQUx1	63	21.11
000564	KILOx1	253	6.02	000613	DSP x1	31	2.75	000664	PAQUx1	4	34.75
000565	SACox1	14	15.25	000614	CAJAx1	61	25.42	000665	PAQUx1	140	34.58
000566	UND x1	1306	6.17	000615	PAQUx1	17	20.74	000666	PAQUx1	20	34.66
000567	UND x1	60	0.99	000616	DSP x1	255	2.52	000667	PAQUx1	50	34.68
000568	PAQUx1	5	17.80	000617	DSP x1	54	2.64	000668	UND x1	50	3.65
000569	UND x1	6434	2.82	000618	CAJAx1	570	23.75	000669	UND x1	3434	3.64
000570	UND x1	9289	4.03	000619	DSP x1	40	3.61	000670	UND x1	2100	5.14
000571	PAQUx1	5	6.36	000620	DSP x1	1124	2.33	000671	UND x1	277	0.85
000572	UND x1	1476	0.89	000621	DSP x1	157	3.27	000672	UND x1	317	3.76
000573	PAQUx1	3	11.02	000622	DSP x1	8	9.69	000673	UND x1	57	3.29
000574	UND x1	88	3.70	000623	DSP x1	133	17.74	000674	UND x1	670	5.49
000575	CAJAx1	10	12.63	000624	CAJAx1	76	14.80	000675	UND x1	570	0.89
000576	PAQUx1	10	17.33	000625	CAJAx1	113	7.83	000676	UND x1	58476	4.30
000577	PAQUx1	7	10.65	000626	DSP x1	221	3.36	000677	UND x1	916	3.47
000578	DSP x1	1	8.90	000627	BOLSx1	80	3.96	000678	UND x1	1089	0.93
000579	DSP x1	38	9.95	000628	PAQUx1	11	35.59	000679	UND x1	80552	1.95
000580	DSP x1	6	5.08	000629	PAQUx1	106	11.44	000680	UND x1	38604	7.72
000581	DSP x1	9	8.19	000630	PAQUx1	9	8.90	000681	UND x1	851	4.37
000582	DSP x1	4	8.05	000631	PAQUx1	3	17.37	000682	UND x1	12633	2.50

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000683	UND x1	6592	0.94	000731	DSP x1	17	28.91	000780	CAJAx1	44	23.56
000684	UND x1	12696	1.90	000732	UND x1	584	4.60	000781	CAJAx1	7	23.73
000685	UND x1	3682	0.72	000733	PAQUx1	80	14.83	000782	CAJAx1	3	24.15
000686	CAJAx1	34	21.42	000734	UND x1	2752	0.71	000783	CAJAx1	4	23.73
000687	CAJAx1	1247	22.37	000735	PAQUx1	97	10.59	000784	CAJAx1	9	23.08
000688	DOCEx1	7	20.34	000736	PAQUx1	40	13.92	000785	DOCEx1	28	22.64
000689	DOCEx1	273	19.97	000737	PAQUx1	21	28.29	000786	DOCEx1	4	27.97
000690	BOLSx1	57	64.69	000738	PAQUx1	29	14.83	000787	DSP x1	3	14.83
000691	DOCEx1	99	16.65	000739	UND x1	272	0.70	000788	DOCEx1	44	24.24
000692	DOCEx1	64	26.83	000740	PAQUx1	19	10.66	000789	CAJAx1	3	57.91
000693	DOCEx1	62	12.16	000741	PAQUx1	76	14.83	000790	UND x1	100	5.01
000694	DOCEx1	30	17.46	000742	UND x1	119	2.58	000791	UND x1	5434	3.17
000695	DOCEx1	39	24.32	000743	PAQUx1	183	28.19	000792	UND x1	1314	1.76
000696	UND x1	2	2.54	000744	UND x1	260	4.49	000793	UND x1	12290	2.19
000697	DOCEx1	1	27.97	000745	UND x1	4077	0.71	000794	CAJAx1	12	61.02
000698	CAJAx1	2	85.59	000746	PAQUx1	167	10.59	000795	UND x1	879	4.11
000699	UND x1	948	2.14	000747	UND x1	888	4.67	000796	UND x1	321	3.74
000700	UND x1	588	2.17	000748	UND x1	6	2.54	000797	UND x1	84	3.05
000701	UND x1	276	2.08	000749	PQT x1	982	18.02	000798	CAJAx1	58	43.93
000702	UND x1	144	2.08	000750	UND x1	108	4.46	000799	CAJAx1	14	51.94
000703	DOCEx1	20	14.83	000751	PAQUx1	67	14.83	000800	CAJAx1	18	63.65
000704	DOCEx1	11	16.87	000752	UND x1	2827	0.71	000801	UND x1	968	2.73
000705	DOCEx1	3	14.41	000753	PQT x1	617	10.58	000802	PAQUx1	1	24.58
000706	DOCEx1	6	16.95	000754	UND x1	513	4.68	000803	BOLSx1	12509	0.64
000707	DOCEx1	1	15.25	000755	UND x1	59	2.56	000804	PAQUx1	170	14.41
000708	DOCEx1	17	14.41	000757	UND x1	280	4.41	000805	PAQUx1	96	14.43
000709	DOCEx1	393	32.50	000758	PAQUx1	64	14.83	000806	PAQUx1	335	15.35
000710	BOLSx1	7	36.86	000759	UND x1	3070	0.71	000807	PAQUx1	86	14.41
000711	DOCEx1	388	14.78	000760	PAQUx1	157	10.59	000808	PAQUx1	1	38.98
000712	UND x1	40	0.91	000761	PAQUx1	385	10.65	000809	PAQUx1	28	40.50
000713	CAJAx1	38	59.97	000762	DOCEx1	19	19.54	000810	PAQUx1	107	57.57
000714	CAJAx1	8	41.74	000763	CAJAx1	9	23.35	000811	PAQUx1	147	38.65
000715	CAJAx1	3	70.34	000764	PAQUx1	114	25.72	000812	PAQUx1	861	21.78
000716	CAJAx1	80	50.34	000765	CAJAx1	17	23.40	000813	PAQUx1	160	15.15
000717	CAJAx1	2	56.78	000766	CAJAx1	18	23.31	000814	PAQUx1	10	12.29
000718	DOCEx1	23	28.04	000767	CAJAx1	4	53.39	000815	PAQUx1	26	14.86
000719	DOCEx1	14	15.44	000768	CAJAx1	15	55.08	000816	SACox1	165	15.25
000720	DOCEx1	18	15.11	000769	CAJAx1	3	55.08	000817	PAQUx1	567	14.69
000721	UND x1	280	1.11	000770	CAJAx1	10	55.08	000818	PAQUx1	32	14.50
000722	CAJAx1	18	106.68	000771	CAJAx1	167	29.71	000819	PAQUx1	120	14.41
000723	CAJAx1	38	107.41	000772	CAJAx1	66	27.54	000820	PAQUx1	1116	18.66
000724	UND x1	89	3.58	000773	CAJAx1	32	30.88	000821	UND x1	600	1.24
000725	DSP x1	18	7.23	000774	CAJAx1	65	27.05	000822	PAQUx1	33	37.13
000726	BOLSx1	11	3.81	000775	CAJAx1	14	34.02	000823	SACox1	12	194.56
000727	UND x1	9	13.56	000776	CAJAx1	5	24.58	000824	SACox1	2	222.88
000728	BALDx1	13	16.62	000777	CAJAx1	8	24.58	000825	BOLSx1	20	171.53
000729	DOCEx1	13	9.84	000778	CAJAx1	1	22.88	000826	BOLSx1	56	177.39
000730	UND x1	71	13.14	000779	CAJAx1	2	22.03	000827	SACox1	2	220.34

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000828	BOLsx1	15	195.82	000876	DSP x1	75	5.42	000924	PAQUx1	13	30.93
000829	BOLsx1	22	229.31	000877	BOLsx1	7	67.37	000925	PAQUx1	26	38.98
000830	BOLsx1	17	239.23	000878	DSP x1	9	4.99	000926	PAQUx1	4	39.41
000831	BOLsx1	24	130.12	000879	BOLsx1	1	7.20	000927	PAQUx1	5	39.49
000832	DSP x1	448	6.43	000880	BOLsx1	68	4.55	000928	PAQUx1	8	19.49
000833	UND x1	8	11.86	000881	UND x1	128	2.57	000929	PAQUx1	1	27.12
000834	UND x1	8	11.86	000882	CAJAx1	91	25.46	000930	PAQUx1	32	16.10
000835	PQT x1	17	8.85	000883	PAQUx1	7	14.83	000931	UND x1	139	7.18
000836	DSP x1	13	8.87	000884	PAQUx1	41	10.59	000932	DSP x1	1	41.53
000837	BOLsx1	48	99.75	000885	PAQUx1	77	10.36	000933	DOCEx1	176	9.19
000838	SACox1	20	76.55	000886	UND x1	24	1.98	000934	UND x1	1	6.36
000839	SACox1	22	69.00	000887	UND x1	266	4.52	000935	UND x1	73	3.59
000840	DOCEx1	10	10.68	000888	UND x1	647	4.79	000936	PAQUx1	15	18.70
000841	PAQUx1	62	13.19	000889	UND x1	1942	0.71	000937	PAQUx1	25	21.80
000842	PAQUx1	46	8.47	000890	CAJAx1	55	72.03	000938	PAQUx1	11	32.20
000843	PAQUx1	55	13.38	000891	CAJAx1	34	79.01	000939	PQT x1	271	35.65
000844	PAQUx1	34	8.51	000892	CAJAx1	32	92.43	000940	PAQUx1	42	36.58
000845	CAJAx1	8	45.76	000893	BOLsx1	49	3.39	000941	PAQUx1	4	35.84
000846	UND x1	52	87.52	000894	CAJAx1	7	116.10	000942	PAQUx1	11	36.52
000847	UND x1	194	70.33	000895	CAJAx1	3	121.19	000943	PAQUx1	2	11.02
000848	CAJAx1	29	36.88	000896	CAJAx1	5	86.19	000944	PAQUx1	57	20.81
000849	CAJAx1	21	24.46	000897	CAJAx1	16	125.26	000945	PAQUx1	3	19.92
000850	CAJAx1	157	25.58	000898	CAJAx1	33	106.83	000946	PAQUx1	7	36.68
000851	UND x1	1240	4.06	000899	UND x1	30	17.91	000947	PAQUx1	8	43.01
000852	UND x1	70	27.80	000900	UND x1	8	14.09	000948	PAQUx1	28	23.73
000853	UND x1	98	38.85	000901	CAJAx1	9	83.80	000949	UND x1	57	17.13
000854	BALDx1	24	39.51	000902	CAJAx1	107	79.17	000950	PAQUx1	100	32.94
000855	BALDx1	30	37.85	000903	CAJAx1	69	82.40	000951	PAQUx1	21	28.61
000856	UND x1	98	8.22	000904	UND x1	312	12.16	000952	PAQUx1	35	14.83
000857	DSP x1	2	11.86	000905	UND x1	263	46.62	000953	PAQUx1	4131	12.05
000858	CAJAx1	3	35.59	000906	CAJAx1	7	122.88	000954	PAQUx1	18	24.20
000859	DSP x1	90	11.71	000907	TIRAx1	8	8.47	000955	PAQUx1	17	28.41
000860	PAQUx1	4	16.95	000908	TIRAx1	38	8.51	000956	UND x1	613	7.13
000861	UND x1	15	31.41	000909	TIRAx1	14	8.50	000957	PAQUx1	24	9.85
000862	DSP x1	1	13.56	000910	PAQUx1	51	38.93	000960	DSP x1	503	30.62
000863	CAJAx1	63	17.64	000911	PAQUx1	1	33.90	000961	PACx6	15	60.45
000864	BOLsx1	2	59.32	000912	PAQUx1	44	37.50	000962	SIXPACx1	500	17.75
000865	BOLsx1	1	59.32	000913	PAQUx1	20	33.05	000963	CAJAx1	157	52.41
000866	DOCEx1	2	24.36	000914	PAQUx1	190	31.50	000964	SIXPACx1	130	16.49
000867	BALDx1	73	11.46	000915	PAQUx1	171	30.95	000965	UND x1	35	19.01
000868	DOCEx1	10	10.68	000916	PAQUx1	22	29.33	000966	DSP x1	56	11.44
000869	DOCEx1	95	10.75	000917	PAQUx1	97	39.45	000967	DSP x1	70	21.13
000870	UND x1	38	21.28	000918	PAQUx1	21	39.39	000968	CAJAx1	31	84.83
000871	UND x1	2	21.19	000919	PAQUx1	27	39.50	000969	CAJAx1	77	69.80
000872	TIRAx1	73	15.21	000920	PAQUx1	31	21.84	000971	CAJAx1	277	63.28
000873	TIRAx1	12	5.51	000921	PAQUx1	52	27.27	000972	CAJAx1	109	66.59
000874	DSP x1	15	10.31	000922	PAQUx1	8	8.58	000973	UND x1	1707	1.56
000875	DSP x1	29	10.51	000923	PAQUx1	33	27.43	000974	PAQUx1	9	8.90

Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.	Código	Psnt Vta	Cantidad	Valor Unit.
000975	PAQUx1	138	23.25	001023	UND x1	72	1.86	001072	PAQUx1	5	16.95
000976	PAQUx1	5	17.80	001024	TIRAx1	78	7.56	001073	PAQUx1	1	11.02
000977	UND x1	59	9.32	001025	TIRAx1	44	7.51	001074	CAJAx1	1	78.81
000978	UND x1	5112	0.43	001026	TIRAx1	49	7.58	001075	PAQUx1	58	61.07
000979	DSP x1	1	22.03	001027	DSP x1	1	8.47	001076	PAQUx1	98	31.78
000980	DSP x1	1	22.03	001028	TIRAx1	1	24.15	001077	DSP x1	20	20.97
000981	UND x1	1824	2.18	001029	TIRAx1	21	21.45	001078	PAQUx1	20	33.01
000982	UND x1	218	8.59	001030	UND x1	83	3.49	001079	DSP x1	71	34.14
000983	UND x1	395	8.38	001031	UND x1	67	3.47	001080	BOLsx1	46	5.51
000984	UND x1	282	8.44	001032	UND x1	59	3.44	001081	BOLsx1	111	5.98
000985	PAQUx1	12	30.51	001033	TIRAx1	44	10.17	001082	BOLsx1	3	5.93
000986	UND x1	1322	5.29	001034	TIRAx1	7	8.47	001083	CAJAx1	84	73.70
000987	DSP x1	163	6.91	001035	BOLsx1	16	18.17	001084	CAJAx1	28	88.14
000988	DSP x1	86	6.93	001036	PAQUx1	1	16.95	001085	DOCEx1	24	42.58
000989	DSP x1	149	6.87	001037	PAQUx1	24	20.37	001086	CAJAx1	131	46.19
000990	DSP x1	120	6.83	001038	DSP x1	50	17.72	001087	CAJAx1		52.54
000991	DSP x1	78	7.02	001039	TIRAx1	92	8.40	001089	PAQUx1	190	17.83
000992	DSP x1	84	6.89	001040	TIRAx1	249	7.23	001090	PQT x1	380	29.70
000993	TIRAx1	56	4.40	001041	TIRAx1	141	7.30	001091	PAQUx1	222	28.26
000994	BOLsx1	3	73.31	001042	TIRAx1	250	7.71	001092	DSP x1	35	24.16
000995	BOLsx1	1	63.56	001043	TIRAx1	2	7.84	001093	CAJAx1	19	16.95
000996	DSP x1	94	3.61	001044	TIRAx1	301	7.29	001094	CAJAx1	6	16.95
000997	CAJAx1	41	58.66	001045	TIRAx1	1	7.63	001095	UND x1	15	2.57
000998	SACox1	1	13.90	001046	TIRAx1	172	7.17	001096	CAJAx1	1	30.51
000999	DSP x1	70	10.58	001047	TIRAx1	64	7.04	001097	UND x1	3	2.69
001000	DSP x1	346	35.34	001048	TIRAx1	897	7.15	001098	UND x1	2	15.25
001001	DSP x1	1675	18.46	001049	TIRAx1	50	7.66	001099	UND x1	1	28.81
001002	SACox1	18	12.26	001050	TIRAx1	63	8.42	001100	UND x1	3	11.86
001003	SACox1	371	23.65	001051	TIRAx1	70	8.44	001101	UND x1	48	1.41
001004	SACox1	23	21.92	001052	TIRAx1	43	10.17	001102	PAQUx1	7	16.46
001005	SACox1	53	23.07	001053	TIRAx1	92	10.11	001103	PAQUx1	279	17.03
001006	SACox1	2513	23.66	001054	TIRAx1	40	8.45	001104	DSP x1	549	5.25
001007	SACox1	720	23.28	001055	CAJAx1	24	18.64	001105	DSP x1	761	4.95
001008	BOLsx1	358	11.99	001056	CAJAx1	7	27.12	001106	DSP x1	508	4.64
001009	SACox1	2	18.64	001057	DOCEx1	90	10.40	001107	DSP x1	138	4.89
001010	UND x1	251	11.60	001058	CAJAx1	11	66.10	001108	DSP x1	368	2.39
001011	SACox1	2114	11.97	001060	PAQUx1	513	17.49	001109	DSP x1	380	2.33
001012	DSP x1	349	10.81	001061	PAQUx1	2	16.95	001110	DSP x1	104	2.50
001013	UND x1	39730	0.94	001062	PAQUx1	27	19.40	001111	CAJAx1	25	22.88
001014	CAJAx1	7	20.88	001063	PAQUx1	2395	17.15	001112	CAJAx1	129	26.69
001015	PAQUx1	6	6.78	001064	PAQUx1	282	21.27	001113	CAJAx1	14	23.24
001016	UND x1	2187	2.60	001065	UND x1	120	3.36	001114	CAJAx1	69	26.69
001017	UND x1	3215	0.88	001066	UND x1	54	3.37	001115	CAJAx1	8	22.88
001018	PAQUx1	945	14.59	001067	UND x1	1994	1.29	001116	CAJAx1	68	26.69
001019	UND x1	91	9.37	001068	SIXPACx1	4	35.59	001117	CAJAx1	11	36.06
001020	UND x1	1386	1.55	001069	UND x1	4232	5.43	001118	CAJAx1	5	37.03
001021	UND x1	16	11.86	001070	DSP x1	9	27.45	001119	CAJAx1	4	36.02
001022	PAQUx1	1	38.14	001071	DSP x1	17	27.44	001120	CAJAx1	3	37.43

ANEXO 18
BASE DE DATOS

	Planificación						Nivel de Stock		Almacenamiento		
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11
Encuestado 1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1
Encuestado 2	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Encuestado 3	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0
Encuestado 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 6	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Encuestado 7	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 9	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0
Encuestado 10	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1
Encuestado 11	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1
Encuestado 12	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0
Encuestado 13	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0
Encuestado 14	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0
Encuestado 15	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0

	Rentabilidad económica						Rentabilidad financiera				
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11
Encuestado 1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1
Encuestado 2	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0
Encuestado 3	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0
Encuestado 4	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Encuestado 5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 6	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Encuestado 7	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado 9	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0
Encuestado 10	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0
Encuestado 11	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1
Encuestado 12	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0
Encuestado 13	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0
Encuestado 14	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0
Encuestado 15	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0

ANEXO 19
FOTOS DE LOS TESISTAS



**TRANSCRIPCIÓN DE ACTA DE SUSTENTACIÓN**

En la ciudad de Ayacucho, el día 27 de noviembre de 2025, a las 11:00 am horas, en el Auditorium de la Escuela Profesional de Contabilidad y Auditoría de la UNSCH, se reunieron los miembros de la Comisión del Jurado Evaluador, conformado por los profesores CPC. Edgar Huarancca Aguilar, CPC. Luz Eliana Quispe Quintana, CPC. Yon Ciro Ezcurra Ramírez y CPC. Toño Fredy Rojas Palpan (Asesor), bajo la presidencia del Dr. Pelayo Hilario Valenzuela Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y contables, en el acto académico de la sustentación de tesis y actuando como secretario el CPC. Alejandro Clever Coronel Cajchaya.

El secretario da lectura de la Resolución Decanal N° 491-2025-UNSCH-FCEAC-D, de fecha 14 de noviembre del 2025, el cual declara expedito a los bachilleres ROSSY THALIA SULCA LLACCTAHUAMAN y JUNIOR KLIEDER SILVA SACCACO para la sustentación de la Tesis: **El control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022;** para optar el título profesional de Contador(a) Público(a).

Acto seguido el presidente de los jurados invita a los sustentantes a dar inicio a la exposición de la mencionada tesis en un tiempo aproximado de cuarenta y cinco (45) minutos. Concluida la sustentación el presidente solicita a los miembros del jurado evaluador formular las preguntas y repreguntas necesarias para lo cual disponen de cuarenta y cinco (45) minutos, las mismas que fueron absueltas satisfactoriamente.

Concluida la sustentación, el presidente de los jurados invita a los sustentantes y público asistente abandonar el Auditorium con la finalidad de deliberar y emitir la calificación correspondiente, con el siguiente resultado:

Jurado 1	15
Jurado 2	15
Jurado 3	15

Resultando aprobados por unanimidad el calificativo de QUINCE (15)

Siendo las 12:41 p.m. horas del mismo día, se dio por concluido el acto académico y en fe de lo actuado firman al pie del presente los profesores: Dr. Pelayo Hilario Valenzuela, CPC. Edgar Huarancca Aguilar, CPC. Luz Eliana Quispe Quintana, CPC. Yon Ciro Ezcurra Ramírez, CPC. Toño Fredy Rojas Palpan (Asesor) y como secretario CPC. Alejandro Clever Coronel Cajchaya.

Libro N° 05, con folio N° 289

Ayacucho, 30 de diciembre del 2025


Prof. *Jesús Huamán Palomino*
Secretario Docente



UNSCH

**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

DECANATO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD CON DEPOSITO

N° 019-2025-EPCA/FCEAC/UNSCH

1.- Nombres y Apellidos de los Investigadores:

ROSSY THALIA SULCA LLACCTAHUAMAN

JUNIOR KLIEDER SILVA SACCACO

2.- Escuela Profesional **Contabilidad y Auditoría**

3.- Facultad de Ciencias **Económicas, Administrativas y Contables**

4.- Tipo de trabajo académico evaluado: **TESIS**

5.- Título del trabajo académico:

El control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotos del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022

6.- Software de similitud: **TURNITIN**

7.- Fecha de recepción: 18 de diciembre de 2025

8.- Fecha de evaluación: 20 de diciembre de 2025

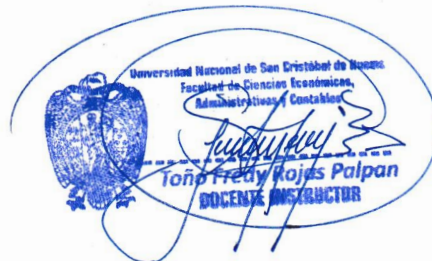
9.- Evaluación de originalidad:

Porcentaje de similitud	Resultado
* 19% (Diecinueve)	** APROBADO

* Consignar el porcentaje de similitud

** Consignar **APROBADO** si se encuentra dentro del rango de porcentaje establecido subsanar las observaciones o **DESAPROBADO** si excede el porcentaje permisible de similitud.

Ayacucho, 22 de diciembre de 2025



cc.
Archivo
TFRP

El control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotes del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022

por Rossy Thalia Sulca Llacctahuaman y Junior Klieder Silva Saccaco

Fecha de entrega: 20-dic-2025 06:12p. m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2850004609

Nombre del archivo: or_Klieder_SILVA_SACCACO_y_Rossy_Thalia_SULCA_LLACCTAHUAMAN.docx (13.89M)

Total de palabras: 28553

Total de caracteres: 160228

El control de inventarios y rentabilidad de las empresas comercializadoras de abarrotos del distrito Jesús Nazareno, 2021-2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

7%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga Trabajo del estudiante	6%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.unsch.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	1%
6	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Nacional de Cañete Trabajo del estudiante	<1%

9	dspace.utb.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
10	revistascientificas.cuc.edu.co Fuente de Internet	<1 %
11	Submitted to Universidad Peruana Los Andes Trabajo del estudiante	<1 %
12	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	repo.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
16	repositorio.ucundinamarca.edu.co Fuente de Internet	<1 %
17	1library.co Fuente de Internet	<1 %
18	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
19	repository.udistrital.edu.co Fuente de Internet	<1 %
20	documentos.uru.edu Fuente de Internet	<1 %

21 repositorio.unsaac.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

22 Submitted to UTEC Universidad de Ingeniería & Tecnología <1 %
Trabajo del estudiante

23 Submitted to Colegio Alemán de Temuco <1 %
Trabajo del estudiante

24 repositorio.ulead.edu.ec <1 %
Fuente de Internet

25 Flores Quispe, Roxana Liliana. "Planeamiento tributario y gestión de riesgos tributarios en las empresas de repuestos automotrices de la Región Puno, 2022", Universidad Nacional del Altiplano de Puno (Peru) <1 %
Publicación

26 Submitted to Pontificia Universidad Católica del Perú <1 %
Trabajo del estudiante

27 fastercapital.com <1 %
Fuente de Internet

28 repositorio.uwiener.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

29 repositorio.unsm.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

baixardoc.com

30

Fuente de Internet

<1 %

31

repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

32

Submitted to uncedu

Trabajo del estudiante

<1 %

33

Submitted to Universidad Tecnologica del Peru

Trabajo del estudiante

<1 %

34

www.repositorio.unach.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

35

Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC

Trabajo del estudiante

<1 %

36

repositorio.unac.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

37

repositorio.usanpedro.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

38

Submitted to Unidades Tecnológicas de Santander

Trabajo del estudiante

<1 %

39

Submitted to Universidad Alas Peruanas

Trabajo del estudiante

<1 %

40

Submitted to Universidad Peruana de Las Americas

<1 %

41

Submitted to Universidad TecMilenio

Trabajo del estudiante

<1 %

42

Submitted to Universidad de Guayaquil

Trabajo del estudiante

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 30 words

Excluir bibliografía

Activo