

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

**EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA
RENTABILIDAD DE COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020.**

Bach. Guevara Flores; Eneida Yhcely.

Bach. Goicochea Rengifo, Katherine Johana.

Asesor:

Mg. Fernando Guerrero Figueroa

Cajamarca – Perú

Junio - 2022

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

**EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA
RENTABILIDAD DE COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020.**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el

Título Profesional de Contador Público

Bach. Guevara Flores; Eneida Yehcely.

Bach. Goicochea Rengifo, Katherine Johana.

Asesor: Mg. Fernando Guerrero Figueroa

Cajamarca – Perú

Junio - 2022

COPYRIGHT © 2022 by
GUEVARA FLORES; ENEIDA YEHCELY &
GOICOCHEA RENGIFO; KATHERINE JOHANA.
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

**EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE
COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020**

Presidente: MG. MANUEL ZELADA CHÁVARRY

Secretario: DR. ANDRÉS GIL JAUREGUI.

Vocal: MG. ANTHONY RABANAL SORIANO

DEDICATORIA

A:

Mis amorosos padres en quienes renace un sentimiento especial de gratitud, cuyas palabras de aliento e impulso de tenacidad suenan en mis oídos.

Mi hermano nunca han dejado de lado y es muy especial.

Mis amigos y familiares que me han apoyado durante todo el proceso.

Katherine Johana

A:

Mis padres, personas virtuosas con amplios conocimientos en las asignaturas que no se aprenden en la escuela.

A mis hermanos con quien siempre tengo que aprender y me acompañaron en este viaje, cronometrando el tiempo que pasé inmersa en los estudios y advirtiéndome la hora que debería dormir.

Mis amigos y familiares por la paciencia, el afecto y por la fuerza dada en cada momento.

Eneida Yehcely.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo – UPAGU, alma mater de nuestra formación profesional.

A mis docentes, cuya labor resulta muchas veces subestimada, no obstante exaltar su trabajo y les agradecemos por permitir en nosotras expandir los conocimientos, superarnos y cumplir nuestras expectativas para ser mejores personas.

A la empresa comercial JHORDI en especial al señor Goicochea Silva Ramiro quien compartió sus conocimientos e hizo de esto una larga jornada de aprendizajes.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación “EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020”, se desarrolla con la finalidad de determinar de qué manera incide el control de inventarios en la rentabilidad de comercial Jhordi. El objetivo general de esta investigación se propone analizar el control de inventario y su impacto en la rentabilidad de Comercial Jhordi, La Libertad 2020. Las variables que se han considerado en la investigación son: control de inventario como variable independiente y rentabilidad como variable dependiente. En cuanto a la metodología a emplear, tendrá el enfoque cuantitativo, de tipo básica y nivel de investigación no experimental, descriptivo, longitudinal. La población estará conformada por la totalidad de registros que pueden ser boletas, facturas, guías de revisión, libro de registro de ingreso, libros de ventas y otros con los que cuente Comercial Jhordi de La Libertad durante el periodo enero a diciembre 2020. La técnica a utilizar es la revisión documental. Como instrumento de recolección de datos se contó con una ficha de registro que ha sido elaborado por las autoras y cumple con los objetivos y variables planteados en el presente estudio. De los aspectos éticos considerados en el presente como investigadoras garantizamos la originalidad y propiedad intelectual y política anti plagio. En tanto, las fuentes aquí consideradas y consultadas son citadas, respetando los derechos de autor. Los resultados obtenidos un gasto fijo de S/. 1,860.00 soles para 02 trabajadores, gastos operativos efectuados en un año de S/. 17 760.00 soles; las ventas anuales percibidas ascienden a S/. 1,894,536.00 soles; la solvencia de la empresa Comercial Jhordi cuenta con activos de sobra (mayor a 1.5) para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Según el ratio de margen de utilidad sobre las ventas el año 2019 alcanzo

un 7.57%; por otro lado, el año 2020 alcanzó un 24%, que equivale a una ganancia neta después de impuesto de 0.24 céntimos por cada sol de venta. Finalmente, se confirma que se ha cumplido la hipótesis afirmando que el control de inventario impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa Comercial Jhordi; minimizando las pérdidas de productos, así como la adquisición de sobre stock incrementando la rentabilidad en un 24% como lo señala la tabla 9 del Comparativo del estado de resultado de la empresa Comercial Jhordi.

Palabras clave: Control de inventario, impacto y rentabilidad

ABSTRACT:

The present research work "INVENTORY CONTROL AND ITS IMPACT ON THE PROFITABILITY OF COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020", is developed with the purpose of determining how inventory control affects the profitability of Comercial Jhordi. The general objective of this research is to analyze inventory control and its impact on the profitability of Comercial Jhordi, La Libertad 2020. The variables that have been considered in the research are: inventory control as an independent variable and profitability as a dependent variable. Regarding the methodology to be used, it will have a quantitative approach, of a basic type and a non-experimental, descriptive, longitudinal research level. The population will be made up of all the records that can be tickets, invoices, review guides, income record book, sales books and others that Comercial Jhordi de La Libertad has during the period January to December 2020. The technique to use is the documentary review. As a data collection instrument, there was a registration form that has been prepared by the authors and meets the objectives and variables set out in this study. Of the ethical aspects considered in the present as researchers we guarantee originality and intellectual property and anti-plagiarism policy. Meanwhile, the sources considered and consulted here are cited, respecting copyright. The results obtained a fixed expense of S/. 1,860.00 soles for 02 workers, operating expenses incurred in a year of S /. 17,760.00 soles; the annual sales received amount to S/. 1,894,536.00 soles; the solvency of the company Comercial Jhordi has assets to spare (greater than 1.5) to meet its short-term financial obligations. According to the profit margin ratio on sales in 2019 it reached 7.57%; on the other hand, the year 2020

reached 24%. Finally, it is confirmed that the hypothesis has been fulfilled, stating that inventory control has a positive impact on the profitability of the Comercial Jhordi company; minimizing product losses, as well as the acquisition of overstock, increasing profitability by 24%, as indicated in table 9 of the Comparative results statement of Comercial Jhordi.

Keywords: Inventory control, impact and profitability

ÍNDICE

DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTOS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT:.....	x
ÍNDICE.....	xii
LISTA DE TABLAS	xiv
CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
1.1.Planteamiento del Problema	15
1.2.Formulación del problema	18
1.3.Justificación del problema	18
1.4.Objetivos de la investigación.....	20
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	21
2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
2.1.TEORÍAS	21
2.2.BASES TEÓRICAS	30
2.2.1. Control.....	30
2.2.2. Inventario.....	31
2.2.3. Control de inventarios	31
2.2.4. Métodos de valuación de inventarios	33
2.2.5. Importancia del control de inventarios	36
2.2.6. Sistemas e inventario.....	37
2.2.7. Clasificación de los modelos	37
2.2.8. Precisión en el registro de inventarios.....	40
2.2.9. Problemas frecuentes a falta de un adecuado control de inventarios	41
2.2.10. Beneficios de un adecuado control de inventarios	42
2.2.11. Rentabilidad en el análisis contable.....	43
2.2.12. Ratios Financieros	44
2.3.DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	49
2.4.HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	51
2.4.1. Hipótesis General	51
2.4.2. Operacionalización de las variables	52
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	53
3.1.Tipo y nivel de investigación.....	53
3.2.Métodos y diseño de investigación.....	54
3.3.Unidad de análisis, universo y muestra	54
3.4.Técnicas e Instrumentos de investigación	56
3.5.Técnicas para el procesamiento y análisis de datos.....	59
3.6.Aspectos éticos de la investigación	60

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	61
4.1.Presentación, análisis e interpretación de resultados.....	61
4.2.Discusión	76
5.1.Conclusiones.....	81
5.2.Recomendaciones	82
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
7. ANEXOS.....	89

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Interpretación de la validez.....	58
Tabla 2. Interpretación de fiabilidad.....	59
Tabla 3. Inventario inicial de Comercial Jhodi, año 2020	61
Tabla 4. Gastos Fijos de la empresa Comercial Jhordi, año 2020	68
Tabla 5. Gastos operativos de la empresa Comercial Jhordi, año 2020	68
Tabla 6. Ventas mensuales declaradas en el año 2020	69
Tabla 7. Estado de situación financiera de Comercial Jhordi hasta el 31 del 12 del 2020.....	70
Tabla 8. Estado de resultado de la empresa Comercial Jhordi hasta el 31/12/2018, 31/12/2019 y 2020	72
Tabla 9. Margen de utilidad sobre las ventas – Ratio 2020	73
Tabla 10. Comparativo de estado de resultado de Comercial Jhordi en periodo 2018, 2019 y 2020.....	74

LISTA DE FIGURA

Figura 1. Procedimiento para satisfacer la solicitud del cliente.....	32
Figura 2. Diferencias adicionales para la elección de los sistemas.....	38

CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

En el Perú, estos últimos años, el sector de transacciones en comercio de productos de ferretería al por menor ascienden alrededor de 1,670 000 000 de dólares, y ha experimentado un aumento aproximadamente semejante con el sector construcción, comportamiento que para el año 2018 gira en torno al 7 y 8% anual (Gestión, 2018).

Al comparar el impacto del sector en Colombia (USD 6.38 mil millones) con el obtenido en Perú (USD 1.67 mil millones) alcanza un rango distinguido de un 282% en beneficio a Colombia. En otras palabras, en el Perú aún no evoluciona plenamente el sector construcción y ferretero, pese a que este sector puede estar en permanente progreso lo que entraña una sucesiva demanda por los materiales y artículos de ferretería, es probable que cada vez la competencia se vuelva más dura y agresiva.

De acuerdo con Asmat aproximadamente el 80% de la acción de mercado en Perú se halla concentrada en 4 empresas Sodimac, Maestro, Promart y Casinelli, que, en contraste con Chile, la internación de mercado es relativamente baja, puesto que en tanto Perú tenía 83 establecimientos para 32 000 000 de personas, en el país de Chile existían 150 tiendas para 18 000 000 de personas. Determina que este sector está aún en crecimiento en nuestro país,

razón importante para posicionar una empresa, de manera ingeniosa, razonable y beneficiosa en este tipo de comercio (Jiménez & Quezada, 2019).

Hoy en día la globalización del mundo periódicamente incrementan la competencia y las empresas están obligadas a afrontar diferentes condiciones para llegar a ajustarse a esta economía tan variable; y pese a que la totalidad de los procesos son valiosos para la empresa, es el control de inventarios el que juega un rol predominante en la verificación y exactitud de las mercaderías que son almacenadas, significando el punto de partida para alcanzar ventas, pues sin inventarios no hay ventas, y si no hay ventas, no se generan utilidades.

Son variados los problemas que influyen en la gestión de los inventarios, ya que este procedimiento debe considerar un detallado control, sostenido en registros fidedignos de los ingresos de productos al almacén, las salidas de los mismos, así como con políticas y sistemas amparados del progreso de la tecnología con la que se cuenta, así lo afirma Ramón Lobaina (Álvarez, 2018).

El control de inventarios como base fundamental de toda empresa comercial; resultado de la rotación de estos se convierte en dinero en efectivo de un modo inmediato, una vez que se ha precisado la venta del mismo. Las empresas operan un sin número de inventarios, entre los cuales se hallan útiles para el bricolaje, la construcción y las exigencias del hogar que deben estar reunidos de manera organizada en ambientes adecuados para su conservación, colocados o embalados de manera específica, lo que hace necesario establecer

controles adecuados mediante políticas, procesos y funciones, que conlleven a una adecuada organización y control de inventarios en sus locales.

Después de todo, la desorganización y la falta de procesos de control sobre los inventarios dentro de una empresa, ocasionan errores de control en el corto y mediano plazo, ineficiencia en el uso de elementos y disminución de la rentabilidad empresarial. En este escenario, resulta notable examinar los rasgos asociados al control de inventario que incurren en la rentabilidad de la empresa.

El problema más importante que confrontan los empresarios de este tipo de empresas, es que no cuentan con un firme control interno, el cual se explica en faltantes y sobrantes de inventario, expiración de productos, no hay rotación, daño de las mercaderías, y con probables eventualidades tributarias; los cuales afectan directamente en que los ratios de liquidez descendan como resultado de éstos y que por tanto la gerencia no alcance a cumplir los objetivos trazados. Por las consideraciones planteadas, se es necesario resolver la problemática anteriormente descrito y favorecer así la expansión y progreso de estas empresas.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es el impacto del control de inventario en la rentabilidad de Comercial Jhordi, La Libertad 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cómo es el control de inventarios en Comercial Jhordi, La Libertad 2020?
- ¿Cuáles son los procedimientos contables, tributarios para el manejo adecuado del control de inventarios?
- ¿Cuál es el grado de incidencia de realizar un adecuado o incorrecto uso del control de inventarios en la rentabilidad de Comercial Jhordi?

1.3. Justificación del problema

Justificación Práctica.

El control de inventarios es de vital importancia, dado que permite evaluar los activos actuales, equilibrar las cuentas y generar informes financieros. Colaborando así con el mejor desarrollo y conducción **de ferretería Comercial Jhordi**, así como una adecuada rentabilidad para la adopción de mejores decisiones. El éxito de una empresa radica en el empleo eficiente de su inventario, y llega a ser el pilar fundamental para el direccionamiento, así como plan operativo de la empresa.

Justificación Teórica.

Por lo general el control de inventario es un tema poco atendido por las empresas, siendo necesario para evitar la insatisfacción del cliente. Por ello surge la importancia de mantener un detallado registro para la recepción y orden de los bienes que garantice un suficiente inventario y sin duplicidad. El control de inventario se constituye en una variable crucial para el éxito de la empresa y las personas. En este sentido, la presente investigación contribuirá al enriquecimiento de la literatura científica, así como material de consulta para futuras investigaciones dado que su alcance positivo incrementa las ganancias, genera un orden de flujo y evita excesivos costos por stock innecesario.

Justificación Metodológica.

A su vez, con la presente investigación se intenta no solo lograr analizar el problema, sino por el contrario mediante técnicas de investigación cuantitativa orientado a la síntesis y análisis ofrecer información desde el mismo lugar donde el personal labore y maneje sus inventarios; de este modo se espera contar con personal cada vez más adiestrado, capacitado y con las condiciones organizacionales cada vez más óptimas. El propósito principal radica en mejorar y potenciar los procesos que ajustan la compra y venta de mercancía y el proceso de control de inventario.

El resultado que se obtenga al examinar, servirá de base para medir el impacto del control de inventario en la rentabilidad de la empresa, conocer la condición actual y presentar alguna alternativa para el manejo eficiente para una decisión adecuada por parte de

la gerencia. Por último, este se constituye en el referente para futuras investigaciones en nuestro medio, que permita llenar los vacíos existentes para una correcta gestión de la empresa que va de la mano con la contabilidad para la asertiva toma de decisiones en el movimiento de las operaciones.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Analizar el control de inventario y su impacto en la rentabilidad de Comercial Jhordi, La Libertad 2020

1.4.2. Objetivos específicos

- Identificar la situación problemática del control de inventarios de Comercial Jhordi, La Libertad 2020.
- Revisar los procedimientos contables, tributarios para el manejo adecuado del Control de Inventarios.
- Determinar el grado de incidencia de un adecuado o incorrecto uso del control de inventarios en la rentabilidad de Comercial Jhordi, La Libertad 2020.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. TEORÍAS

Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener (Yañez, 2013).

$$\text{RSI} = \text{Ganancia anual} / \text{Inversión}$$

Al analizar el rendimiento sobre la inversión, para cualquier activo, ya sea una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, esto sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo (Yañez, 2013).

Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario. ¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la

inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad ¿no pueden ganar lo mismo? Si a dos individuos les diéramos unas máquinas vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión? Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otro factor tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores. Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios (Palomino, 2019).

La rentabilidad desde la perspectiva económica evalúa la capacidad efectiva de la empresa, del negocio, para obtener rendimientos a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles. Desechando los aspectos financieros y centrando la cuestión en los económicos, se mide la eficacia de los gestores de la empresa, en cuanto la propiedad de la empresa pone en manos de los administradores de la misma unas inversiones, unos recursos, para que éstos, a partir de la gestión de los mismos, consigan generar beneficios. La herramienta fundamental a utilizar es el ratio de rentabilidad económica, conocido como Return on Investment –ROI- ó Return on Assets –ROA.

Rentabilidad Económica = Beneficio económico / Activo total

El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa menos todos los costes no financieros. Es decir, para calcular esta medida de beneficios, tomamos los ingresos totales de la empresa y restamos todos los costes excepto los intereses de la deuda y otros costes financieros. Tampoco restamos los impuestos. Por eso, el beneficio económico también se conoce como “beneficio antes de intereses e impuestos”. Otros términos bastante comunes son “beneficio operativo”, “beneficio de explotación” o “beneficio bruto” (Open Course Ware, 2020).

Desde la perspectiva financiera la rentabilidad es de máximo interés para el accionista y para la empresa. En el primer caso para tomar sus decisiones de inversión en la empresa. En el segundo, para disponer de un criterio para tomar decisiones sobre el modelo de financiación que implique, en su caso, una mejora en la rentabilidad de los recursos

propios, si bien tal decisión estará afectada por otros aspectos relevantes como, por ejemplo, la solvencia de la empresa (Amondarain & Zubiaur, 2018).

Rentabilidad financiera = Beneficio neto / Fondos propios

Donde los fondos propios son igual a capital más reservas y el beneficio neto es beneficio que ganan los propietarios de la empresa, una vez pagados los intereses y otros gastos financieros y los impuestos.

Beneficio neto = Beneficio empresa – Intereses – Impuestos

En efecto, la primera obligación de una empresa es pagar los intereses de la deuda y, a continuación, los impuestos. Si sobra dinero, ese remanente (que es el beneficio neto) se utilizará para repartir dividendos. Al igual que antes, podemos comprobar que la medida de beneficios que estamos utilizando es consistente con la medida de recursos financieros. ¿Cómo lo sabemos? Lo sabemos porque el BN se va a utilizar para pagar a los accionistas, pero no se va a utilizar para pagar a los acreedores (ya se ha pagado a los acreedores, puesto que estamos restando los intereses) (Open Course Ware, 2020).

Antecedentes

A nivel internacional Teresaca y Maji (2018) en Guayaquil ejecutó un estudio titulado “Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad”, donde encontró que el personal no guarda seguridad en cuanto a los inventarios, cualquiera puede ingresar a la bodega, no existe control en la recepción de mercadería, se efectúan las compras sin el seguimiento de los cargos, se desconoce la cantidad requerida para ser comprada. La comunicación incrementa el desempeño de los trabajadores. También se evidenció que el control de inventario incide positivamente en la productividad de los comercios que venden productos de primera necesidad. (p.9).

Asencio, Gonzáles y Lozano (2017) en Guayas-Ecuador efectuó el estudio “El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas” en el que halló dificultades para el control de sus inventarios que tiene esta empresa distribuidora farmacéutica, los cuales están asociados a la poca organización departamental, carencia de flujo de procesos y control de los ítems adquiridos para la venta, así como el incumplimiento por parte del personal encargado para dicho control que permitan conducir a obtener una mejor rentabilidad empresarial. Existe una carencia de control de presupuesto anual y por mes no permite disponer de previsiones en la planificación de flujo de caja, rotación de inventarios y de espacio físico; así mismo se tuvo escaso control interno, debido a una sola firma del bodeguero; los cuales deberían contar con 3 firmas elaborado, revisado y

aprobado. La facturación se efectuaba en espacios no apropiados, lo que permite hurtos o situaciones inesperadas en la economía de la empresa. (p.15)

López y Quenoran (2015), en Guayaquil realizó el estudio “El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Méndez y asociados, ASOMEN S.A. en el que encontró deficiencias importantes como la falta de políticas y procesos inapropiados, fallas en la dirección, cuantioso inventario de carente rotación, negocios con ubicación en áreas de exposición pluviométrico. En tiempos duros y en sectores, no autorizados por ordenanzas municipales. La empresa no posee un manual de funciones, políticas y procedimientos lo que ocasiona un retraso en las actividades y mal uso de recursos financieros, humanos y materiales. El deficiente control interno en la rentabilidad de la empresa desencadena pérdidas de contratos, la cancelación de contratos comerciales. Los registros de stock no son nada fiables en comparación con inventarios físicos. A su vez, termina concluyendo que la evaluación de la propuesta demostró su utilidad y viabilidad. (p. 133)

A nivel Nacional Corrales y Huamanguillas (2019), en Arequipa efectuaron la investigación “El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar - Arequipa” hallando que un control de inventarios influye de modo significativo en las rentas de los negocios del sector ferretero, puesto que un adecuado control de inventarios permite reducir exceso de capacidad en mercaderías, reducir precios y exponer los saldos actuales de los Kardex, asegurando así excelentes impactos en su economía y una buena rentabilidad en la empresa. La rotación de

inventarios influye de manera positiva dado que permite la salida de mercadería rápida evitando perder por obsolescencia y fecha de vencimiento. La carencia de control adecuado de inventarios es debida a desconocimiento y nivel alto de informalidad en las operaciones, algunos llevan un registro electrónico, otros solo un registro en cuaderno; pero muchas veces lo llevan de manera mental causando pérdidas, deterioros y sobrantes. (p.46)

Córdova y Saldaña (2019), en Jaén realizaron el trabajo de investigación titulado “Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Comercial Ferretería GORKY E.I.R.L, Jaén” obteniendo que un adecuado control de los inventarios les concede a las empresas mejorar su rentabilidad. Entre las razones se halla que la empresa no utiliza sistemas para el manejo de inventario, desconociendo durante buen tiempo la cantidad de inventario. Al examinar la rentabilidad de la empresa, se encontró que el nivel de manejo de inventarios se redujo de 53.72 veces a 35.91 veces; debiendo la empresa incorporar un sistema de control para su evaluación, puesta en funcionamiento y operatividad de la empresa (p.72).

Ambulay (2019), en Lima realizó la investigación “El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa grupo DELTRON S.A”; En este estudio encontró que la empresa no cuenta con una gestión adecuada de los inventarios, por lo que se comprobó que el control de inventarios incide en la rentabilidad de la empresa. La empresa desconoce el manejo de los productos los cuales pierden fecha de vencimiento. Hace falta una eficiente manera de efectuar el control de inventario, derivados de la ausencia de

normatividad o procedimientos formales. El manejo de inventario de las existencias, proporciona seguridad para lograr la rentabilidad a través de estrategias de transmisión de información transparente y verdadera reflejándose en sus estados financieros. (p.36).

Dávila y Maldonado (2019), en Tarapoto realizaron el estudio “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios RUTSOL S.A. del distrito de Nueva Cajamarca” en sus hallazgos se distinguieron falencias como el indebida verificación sobre los estándares de calidad del producto recepcionado, inadecuada ubicación de las existencias, y falencias en la revisión y supervisión de las provisiones o mercancías acopiadas, ocasionando que estos se deterioren y caduquen, generando daños cuya compilación completa vale S/. 33,677.11. Así también, debido a las deficiencias presentadas los índices de rentabilidad redujeron considerablemente, también se muestra que la rotación de existencias redujo de 0.92 a 0.89 número de veces. Llegando a concluir que el control de inventarios incide de manera negativa en la rentabilidad de la empresa de servicios. (p.50).

Díaz (2017), en Chiclayo ejecutó el estudio “El control de inventario y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de imprentas: caso DIARCC servicios generales S.A.C., de la ciudad de Lambayeque, año 2017” en sus resultados encontró que la empresa no cuenta con un control de inventarios que le permita adquirir data instantánea, auténtica y eficaz de los productos en stock para la producción de sus tareas de impresión. A su vez admite un incremento de gastos en la adquisición de

mercancía de último minuto, que se lleva a cabo sin antelada cotización, esto conlleva pérdidas que no son previstas. Además, la empresa no cuenta con ningún formato que le permita controlar sus entradas y salidas de materia prima, no tiene diseñado formato de las actividades para realizar presupuesto de cotización a sus clientes. (p.5).

Por su parte Bauer (2017), en Lima realizó el estudio “El Control de Inventario y su Impacto en la Rentabilidad de la Empresa Arenas SRL - Lima Del Año 2016”; hallando que las estrategias de control de inventarios impactan significativamente la rentabilidad de la empresa Arenas SRL, por ello, si la zona de depósito no posee la condición de efectuar una apropiada gestión se presentarán habitualmente las siguientes consecuencias: Reclamos de clientes, sobrecostos y disminución de la rentabilidad. Para promover la optimización de los recursos empleados en el control de inventario se requiere del empleo adecuado del tiempo, personal, dinero y activos, con lo cual es indispensable la planificación para poder obtener procesos de alto nivel. (p.5-6).

Así mismo Arias et al (2016) en Lima realizaron el estudio “Control de inventarios de la distribuidora de embutidos “Don Pepito” y su incidencia contable y tributaria” en el que el propietario no demuestra importarle el control de inventarios; es más ni siquiera considera que el desestimarlos provoca incontables problemas contables y financieros. Hallándose mercadería vencida, no se emiten comprobantes de pago y declarar el IGV trayendo consigo el pago de omisión de tributo y multas. No existe organigrama y con ello no se tiene algún empleado que verifique las mercaderías que entran y salen así como eliminación de mercaderías vencidas. La empresa no toma importancia al control

administrativo, financiero y contable; no obstante, su realidad es debida a esta. (p.77)

A nivel local Guzmán (2018), en Cajamarca realizó el estudio “Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la Ferretería Linares F.J.J E.I.R.L.”; con el objetivo de demostrar que el control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa. El procedimiento de control de inventarios es de crucial valor para toda empresa de comercio ya que la carencia de un artículo terminaría en una pérdida para la empresa y por consiguiente se lograría una disminución en las rentas. Es vital e importante que la empresa comercial; puesto que, un faltante de producto conlleva a la pérdida de la organización que llevarían a una baja rentabilidad. (p.5).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Control

De acuerdo con Martínez (2013) el control consiste en establecer la definición y medición de indicadores tales como: cumplimiento de los plazos de entrega, presura de producto y rotación de stock o gestión de inventarios (p.10).

2.2.2. Inventario

El control de inventarios es un instrumento imprescindible en la administración moderna, dado que concede a las empresas y agrupaciones comprender los valores reales de mercadería apta para ser vendida, en un lugar y tiempo definido, así como las circunstancias de acopio atribuibles en los negocios (Espinoza, 2011).

El inventario, de acuerdo con Acevedo “es la agrupación de productos o artículos que tiene un negocio para vender con aquellos, permitiendo la adquisición y venta o la confección previamente a venderlos, en un lapso económico determinado. Deben mostrarse en el grupo de activos circulantes” (Apunte & Rodríguez, 2016, p. 3).

2.2.3. Control de inventarios

Esta se fundamenta en la actividad del control de la mercadería; desde el procedimiento de producción y la satisfacción de las necesidades de hoy y el futuro, para poder lograr establecerse, teniendo en consideración el ciclo de consumo, las cantidades de mercadería y la obtención puntual para admitir la demanda (Martínez, 2005, p. 25).

Este consiste en realizar una tarea técnica y de procesos empleados para establecer, poner en efecto y sostener las cantidades optimas de materiales requeridos, para que la empresa cumpla con sus objetivos.

El control de inventarios es uno de los asuntos más complicados e interesantes de la Logística, planeación y administración de la red de suministro (Supply Chain Management, SCM). Comúnmente es posible oír a los administradores, gerentes y analistas de Logística que uno de sus primordiales obstáculos a los que se deben afrontar es la administración de los inventarios.

Uno de los asuntos característicos, por ejemplo, es la mercadería de excesos y con falla en los registros: “Permanentemente se cuenta con mucho de lo que no se llega a vender o expedir, y en exceso agotados de los productos que más se expenden”. Lo curioso de este tema es que acontece realmente en toda empresa del sector industrial, comercial o de servicios, las cuales comandan, de una u otra manera, materias primas, elementos, repuestos, recursos y/o productos terminados, productos y materias primas en curso o circulación, sosteniendo unidades en inventario en mayor o menor nivel (Julio, 2010).

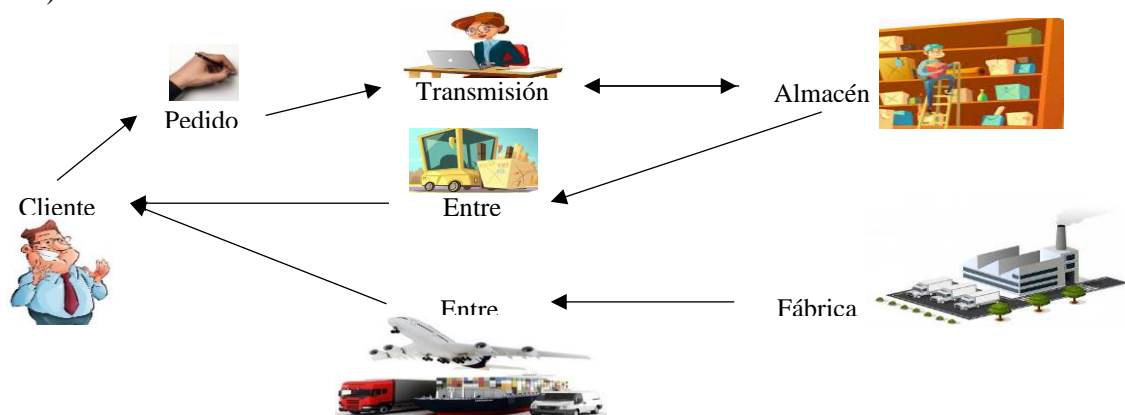


Figura 1. *Procedimiento para satisfacer la solicitud del cliente*

2.2.4. Métodos de valuación de inventarios

Existen estructuras de inventario: el sistema periódico y el permanente. Cuando el empleador utiliza el permanente, debe recurrir a estrategias extraordinarias de valoración de inventarios, entre las que se encuentran el Método PEPS, Método UEPS, Método Promedio Ponderado y Técnica Retail, siendo estos los máximos utilizados y los máximos avanzados.

Primeras en entrar primeras en salir (PEPS)

Esta técnica consiste básicamente en deshacerse de las mercancías que se compraron primero, para que los productos comprados más recientemente permanezcan dentro de los inventarios (Fernández, 2013, p. 12).

En el caso de que existan devoluciones de compras, se realiza por la cuota que se compró al momento de la operación, es decir, se agota el stock por el costo pagado en la compra.

Si lo que se devuelve es un producto vendido a un cliente, este se entra en stock nuevamente por el costo al que se compró, en razón de que se supone que al momento de la venta se asignó a dichos productos un costo de salida de acuerdo al criterio de valoración de inventarios controlado por la empresa.

Al utilizar este método de valuación de inventarios, se da un efecto sobre los resultados financieros de la empresa, tanto por el monto del costo de las ventas como por el valor del inventario final. Bien sabemos que al sacar las unidades que se compraron

primero, significa que en el inventario final quedan las últimas unidades compradas, y estas unidades por lo general se adquirieron a un mayor costo. Ahora el costo de venta al ser determinado sacando las primeras unidades compradas, que por lo general fueron más económicas, se tiene un costo de venta relativamente más bajo, lo que significa que tendrá menor efecto sobre la utilidad (Trujillo, 2020, p. 4).

Últimas en entrar primeras en salir (UEPS)

este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero (Trujillo, 2020, p. 4).

Este es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.

El tratamiento que se le da a las devoluciones en compras es el mismo que se le da en el método PEPS, es decir que se le da salida del inventario por el valor de adquisición, esto debido a que como es apenas lógico, el producto se devuelve por el valor que se pagó a la hora de adquirirlo.

Debemos recordar además que los diferentes métodos de valuación tienen validez para costear las ventas o salidas, ya que las compras ya tienen un costo identificado que es el valor pagado por ellas. En el caso de la devolución en ventas, estas ingresan

nuevamente al inventario por el valor o costo con que salieron al momento de hacer la venta (Fernández, 2013, p. 15).

Financieramente la utilización de este método, implica un mayor valor del costo de venta debido a que es determinado con base a las últimas unidades adquiridas que por lo general son más costosas; igualmente al costera con base a las ultimas unidades compradas, significa que en el inventario final quedan las primeras unidades que en la mayoría de los casos son más económicas, lo que conlleva a que sea de un menor valor (Fernández, 2013, p. 16).

Método de Costo de promedio ponderado

Aunque poco usado, es este otro método de valuación de los inventarios, utilizado para determinar el costo promedio aritmético ponderado, a través de la siguiente secuencia.

1. Se suman las unidades de que se ha dispuesto en el periodo, es decir, el saldo inicial
2. más las compradas, después de deducir las devoluciones.
3. Se suman los respectivos costos.
4. Se divide el costo total entre el total de unidades.

Una vez determinado el método para el control de inventarios, es pertinente familiarizarse con el paso a paso del que se ha seleccionado no sin antes poner de contexto que las actividades propias de cualquier empresa cuya actividad comercial maneje inventarios, requieren de un control y de un costeo, como ya hemos visto tenemos plenamente identificado el sistema y método para el manejo de los mismos (Trujillo, 2020, p. 4).

2.2.5. Importancia del control de inventarios

Tener un adecuado registro de inventarios no es sencillamente hacerlo porque las organizaciones notables lo realizan, o porque el contador lo solicita o porque los requieren para organizar un balance general. La finalidad fundamental es contar con data apta y provechosa para: reducir costos de fabricación, incrementar la liquidez, sostener un valor de inventario excelente e iniciar a emplear la tecnología con la consiguiente reducción de gastos operativos, así como también entender al final del período contable condición confiable de la situación económica de la empresa.

En las micro pequeñas empresas el control de inventarios es pocas veces atendido, lo que no admiten poseer inventario fidedigno, políticas o sistemas que colaboren a esta sencilla pero laborioso trabajo de inventariado (Jiménez & Quezada, 2019).

2.2.6. Sistemas e inventario

Un sistema de inventario provee la estructura organizacional y las políticas operativas para mantener y controlar los bienes que se van a almacenar. El sistema es responsable de ordenar y recibir los bienes, de coordinar la colocación de los pedidos, y de rastrear lo que se ha ordenado, que cantidad y a quien. Además, el sistema debe hacer un seguimiento para responder a preguntas tales como: ¿el proveedor ha recibido el pedido?, ¿el pedido ha sido despachado?, ¿las fechas son correctas?, ¿existen procedimientos para hacer un nuevo pedido o devolver la mercancía indeseable? (Gestión Empresarial, 2019).

2.2.7. Clasificación de los modelos

Existen 2 tipos generales de sistemas de registro: los modelos de cantidad fija del pedido (también denominados cantidad económica de pedido, Economic Order Quantity, EOQ, modelo Q) y los sistemas de periodo de tiempo fijo (también denominado sistema periódico, sistema de revisión periódica, sistema de intervalo fijo de pedidos, y modelo P).

La diferencia principal es que los modelos de cantidad fija de pedido son “estimulados por un evento”, y los modelos de periodo de tiempo fijo son “estimulados por el tiempo”. Es decir, el modelo de cantidad fija de pedido comienza un nuevo pedido cuando se presenta el hecho de lograr un nivel característico para el nuevo pedido; este

evento puede acontecer en algún otro momento, dependiendo de la demanda de los artículos estimados. De modo diferente, el modelo de periodo de tiempo fijo se reduce a situar pedidos al final de un lapso de tiempo previsto, solo el paso del tiempo provoca el modelo. En el modelo de cantidad fija de pedido (que sitúa un pedido cuando el inventario restante cae a un punto de pedido predeterminado, R) el inventario restante debe monitorearse constantemente. Así, el modelo de cantidad fija de pedido es un sistema permanente que solicita que cada vez que se haga un retiro o una suma al inventario, los registros deban renovarse para preservar que el punto del nuevo pedido se ha logrado o no. En un modelo de periodo de tiempo fijo, la contabilización tiene lugar solo en el momento del periodo de revisión.

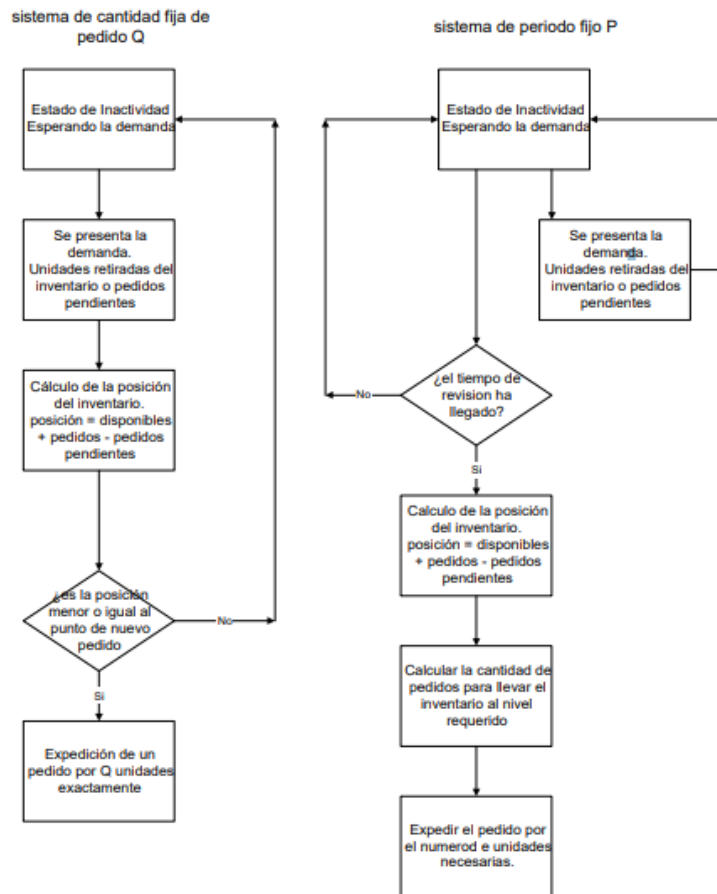
Las siguientes son algunas diferencias adicionales que tienden a influenciar la elección de los sistemas:

Rasgo	Modelo de cantidad fija de pedido Q	Modelo de periodo de tiempo fijo P
<i>Cantidad pedida</i>	Q constante (la misma cantidad ordenada cada vez)	Q variable (varía cada vez que se coloca un
<i>¿Cuándo colocar un pedido?</i>	R cuando la posición del inventario cae al nivel del nuevo pedido.	T cuando llega el período de revisión
<i>Revisiones</i>	Cada vez que se realiza un retiro o una adición.	Se cuenta solamente durante el período de revisión.
<i>Tamaño del inventario</i>	Menor	Mayor
<i>Tiempo de mantenimiento</i>	Mayor debido al registro perpetuo	
<i>Tipo de artículos</i>	Artículos de mayor precio, críticos o importantes	

Figura 2. Diferencias adicionales para la elección de los sistemas

Fuente: Carro & Gónzales, 2007

En el cuadro siguiente se muestra lo que ocurre cuando cada uno de los dos modelos se pone en uso y se convierte es sistema operativo.



Como se repara, el sistema de cantidad fija de pedido se focaliza en los números de pedido y en los puntos de un nuevo pedido. El procedimiento se realiza cada vez que una unidad se saca de las mercaderías, el retiro se registra y la cantidad que queda en inventario se compara de inmediato con el punto del nuevo pedido. Si ha caído a ese

punto, se coloca una orden de Q artículos. Si no ha caído, el sistema mantiene inactivo hasta el próximo retiro (Carro & Gónzales, 2007, p. 25).

En el sistema de periodo de tiempo fijo, la decisión de colocar un pedido se toma después de que las existencias hayan sido contadas o revisadas. El hecho de si un pedido ha sido colocado realmente depende de la posición del inventario en ese momento.

2.2.8. Precisión en el registro de inventarios

Cualquiera sea el inventario que se anhele usar, la exactitud en los registros es un componente crucial para su éxito.

Un primer método consiste en ordenar a empleados singulares la tarea de despachar y de recepcionar materiales, y de registrar con exactitud cada una de las ventas. El segundo, consiste en conservar el inventario bajo llave para imposibilitar extracción de material no autorizados o sin el completo registro ofreciendo protección contra el acopio del material recientemente admitido en zonas erradas, ya que podría permanecer desatendido durante unos cuantos meses.

El tercero reside en un conteo constante, en el cual el personal del depósito balancea todos los días una pequeña proporción del número de artículos allí contenidos e increpa todas las faltas de llegar a localizarse. Finalmente, una cuarta técnica, de forma

muy específica para sistemas informatizados, consiste en efectuar estudios lógicos con la finalidad de descubrir deslices en cada una de las actividades comerciales asentadas e poner en claro cualquier discordancia. Estas discordancias logran ser de materiales recibidos para los cuales no preexisten registros o remitos programados, salidas que exceden el saldo actual disponible y remitos cuya cifra de parte es equivocada o ilusoria.

2.2.9. Problemas frecuentes a falta de un adecuado control de inventarios

Exceso de inventario e insuficiencia de inventario

Cuando el empresario posee altos niveles de inventario para certificar las ventas, incide en demasías de materiales para la venta y producto de ello acarrea elevado precio de almacenamiento, incremento de la pérdida y la reducción de la calidad en perecederos, lo que produce a una muy baja calidad de los productos que se ofrecen.

Cuando el inventario es deficiente no sólo tiene el riesgo de desaprovechar la venta, sino que también podemos sufrir la pérdida del cliente. No poseer productos y el stock suficiente perjudica la concepción que el cliente tiene de la empresa, ocasionando que el cliente recurra a otra empresa.

El robo de mercancías

El descontrol de inventarios se presta al hurto, siendo habitual que sean los propios trabajadores (o aun los clientes) quienes carguen consigo, este tipo de sustracción se denomina totalmente como el hurto hormiga, que provoca un aumento de costos.

Las mermas

La pérdida o reducción de materiales sube cuantiosamente los precios de ventas, logrando producir un enérgico impacto sobre las ganancias. Existen autores que piensan que una pérdida aceptable sería desde el 2% hasta el 30% del coste del inventario. La situación es que la única pérdida aceptable es del 0%.

Desorden en los inventarios

Esto logra incitar peligrosas mermas a la empresa, a causa del desconocimiento de las mercaderías en depósito y adquirir demás o simplemente no hallar material necesario.

2.2.10. Beneficios de un adecuado control de inventarios

Tener un adecuado control de inventarios, habla de una empresa eficiente. Entre los principales beneficios podemos mencionar (Quintana, 2016):

- a) Información exacta que será útil para aprovisionamiento de productos sin excesos y sin fallantes.
- b) Ahorro y reducción de tiempo y costos, durante el proceso de aprovisionamiento.
- c) Preparar planes de aprovisionamiento de acuerdo con la planificación de producción y ventas.
- d) Detectar y gestionar los materiales obsoletos o con poco movimiento.

2.2.11. Rentabilidad en el análisis contable

La magnitud de la evaluación de la rentabilidad aparece definitiva puesto que, aun partiendo de un conjunto de objetivos a que se enfrenta una empresa, apoyados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la disputa tiende a ubicarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables primordiales de toda acción económica. Así, para Cuervo y Rivero la base del análisis económico - financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad – riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad (Sánchez, 2002):

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

2.2.12. Ratios Financieros

Son únicamente una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y de comparar la evolución de las empresas. Los ratios ayudan a plantear las preguntas pertinentes; pero no las responden (Brealey et al., 1999, p. 4).

Se tienen 5 tipos de ratios:

- Los ratios de apalancamiento muestran lo endeudada que está la empresa.
- Los ratios de liquidez miden si es fácil para la empresa tener tesorería en sus manos.
- Los ratios de eficiencia o rotación miden lo productiva que es la empresa en la utilización de sus activos.
- Los ratios de rentabilidad se utilizan para medir la rentabilidad de la empresa en sus inversiones.
- Los ratios de valor de mercado muestran cómo valoran los inversores la empresa.

Ratios de rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

- ***Margen neto***

El margen de beneficio neto es el porcentaje de ingresos que queda después de que todos los gastos se han deducido de las ventas. La medición revela la cantidad de ganancias que una empresa puede extraer de sus ventas totales. El margen de beneficio neto pretende ser una medida del éxito general de una empresa. Un margen de utilidad neta alto indica que una empresa está fijando el precio de sus productos correctamente y está ejerciendo un buen control de costos (Análisis Financiero, 2022).

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- ***Margen bruto***

El margen bruto, también llamado margen de utilidad bruta o índice de margen bruto, son las ventas de una empresa menos el costo de los bienes vendidos, expresado como un porcentaje de las ventas. Dicho de otra manera, el margen bruto es el porcentaje de los ingresos de una empresa que se queda después de restar los gastos directos, como mano de obra y materiales. Cuanto mayor sea el margen bruto, más ingresos tiene una empresa para cubrir otras obligaciones, como impuestos, intereses sobre la deuda y otros gastos, y generar ganancias (DiLallo, 2016, p. 6).

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

- ***Margen operacional***

El margen operativo es el porcentaje de ganancias que su empresa obtiene por cada unidad monetaria de ventas después de contabilizar los costos de su negocio principal.

El margen operativo establece una relación entre los ingresos operativos de una empresa (es decir, las ganancias antes de intereses e impuestos) y los ingresos para estimar las ganancias obtenidas antes de pagar los gastos no operativos (Bowman, 2016, p. 1).

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

En general, los márgenes operativos más altos son más favorables en relación con los márgenes más bajos, ya que esto significa que la empresa está generando más ganancias de sus operaciones para pagar sus costos variables y costos fijos.

Los altos márgenes operativos en relación con el promedio de la industria, o los márgenes que tienden a aumentar con el tiempo, demuestran la eficiencia de la administración para aumentar las ganancias operativas.

Por otro lado, los márgenes operativos bajos y los márgenes decrecientes podrían ser una señal de debilidades subyacentes en la trayectoria futura de la empresa causadas por estrategias de crecimiento ineficaces y una asignación de capital ineficiente.

- ***Rentabilidad operacional del patrimonio***

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas (Iballesteros, 2017, p. 3).

$$\text{Margen operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Este indicador permite conocer cómo se están empleando los capitales de una empresa. Cuanto más alto sea, mayor será la rentabilidad que una empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios que emplea para su financiación.

- ***Rendimiento sobre el patrimonio***

Corresponde a el capital inicial entregado por los accionistas de la empresa más los beneficios que ésta ha obtenido, pero sin todo lo que corresponde a la autocartera o las acciones propias. Su objetivo es determinar la capacidad que tiene una empresa para remunerar y devolver beneficios a sus inversionistas (Altos Empresarios, 2020).

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

- ***Rentabilidad neta del activo***

Muestra cómo se comporta la capacidad del activo para así determinar la producción de las utilidades. Puede interpretarse como la utilidad que recibe la empresa por cada unidad monetaria invertida en sus distintos bienes y de los cuales se espera que generen ganancias a futuro (Amaya, 2021).

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Control

Mecanismo del proceso administrativo creado para verificar que los protocolos y objetivos de una empresa.

Inventario

Relación ordenada, detallada y valorada del conjunto de bienes o pertenencias que constituyen el patrimonio de una persona, comunidad o empresa.

Impacto

Efecto producido en la opinión pública por un acontecimiento.

Empresa

Empresa es una entidad compuesta por un grupo de personas que destina recursos financieros propios o de terceros para llevar a cabo actividades industriales, comerciales o de servicios.

Artículo

Es la parte más pequeña, indivisible, de un pedido.

Nivel de stock

Es la cantidad de existencias de un artículo almacenadas en un momento dado.

Lote económico

Cantidad de inventario que debe de ordenarse, ya sea para compra o abastecimiento, o bien que debe de producirse, para satisfacer una demanda futura, de tal manera que el costo total en que se incurre por ordenar, mantener el inventario y por pedidos pendientes sea el mínimo posible (Moya, 1999).

Orden de compra

Es la solicitud formal o escrita que se hace al proveedor, especificando los artículos que se desea comprar, el precio, los términos de pago y plazos de entrega.

Tiempo de entrega

Tiempo transcurrido entre el momento en que se coloca una orden, y el momento en que se recibe ese pedido, siempre y cuando la orden se haga por medio de una compra.

Existencias de seguridad

Cantidad de inventario que es conveniente almacenar debido a situaciones imprevistas, tales como un atraso en la entrega de las ordenes colocadas, o una demora en el inicio de la producción, o bien por una demanda más grande de la prevista.

Punto de reorden

Cantidad de materiales necesarios para satisfacer la demanda que se genera durante el tiempo de anticipación, más las existencias de seguridad.

Rentabilidad

Cantidad de dinero que vuelve al inversor en forma de beneficio extra debido a la inversión realizada (MytripleA, 2016).

2.4. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**2.4.1. Hipótesis General**

El control de inventario impacta altamente en la rentabilidad de la empresa Comercial Jhordi de La Libertad durante el periodo enero a julio 2020.

2.4.2. Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Control de inventario	Mecanismo a través del cual, la organización administra de manera eficiente el movimiento y almacenamiento de mercancía, así como el flujo de información y recursos que resultan de ello	Procedimientos, instrumentos que utilizan los responsables y personal de la empresa y se medirá mediante la técnica de la observación y revisión documental.	Políticas	- Si - No	Nominal
			Métodos de valuación	- PEPS (primeras en entrar, primeras en salir) - UEPS (Ultimas en entrar, primeras en salir) - Promedio ponderado - Ninguna	Nominal
Rentabilidad	Beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas	Procedimientos e instrumentos utilizados para generar utilidades en la empresa y se medirá con el la revisión documental contable de la empresa.	Ratio Financiero de rentabilidad	- Margen neto	Numérica
				- Margen bruto	Numérica
				- Margen operacional	Numérica
				- Rentabilidad operacional del patrimonio	Numérica
				- Rendimiento sobre el patrimonio	Numérica
				- Rentabilidad neta del activo	Numérica

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Este estudio tuvo un enfoque cuantitativo y de tipo básica.

Cuantitativo, puesto que pretendió medir el grado de impacto del control de inventario en la rentabilidad de la empresa comercial Jhordi en el departamento de la Libertad; por medio de un ordenado y riguroso procedimiento de investigación; en otras palabras, se usó la estadística.

De tipo básica, puesto que intento incrementar el conocimiento del control de inventario en búsqueda de mayor impacto en la rentabilidad de la empresa mediante soluciones al ritmo de los grandes avances de estos tiempos a tal punto de ser aplicados en otras investigaciones.

Nivel de investigación

El nivel de investigación que opto el presente es descriptivo, ya que esto implico la descripción de las situaciones y eventos del cómo es y cómo se produce el control de inventario buscando detallar las características más resaltantes para el respectivo análisis.

3.2. Métodos y diseño de investigación

Método de la investigación

Descriptiva y de dimensión temporal longitudinal. Esta última, dado que los datos se recolectaron en un periodo prolongado de tiempo; es decir, el investigador realizó la observación, recolecta los datos e hizo el seguimiento a partir de un momento y lo hace hacia otro anterior con el propósito de analizar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad de la empresa.

Diseño de la investigación

No experimental, puesto que la información que se recolectó consiste en documentación de registro de base de datos de la empresa comercial Jhordi en la Libertad.

3.3. Unidad de análisis, universo y muestra

Unidad de Análisis

La unidad de análisis está constituida por la información encontrada en Documentos contables, de la empresa Comercial Jhordi en el distrito de Longotea provincia de Bolívar – Departamento La Libertad.

Población

Es un Estudio de caso , ya que dicha información nos brindó, la Empresa Ferretera Comercial Jhordi de la provincia de Bolívar, departamento La Libertad.

Muestra

Es la empresa Comercial Jhordi, del distrito de Longotea, provincia de Bolívar departamento de la Libertad, utilizando los registros de compras, ventas y Kárdex.

Las características de la muestra son no aleatorias optándose por el muestreo no probabilístico o por conveniencia del investigador debido al tiempo, costos y acceso a su base de datos. Según recomendación de Ochoa (2015) este muestreo puede ser aplicado, dado que no se conoce la totalidad de registros y más aún los conceptos de error muestral y tamaño de muestra mínima no pueden ser aplicados al menos en sentido estricto. Además, es una muestra representativa y adecuada dado que se utilizará la totalidad de los registros con el propósito de conocer la situación real de su control de inventario y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial.

Los criterios de inclusión que se optaron para determinar la muestra son:

- Empresas pertenecientes al distrito de Longotea, provincia de Bolívar, departamento La Libertad.
- Empresas dedicadas al rubro de la venta de productos de ferretería.
- Empresa ferretera cuya operación y funcionamiento proviene desde el año 2019 o anterior a este.
- Empresas cuyo propietario brinda autorización para efectuar la investigación.

Los criterios de exclusión son:

- Empresas pertenecientes a otro lugar distinto del distrito de Longotea.
- Empresas dedicadas a otro rubro distinto de la venta de productos de ferretería.
- Empresa ferretera que recientemente el año 2020 esté en funcionamiento.
- Empresas cuyo propietario no cede la autorización para efectuar la investigación.

3.4. Técnicas e Instrumentos de investigación

La técnica que se utilizó en la presente investigación fueron de fuentes secundarias según revisión de registros existentes. Esta técnica permitió obtener la información de los registros y documentos de consulta de Comercial Jhordi en La Libertad.

Como instrumento de recolección de datos la empresa cuenta inventarios anuales, estados de situación financiera y estado de resultados, por el cual ha sido implementado con una ficha de registro, que permite recolectar información importante como: Código del producto, descripción, existencias iniciales, entradas, salidas y stock, entre otros (ver anexo 1). Este instrumento ha sido elaborado por los autores, teniendo en cuenta bibliografía existente y reportes de inventario de otras empresas, el mismo que cumple con los objetivos y variables planteados en el presente estudio.

Instrumentos

Como instrumento de recolección de datos se tuvo en cuenta una ficha de registro de datos la cual estuvo comprendido de tres partes bien definidas:

El primero abarca el registro de los datos generales de la empresa, el nombre de la tesis, la fecha y hora de registro. La segunda, presenta 3 secciones bien definidas como el inventario de productos, las salidas y entrada de productos. Y la tercera corresponde la firma del asesor y las estudiantes, para dar validez a la recolección y registro de datos. Todos los datos consignados pueden visualizarse en la siguiente imagen.

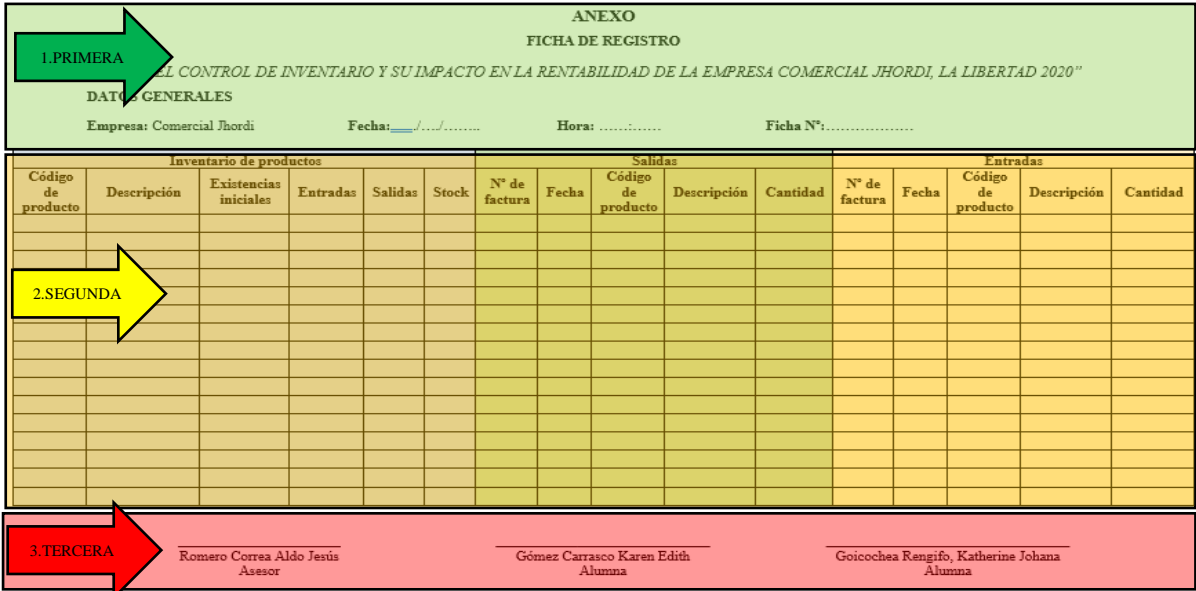


Imagen 1. Secciones que componen el instrumento de recolección.

Este instrumento cumple dos aspectos bien importantes: ser válido y confiable. Para ello, se utilizó la prueba de validez de V de Aiken el cual permite obtener valores entre 0 y 1; que mientras mayor sea el valor computado mayor validez tendrá el instrumento.

Tabla 1

Interpretación de la validez

Valor	Interpretación
De 0 a 0.60	Inaceptable
> 0.60 y menor o igual a 0.70	Deficiente
> 0.70 y menor o igual a 0.80	Aceptable
> 0.80 y menor o igual a 0.90	Buena
Mayor a 0.90	Excelente

Fuente: Hernández, 2000, p. 52 .

Así también, de la fiabilidad nos basaremos en la prueba del Alpha de Crombach mediante la calificación de 5 expertos con conocimiento del tema que se pretende investigar; teniendo en cuenta que el valor obtenido será mayor a 0.75 para una mayor fiabilidad del instrumento.

Tabla 2

Interpretación de fiabilidad

Valor	Interpretación
De 0 a 0.60	Inaceptable
> 0.60 y menor o igual a 0.70	Deficiente
> 0.70 y menor o igual a 0.80	Aceptable
> 0.80 y menor o igual a 0.90	Buena
Mayor a 0.90	Excelente

Fuente: Agurcia, 2013, p. 11

3.5. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

La primera tarea fue describir los datos, valores obtenidos de los indicadores de cada variable. Luego, se realizó el análisis uni y bivariado, y se ubicaron sobre la base de datos, realizando un análisis cuantitativo de la información y de la hipótesis mediante intervalos de confianza, ya sea para afirmar o rechazar la misma.

En relación a la fase inferencial, se basó en las estadísticas obtenidas en el procesamiento de datos, contrastándose los hallazgos con antecedentes y bases teóricas tendientes a determinar los objetivos propuestos.

3.6. Aspectos éticos de la investigación

Los aspectos éticos considerados en el presente como investigador garantizan la originalidad y propiedad intelectual y política anti plagio. En tanto, las fuentes aquí consideradas y consultadas son citadas, respetando los derechos de autor.

Así también, los resultados que se lleguen obtener y que más adelante son mostradas en su publicación, respetando la autenticidad de los resultados o confiabilidad de los mismos. Del mismo se respetó la privacidad de los datos; los cuales fueron utilizados solo para fines de la presente investigación.

Así también, se contó con la autorización del dueño o gerente de la empresa para la compilación de información necesaria, puesto que dicha información sea utilizada solo para fines académicos, basándonos en el método científico y sin dejar de lado los valores que un investigador debe observar.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación, análisis e interpretación de resultados

El objetivo principal fue analizar el control de inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa comercial Jhordi a ello se analizó los periodos 2018 y 2019 en los cuales no conto con un control de inventario riguroso, motivo por el cual era imposible tener un registro preciso de las compras y ventas existentes, causando problemas en el Estado de Situación Financiera y deficiencia en el control de inventarios, por ende, en la rentabilidad de la empresa Comercial Jhordi.

Tabla 3

Inventario inicial de Comercial Jhodi, año 2020

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
COD001	CODO	Codo de 1/2" (EUROTUBO)	UND	400	140	260	400
TEE001	TEE	T de 1/2" (EUROTUBO)	UND	350	150	200	350
YEE001	YEE	Y de 1/2" (EUROTUBO)	UND	250	102	148	250
UNI001	UNIÓN	Unión universal 1/2" (EUROTUBO)	UND	100	60	40	100
UNI002	UNIÓN	Unión de 1/2" (EUROTUBO)	UND	200	80	120	200
ADAP001	ADAPTADORES	Adaptadores de 1/2" (EUROTUBO)	UND	200	60	140	200
ADAP002	ADAPTADORES	Adaptadores de 3/4 (EUROTUBO)	UND	200	108	92	200
ADAP003	ADAPTADORES	Adaptadores de 1" (EUROTUBO)	UND	200	88	112	200
ADAP004	ADAPTADORES	Adaptadores de 2" (EUROTUBO)	UND	250	98	152	250

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
NIP001	NIPLE	Niple de 1/2" (EUROTUBO)	UND	300	120	180	300
COD002	CODO	Codo de 1" (EUROTUBO)	UND	500	200	300	500
TEE002	TEE	T de 1" (EUROTUBO)	UND	300	120	180	300
COD003	CODO	Codo de 2 x 45° (EUROTUBO)	UND	400	108	292	400
COD004	CODO	Codo de 2 x 90° (EUROTUBO)	UND	350	150	200	350
TEE003	TEE	T de 2" (EUROTUBO)	UND	200	120	80	200
YEE002	YEE	Y de 2" (EUROTUBO)	UND	200	88	112	200
COD005	CODO	Codo de 4 x45° (EUROTUBO)	UND	300	120	180	300
COD006	CODO	Codo de 4x 90° (EUROTUBO)	UND	280	100	180	280
COD007	CODO	Codo de 4" red. A 2" (EUROTUBO)	UND	200	80	120	200
TEE004	TEE	T de 4" (EUROTUBO)	UND	200	52	148	200
YEE003	YEE	Y DE 4" (EUROTUBO)	UND	200	120	80	200
RED001	REDUCCIÓN	Reducción de 4 x 2" (EUROTUBO)	UND	200	68	132	200
RED002	REDUCCIÓN	Reducción de 2x1" (EUROTUBO)	UND	100	32	68	100
RED003	REDUCCIÓN	Reducciones de 3/4 x 1/2" (EUROTUBO)	UND	50	30	20	50
TEE005	TEE	T de 3/4 x 1/2" (EUROTUBO)	UND	50	22	28	50
TEE006	TEE	T de 1" x 1/2" (EUROTUBO)	UND	100	68	32	100
TUB001	TUBO	Tubo PVC de 1/2" (EUROTUBO)	UND	500	148	352	500
TUB002	TUBO	Tubo PVC de 1"	UND	300	120	180	300
TUB003	TUBO	Tubo PVC de 2"	UND	300	80	220	300
TUB004	TUBO	Tubo de 3"	UND	50	30	80	50
TUB005	TUBO	Tubo PVC de 4"	UND	400	68	332	400
LLAV005	LLAVE	Llave de paso 1/2"	UND	250	62	188	250
LLAV006	LLAVE	Llave de paso 1"	UND	180	20	160	180

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
LLAV007	LLAVE	Llave de paso 2"	UND	100	20	80	100
PEG001	PEGAMENTO	Pegamento PVC Oatey 4 Oz	UND	200	40	160	200
PEG002	PEGAMENTO	Pegamento PVC Oatey 8 oz	UND	200	60	140	200
PEG003	PEGAMENTO	Pegamento PVC Oatey 32 Oz	UND	150	38	112	150
PEG004	PEGAMENTO	Tubocol	UND	400	80	320	400
PEG005	PEGAMENTO	Pegamento ultra P 1/32	UND	200	72	128	200
TUB006	TUBO	Tubo de abasto 1/2"	UND	200	80	120	200
TUB007	TUBO	Tubo de abasto 5/8"	UND	150	42	108	150
CUE001	CUELLO	Cuello de cera	UND	200	88	112	200
TRAMP001	TRAMPA	Trampa botella sanitaria	UND	100	60	40	100
JUEG001	JGO	Juego de accesorios para inodoro	UND	220	100	120	220
JUEG002	JGO	Juego de trampa de 2"	UND	100	48	52	100
DUCH001	DUCHA	Ducha PVC	UND	50	30	20	50
CAÑ001	CAÑO	Caño ganso fabinza	UND	80	52	28	80
CAÑ002	CAÑO	Caño ganso apache	UND	100	64	36	100
LLAV008	LLAVE	Llave de derrame PVC	UND	150	70	80	150
LLAV009	LLAVE	Llave de derrame de bronce	UND	100	48	52	100
CINT003	CINTA	Cinta teflón	UND	400	20	380	400
LLAV010	LLAVE	Llave de ducha fabinza	UND	100	28	72	100
LLAV011	LLAVE	Llave de ducha PVC	UND	80	32	48	80
JUEG003	JGO	Juego de uñas de lavatorio	UND	100	20	80	100
COD008	CODO	Codo galvanizado x 1/2"	UND	50	14	36	50
COD009	CODO	Codo de bronce x 1/2"	UND	50	22	28	50
NIP002	NIPLE	Niple de bronce x 1/2"	UND	50	34	16	50

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
UNI003	UNIÓN	Unión de bronce de 1/2"	UND	50	18	32	50
ADAP005	ADAPTADORES	Adaptador de bronce de 1/2"	UND	50	22	28	50
NIP003	NIPLE	Niple galvanizado de 1/2"	UND	50	18	32	50
CAL001	CALAMINA	Calamina 0.22 x 3.60	UND	600	200	400	600
CAL002	CALAMINA	Calamina 0.14 x3.60	UND	450	150	300	450
CAL003	CALAMINA	Calamina 0.22 x 1.80	UND	300	120	180	300
CAL004	CALAMINA	Calamina 0.14 x 1.80	UND	300	80	220	300
CLAV001	CLAVO	Clavo de 2"	CAJ	30	6	24	30
CLAV002	CLAVO	Clavo de 3"	CAJ	15	3	12	15
CLAV003	CLAVO	Clavo de 4"	CAJ	30	2	28	30
CLAV004	CLAVO	Clavos de 5"	CAJ	30	6	24	30
CLAV005	CLAVO	Clavo de 6"	CAJ	30	2	28	30
CLAV006	CLAVO	Clavo de 7"	CAJ	20	4	16	20
ALAMB001	ALAMBRE	Alambre #16	RLL	30	2	28	30
ALAMB002	ALAMBRE	Alambre #08	RLL	25	1	24	25
ALAMB003	ALAMBRE	Alambre de pua Sinchi	RLL	40	12	28	40
FIERR001	FIERRO	Fierro de 1/2"	UND	3000	500	2500	3000
FIERR002	FIERRO	Fierro de 3/8"	UND	2500	200	2300	2500
FIERR003	FIERRO	Fierro 1/4"	UND	2000	100	1900	2000
FIERR004	FIERRO	Fierro de 12mm	UND	2500	200	2300	2500
PINT001	PINTURA	Pintura látex	GLN	500	100	400	500
IMPR001	PINTURA	Imprimante x 5kls	KG	500	20	480	500
ESMAL001	PINTURA	Esmalte sintético	GLN	800	48	752	800
BARN001	PINTURA	Barniz (GALON)	GLN	500	100	400	500

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
THIN001	PINTURA	Thiner acrílico (bicolor 305)	GLN	1000	148	852	1000
THIN002	PINTURA	Thiner acrílico (Fm 105)	GLN	500	100	400	500
ESMAL002	PINTURA	Esmate sintético 1/4	GLN	400	48	352	400
BARN002	PINTURA	Barniz ¼	GLN	300	180	120	300
LAC001	PINTURA	Laca Paracas (Galón)	GLN	250	102	148	250
ESMAL003	PINTURA	Esmalte sintético 1/32	GLN	150	98	52	150
ESMAL004	PINTURA	Esmalte sintético 3/8	GLN	200	92	108	200
LIJ001	PINTURA	Lija #40	PLN	500	100	400	500
LIJ002	PINTURA	Lija #50	PLN	500	20	480	500
LIJ003	PINTURA	Lija #60	PLN	800	52	748	800
LIJ004	PINTURA	Lija #80	PLN	800	148	652	800
LIJ005	PINTURA	Lija #100 al agua	PLN	200	120	80	200
LIJ006	PINTURA	Lija #120 al agua	PLN	150	30	120	150
LIJ007	PINTURA	Lija #280 al agua	PLN	200	80	120	200
LIJ008	PINTURA	Lija #360 al agua	PLN	250	102	148	250
ROD001	PINTURA	Rodillo toro 2"	UND	100	44	56	100
ROD002	PINTURA	Rodillo toro 9"	UND	100	52	48	100
ROD003	PINTURA	Rodillo toro 12"	UND	120	32	88	120
ROD004	PINTURA	Rodillo shubert 9"	UND	120	60	60	120
BROCH001	PINTURA	Brocha tumi 4"	UND	200	20	180	200
BROCH002	PINTURA	Brocha tumi 3"	UND	300	48	252	300
BROCH003	PINTURA	Brocha shubert 2"	UND	200	104	96	200
BROCH004	PINTURA	Brocha shubert4"	UND	100	40	60	100
CINT001	PINTURA	Cinta maski 1/2"	UND	300	120	180	300

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
CINT002	PINTURA	Cinta maski 1"	UND	200	68	132	200
MANG001	MANGUERA	Manguera de 16mm	UND	800	148	652	800
MANG002	MANGUERA	Manguera de 1"	UND	500	80	420	500
MANG003	MANGUERA	Manguera de 1 1/2"	UND	300	64	236	300
MANG004	MANGUERA	Manguera de 2"	UND	1000	100	900	1000
MANG005	MANGUERA	Manguera de 3/4"	UND	800	120	680	800
MANG006	MANGUERA	Manguera dúplex 5/8"	UND	500	68	432	500
UNIHDP001	HDP	Unión HDP 2"	UND	800	100	700	800
UNIHDP002	HDP	Unión HDP 1 1/2"	UND	500	44	456	500
UNIHDP003	HDP	Unión HDP 1"	UND	500	20	480	500
GOT001	GOTERO	Goteros	UND	5000	1000	4000	5000
LLAV001	LLAVE	Llave Ramal	UND	5000	1000	4000	5000
CEM001	CEMENTO	Cemento Mochica	BLS	10000	700	9300	10000
CEM002	CEMENTO	Cemento Pacasmayo	BLS	5000	500	4500	5000
YES001	YESO	Yeso 9 kg	BLS	1000	200	800	1000
CAB001	CABLE	Cable #14w	UND	120	64	56	120
CAB002	CABLE	Cable #12w	UND	100	60	40	100
CAB003	CABLE	Cable mellizo #14w	UND	100	64	36	100
CAB004	CABLE	Cable mellizo #12w	UND	80	48	32	80
FOC001	FOCO	Foco 18w	UND	300	80	220	300
FOC002	FOCO	Foco 36w	UND	400	108	292	400
FOC003	FOCO	Foco 42w	UND	250	90	160	250
FOC004	FOCO	Foco 85w	UND	200	88	112	200
FOC005	FOCO	Foco Led 9w	UND	250	70	180	250

Código	Categoría	Producto	Und.	Inv. Inicial	Stock	Salidas	Inv. Final
FOC006	FOCO	Foco Led 12w	UND	200	80	120	200
SOCK001	SOCKETS	Sockets Empotrado	UND	1000	300	700	1000
TOM001	TOMACORRIENTE	Tomacorriente Empotrado	UND	1000	144	656	1000
INT001	INTERRUPTOR	Interruptor empotrado	UND	800	100	700	800
CAJ001	CAJA	Caja rectangular	UND	800	300	500	800
CAJ002	CAJA	Caja octagonal	UND	800	200	600	800
LLAV002	LLAVE	Llave termomagnética 20A	UND	100	20	80	100
LLAV003	LLAVE	Llave termomagnética 32A	UND	150	70	80	150
LLAV004	LLAVE	Llave termomagnética 63A	UND	200	48	152	200
INO001	INODORO	Inodoro Trébol	UND	20	8	12	20
INO002	INODORO	Inodoro Corona	UND	20	8	12	20
LAV001	LAVAMANOS	Lavamanos trébol	UND	20	8	12	20
LAV002	LAVAMANOS	Lavamanos Corona	UND	20	4	16	20
URI001	URINARIO	Urinario Trébol	UND	15	3	12	15
LAD001	LADRILLO	Ladrillo Kin Kong	UND	20000	2000	18000	20000
LAD002	LADRILLO	Ladrillo techo #12	UND	15000	1000	14000	15000
LAD003	LADRILLO	Ladrillo techo #15	UND	18000	1000	17000	18000
LAD004	LADRILLO	Ladrillo Caravista 18 Huecos	UND	8000	3000	5000	8000

Tabla 4**Gastos Fijos de la empresa Comercial Jhordi, año 2020**

Ítem	Descripción	Costo por persona	Total (02 personas)
001	Sueldo total del personal anual	S/.11 160.00	S/.22 320.00
002	Sueldo total del personal Mensual	S/. 930.00	S/. 1860.00
003	Sueldo total del personal Semanal	S/.232.50	S/.465.00
004	Horas trabajadas	48 hrs	-
005	Costo x Hora	S/. 4.84	-

En cuanto a la tabla 4, los trabajadores obtienen una ganancia del sueldo mínimo mensual de S/.930.00 soles; haciendo un total para 02 trabajadores de S/. 1,860.00 soles.

Tabla 5**Gastos operativos de la empresa Comercial Jhordi, año 2020**

Ítem	Descripción	Costo por semana	Costo por mes	Costo por año
001	Luz	S/. 195.00	S/.780.00	S/.9,360.00
002	Agua	S/.150.00	S/.600.00	S/.7,200.00
003	Internet	S/.25.00	S/.100.00	S/.1,200.00
	Total	S/.370.00	S/.1,480.00	S/.17,760.00

De acuerdo con los gastos operativos efectuados, la empresa Comercial Jhordi obtuvo un gasto anual de S/. 17 760.00 soles.

Tabla 6**Ventas mensuales declaradas en el año 2020**

Mes	Sub total	IGV	Ventas S/.
Enero	S/ 114,003.39	S/ 20,520.61	S/ 134,524.00
Febrero	S/ 97,041.53	S/ 17,467.47	S/ 114,509.00
Marzo	S/ 115,173.73	S/ 20,731.27	S/ 135,905.00
Abril	S/ 84,832.20	S/ 15,269.80	S/ 100,102.00
Mayo	S/ 88,587.29	S/ 15,945.71	S/ 104,533.00
Junio	S/ 96,015.25	S/ 17,282.75	S/ 113,298.00
Julio	S/ 196,375.42	S/ 35,347.58	S/ 231,723.00
Agosto	S/ 189,039.83	S/ 34,027.17	S/ 223,067.00
Setiembre	S/ 189,388.14	S/ 34,089.86	S/ 223,478.00
Octubre	S/ 178,755.93	S/ 32,176.07	S/ 210,932.00
Noviembre	S/ 114,058.47	S/ 20,530.53	S/ 134,589.00
Diciembre	S/ 142,267.80	S/ 25,608.20	S/ 167,876.00
Total	S/ 1,605,538.98	S/ 288,997.02	S/ 1,894,536.00

Las ventas anuales percibidas ascienden a S/. 1,894,536.00 soles

Tabla 7**Estado de situación financiera de Comercial Jhordi hasta el 31 del 12 del 2020**

ACTIVO	2020
Efectivo y equivalente de efectivo	S/. 94,268.00
Cuentas por cobrar comerciales	-
Cuentas por cobrar relacionadas	-
Mercaderías	S/. 289,676.27
Total Activo Corriente	S/. 383,944.27
Cuentas por cobrar a largo plazo	
Inmueble maquinaria equipo	S/. 5,000.00
Depreciación	S/. -1,000.00
Otros activos	
Total Activo no Corriente	S/. 4,000.00
TOTAL ACTIVO	S/. 387,944.27

PASIVO CORRIENTE	2020
Tributos aportes por pagar	S/. 3,300.00
Remuneración por pagar	-
Cuentas por pagar comercial	S/. 44,615.27
Total pasivo corriente	S/. 47,915.27

Capital	S/. 300,000.00
Resultado del ejercicio	S/. 10,029.00
Resultados Acumulados	S/. 30,000.00
Total patrimonio	S/. 340,029.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 387,944.27

Solvencia (2020) = Activo / pasivo = S/. 387,944.27 / S/. 47,915.27 = 8.1

La solvencia de la empresa Comercial Jhordi cuenta con activos de sobra (mayor a 1.5) para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Tabla 8**Estado de resultado de la empresa Comercial Jhordi hasta el 31/12/2018, 31/12/2019 y 2020**

ACTIVO	2018	2019	2020
Ventas Netas	S/. 90,250.00	S/. 115,900.00	S/.1,605,538.98
Costo de ventas	S/. 82.230.00	S/. 95,260.00	S/.945,657.00
Utilidad bruta	S/. 8,020.00	S/. 20,640.00	S/.659,881.98
Gastos de Administración	S/. 1,850.00	S/. 3,690.00	S/.17,760.00
Gastos de venta	S/. 2500.00	S/. 4,500.00	S/.95,643.00
Utilidad operativa	S/. 3670.00	S/. 12,450.00	S/.546,478.98
Ingresos financieros	-	-	-
Egresos financieros	-	-	-
Utilidad antes participación e imp.	S/.3670.00	S/. 12,450.00	S/.546,478.98
Impuesto a la renta	S/. 2950.00	S/. 3,672.75	S/. 161,211.30
Resultado del ejercicio	S/. 8420.00	S/. 8,777.25	S/.385,267.68

Tabla 9**Margen de utilidad sobre las ventas – Ratio 2020**

ACTIVO	2018	2019	2020
Utilidad neta	S/8,420.00	S/. 8,777.25	S/.385,267.68
Ventas netas	S/ 90,250.00	S/. 115,900.00	S/.1,605,538.98
Margen de utilidad sobre las ventas	9.33%	7.57%	24%

Según el ratio de margen de utilidad sobre las ventas el año 2019 alcanzo un 7.57%; por otro lado, el año 2020 alcanzó un 24%. Según Ambos resultados nos indican que el ingreso neto es menor a las ventas obtenidas (Solución Contable y de Facturación para PYMES, 2021); pero según la escala de margen de utilidad el año 2019 obtuvo un bajo margen de utilidad ($\pm 5\%$) a diferencia del año 2020 el cual obtuvo un excelente margen de utilidad ($< 20\%$) (Clavijo, 2021).

Tabla 10**Comparativo de estado de resultado de Comercial Jhordi en periodo 2018, 2019 y 2020.**

ESTADO DE RESULTADOS			ANALISIS VERTICAL			
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Ventas	S/. 90,250.00	S/. 115,900.00	S/1,605,538.98	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de ventas	S/. 82.230.00	S/. 95,260.00	S/945,657.00	69.15%	82.19%	58.90%
Utilidad Bruta	S/. 8,020.00	S/. 20,640.00	S/659,881.98	8.90%	17.81%	41.10%
Gastos de Administración	S/. 1,850.00	S/. 3,690.00	S/17,760.00	5.25%	3.18%	1.11%
Gastos de Ventas	S/. 2500.00	S/. 4,500.00	S/95,643.00	0.56%	3.88%	5.96%
Utilidad Operativa	S/. 3670.00	S/. 12,450.00	S/546,478.98	4.07%	10.74%	34.04%
Ingresos Financieros	S/.0.00	S/. 0.00	S/0.00	0.00%	0.00%	0.00%
Egresos Financieros	S/.0.00	S/. 0.00	S/0.00	0.00%	0.00%	0.00%
Utilidad Antes de Participaciones e Impuestos	S/.3670.00	S/. 12,450.00	S/546,478.98	4.07%	10.74%	34.04%
IMPUESTO A LA RENTA	S/. 2950.00	S/. 3,672.75	S/161,211.30	1.53%	3.17%	10.04%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	S/. 8420.00	S/. 8,777.25	S/385,267.68	9.33%	7.57%	24.00%

RATIOS DE GESTION O DE ACTIVIDAD:

Radio de gestión de inventarios= (costo de ventas/costo promedio de inventario)

Periodo 2018: (S/. 82.230.00/ 38469) = 2.14

Periodo 2019: $(95,260.00/41448) = 2.30$

Periodo 2020: $(S/945,657.00/118698) = 7.80$

Interpretación: para el periodo 2018 la rotación de inventario fue de 2.14 así como para el 2019 fue de 2.30, mientras que para el año 2020, esta rotación fue de 7.80, esto quiere decir que el inventario se rotó en un 1 mes y medio aproximadamente.

RATIOS DE RENTABILIDAD

Rentabilidad neta del activo = (utilidad neta / ventas) x ventas / activo total

Rentabilidad neta del activo = $(S/.385\ 267.68 / S/.1\ 605\ 538.98) \times (S/.1\ 605\ 538.98 / S/.387\ 944.27)$

Rentabilidad neta del activo = 99%

Interpretación: Se puede decir, que los activos de la empresa Comercial Jhordi durante un año generaron una rentabilidad del 99%.

Margen bruto = (ventas netas – costo de ventas) / ventas

Margen bruto = $(S/.1\ 605\ 538.98 - S/.945\ 657.00) / S/.1\ 605\ 538.98$

Margen bruto = 41%

Interpretación: Por cada S/1.00 vendido, la empresa comercial Jhordi obtiene S/0.40 céntimos de ganancias.

Margen neto = utilidad neta / ventas

Margen neto = $S/.385,267.68 / S/.1,605,538.98$

Margen neto = 24%

Interpretación: Indica que por cada S/1.00 sol de ventas queda una ganancia de S/0.24 soles de utilidad neta después del impuesto.

Margen operacional de utilidad = utilidad operacional / ventas

Margen operacional de utilidad = S/. 546,478.98 / S/. 1,605,538.98

Margen operacional de utilidad = 34%

Interpretación: Indica que la utilidad operacional que la empresa tiene una utilidad de 34% por cada sol de ventas antes impuestos.

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE) = utilidad neta / patrimonio

Rendimiento sobre el patrimonio = S/. 385,267.68 / S/. 340,029.00

Rendimiento sobre el patrimonio = 113%

Interpretación: Por cada S/1.00 invertido, la empresa genera un retorno de 113%,

4.2. Discusión

La empresa comercial Jhordi en el año 2019 no maneja sus inventarios de manera adecuada. Asencio et al. (2017) hallaron dificultades en el control de inventario, las cuales se traducen en poca organización, carencia de flujo de procesos y control de productos de ventas; Tenesaca & Maji (2018) hallaron que el personal no guarda seguridad en cuanto a los inventarios, cualquiera puede ingresar a la bodega. Por su parte López & Quenoran (2015) encontraron fallas en la dirección y cuantioso inventario de carencia de rotación. Dávila &

Maldonado (2019) señalan que sus productos no son ubicados adecuadamente, lo que permite que pierdan la calidad de su precio. Ambulay (2018), en Lima encontró que la empresa no cuenta con una gestión adecuada de los inventarios, por lo que se comprobó que el control de inventarios incide en la rentabilidad de la empresa. Díaz (2017), en Chiclayo en sus resultados encontró que la empresa no cuenta con un control de inventarios que le permita adquirir data instantánea, auténtica y eficaz de los productos en stock para la producción de sus tareas de impresión.

Los estudios mencionados anteriormente nos han enseñado que el no incluir un control de inventario perjudica a la empresa. En otras palabras, no mantener un registro físico riguroso, conlleva a presentar irregularidades que perjudican a la empresa, práctica muy común en esta y todo tipos de negocios por más pequeños que sean.

Tomemos en cuenta, que el análisis de gestión o de actividad en cuanto a la rotación de inventarios, que en periodos anteriores debido a un mal manejo de inventarios la mercadería permanecía más tiempo en almacén durante el año 2018 y 2019, mientras que para el año 2020 este ha mejorado considerablemente, manteniéndose aproximadamente un mes y medio en almacén. Mas movimiento de mercaderías, mejorar las ventas, por lo tanto, la utilidad y hace que una empresa sea mas rentable.

En cuanto a solvencia, es la capacidad de la empresa para cumplir con las deudas a largo plazo y continuar operando en el futuro. Lo hallado en el presente estudio indica que la solvencia de la empresa Comercial Jhordi cuenta con activos de sobra (mayor a 1.5) para

cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y sobrevivir financieramente durante un buen periodo de tiempo. En este sentido, la empresa enfrenta una variedad de obligaciones financieras como parte de sus operaciones comerciales. Algunas de estas son obligaciones a corto plazo, como salarios y cuentas por pagar. Si bien los pasivos a corto plazo son importantes, normalmente se pueden pagar utilizando el flujo de caja diario y los activos corrientes. La deuda a largo plazo, por otro lado, puede ser más difícil de pagar. Un análisis del índice de solvencia se centra en la capacidad de una empresa para cubrir estas obligaciones a largo plazo. Las empresas solventes a menudo tienen acceso a más capital, más inversiones y préstamos bancarios más grandes cuando es necesario. Las empresas que luchan por mantenerse solventes, por otro lado, son siempre una propuesta arriesgada para los inversores y los bancos.

Así de la rentabilidad neta del activo; se puede decir, que los activos de la empresa Comercial Jhordi durante un año generaron una rentabilidad del 99%; lo que quiere decir que, por cada sol invertido en activos, la empresa obtuvo S/ 0.99 de utilidad neta; esto es, la empresa tiene mercadería en almacén y dinero en efectivo en ese año y recupera más rápido su dinero invertido y explica su capacidad de crecimiento de la empresa. Resultados diferentes fueron hallados por Tarazona (2016) donde por cada sol invertido en activos la empresa obtuvo S/ 0.02 de utilidad de neta en el año 2015. En el año 2014, fue de S/0.10. Igualmente, Dávila & Maldonado (2019) alcanzó los S/ 68,752.27 en el año 2015, descendiendo a S/ 36,718.58 al siguiente año.

Margen operacional de utilidad de la empresa Comercial Jhordi hallado indica un 34% de las ventas netas, es decir; por cada 100 soles vendido se reportaron 34 soles de utilidad operacional luego de haber efectuado gastos de administración y ventas sin incluir el pago de impuesto a la renta.

Del margen bruto, por cada 100 soles de ventas, la empresa comercial Jhordi obtiene un margen bruto de 41 soles de utilidades antes de deducciones e impuestos. Esto es, la empresa Jhordi obtiene un 41% de ingresos totales antes de deducir sus impuestos y gastos, lo que indica que el negocio es rentable debido al control de inventario efectuado. Por otra parte, el margen neto de la empresa Comercial Jhordi, indica que por cada 100 soles de ventas queda 24 soles de utilidad neta para el propietario luego de haber efectuado los gastos en administración y ventas, así como la deducción de impuestos resultando muy favorable respecto al año anterior donde obtuvo un 7.57%. Con ello se confirma que el control de inventario ha impactado positivamente en la rentabilidad de la empresa Comercial Jhordi; minimizando las pérdidas de productos, así como la adquisición de sobre stock incrementando la rentabilidad en un 24%. Bauer (2016), en Lima hallando que las estrategias de control de inventarios impactan significativamente la rentabilidad de la empresa Arenas SRL.

López & Quenoran (2015), en Guayaquil de manera similar encontró que la evaluación de la propuesta de control de inventario demostró su utilidad y viabilidad.

Córdova & Saldaña (2019), en Jaén y Corrales & Huamanguillas (2018), en Arequipa hallaron que un adecuado control de inventarios permite reducir exceso de capacidad en

mercaderías, reducir precios y exponer los saldos actuales de los Kardex, asegurando así excelentes impactos en su economía y una buena rentabilidad en la empresa.

De manera diferente Dávila & Maldonado (2019), en Tarapoto concluyeron que el control de inventarios incide de manera negativa en la rentabilidad de la empresa de servicios debido a falencias como el indebida verificación sobre los estándares de calidad del producto recepcionado, inadecuada ubicación de las existencias, y falencias en la revisión y supervisión de las provisiones o mercancías acopiadas, ocasionando que estos se deterioren y caduquen, generando daños cuya compilación completa vale S/. 33 677.11. Tenesaca & Maji (2018) en Guayaquil encontró una situación crítica; y si no se toman las medidas necesarias respecto a las deficiencias en la gestión de inventarios, su rentabilidad podría verse afectada, poniendo en riesgo su continuidad en el mercado. Para ello es importante contar con un personal capacitado, procedimientos adecuados y un plan estratégico para mantener un mejor control de sus inventarios a fin de reducir los riesgos y aprovechar las oportunidades mediante la seguridad brindada y la gestión eficiente de sus recursos económicos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- La investigación nos ha permitido conocer que un buen control de inventarios impacta en la rentabilidad de la empresa comercial Jhordi, por consecuente se confirma la hipótesis afirmando que el control de inventario impacta de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Comercial Jhordi; minimizando las pérdidas de productos, disminuyendo mermas, desorden en los inventarios y el sobre stock.
- De la revisión de procedimientos contables, podemos identificar que el mejor manejo de control de inventarios, está en función al método de valuación de inventarios, por lo se confirma que el método promedio ponderado, es el que mejor para determinar el costo de ventas de las mercaderías
- El nivel de incidencia con un adecuado control de inventarios impacta de manera efectiva en la rentabilidad, ya que mejora la rotación de inventarios, por lo que incrementa las ventas, aumentando su utilidad en el ejercicio contable.
- Identificamos que es muy importante que las empresas mantengan un buen control de inventario, para evitar pérdidas económicas, mantener productos en sus almacenes, no abastecerse de productos necesarios y ende disminución en sus ventas que generen menos rentabilidad económica.

5.2. Recomendaciones

- Se recomienda un riguroso control de inventarios para identificar los métodos de valuación inventarios de acuerdo al tipo de empresa en el cual se admita el monitoreo de entradas y salidas de los productos que tengan como objetivo disminuir pérdidas de mercadería o el sobre stock.
- Es importante que las empresas puedan identificar que el control de inventarios ayuda a actualizar la cantidad de mercaderías en un determinado tiempo, para la adecuada y oportuna toma de decisiones en la gestión de compras, reduciendo los costes y analizando la demanda; reconociendo los faltantes o sobrantes que afectan negativamente la rentabilidad.
- Para un mejor resultado de rentabilidad, las empresas deben de evaluar inventarios iniciales y finales, para definir acciones que ayuden a mejorar el control de inventario.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agurcia, C. (2013). *Calcular la confiabilidad de una escala likert*.
<https://www.slideshare.net/cfar2002/calcular-la-confiabilidad-de-una-escala-likert/8?smtNoRedir=1>
- Altos Empresarios. (2020). *Rentabilidad sobre el patrimonio: Indicador de eficacia*.
<https://www.altosempresarios.com/noticias/indicador-de-eficacia>
- Álvarez, E. D. (2018). *Control de inventarios y la Rentabilidad*. Tecnología contable.
<http://www.tecnologiacontable.com.pe/cmsimplexh/?Investigaciones/Teorias-Referenciales/Almacen-e-Inventarios/Control-de-inventarios-y-la-Rentabilidad>
- Amaya, L. (2021). *Indicadores de rentabilidad ¿Cuáles son?* *Contífico*.
<https://contifico.com/indicadores-de-rentabilidad/>
- Ambulay, L. (2018). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa grupo DELTRON S.A periodo 2018*. Universidad Peruana de las Américas.
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/639/EL%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20EMPRESA%20GRUPO%20DELTRON%20S%20A.%20PERIODO%202018.pdf?sequence=1>
- Amondarain, J., & Zubiaur, G. (2018). *Análisis de la rentabilidad*. Open Course Ware.
https://ocw.ehu.eus/pluginfile.php/51458/mod_resource/content/4/TEMA%206.-%20AN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20RENTABILIDAD.pdf
- Análisis Financiero. (2022). *Definición del margen de beneficio neto*. AccountingTools.
<https://www.accountingtools.com/articles/what-is-net-profit-margin.html>
- Apunte, R. M., & Rodríguez, R. A. (2016). *Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana / Design and implementation of management system*

Ecuadorian company Inventories. Ciencias Holguín.

<https://www.redalyc.org/pdf/1815/181546432006.pdf>

Arias, G. M., Jacha, S. E., & Mamani, M. E. (2016). *Control de inventarios de la distribuidora de embutidos “Don Pepito” y su incidencia contable y tributaria.* http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/141/Arias_Jacha_Mamani_tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=9&isAllowed=y

Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). *El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas.* *Revista de Ciencias de la Administración y Economía.* <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v7n13/1390-6291-Retos-7-13-000123.pdf>

Bauer, J. P. (2016). *El control de inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa Arenas S. R. L. - Lima del año 2016.* Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12618/Jean%20Paul%20Bauer%20Nolasco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bowman, J. (2016). *Understanding Operating Margin.* The Motley Fool. <https://www.fool.com/investing/how-to-invest/stocks/operating-margin/>

Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (1999). *Principales ratios económicos—Financieros.* McGraw-Hill. <http://cud.unizar.es/sites/default/files/imagenes/2.Principales%20Ratios%20Economico%20Financieros.pdf>

Carro, R., & Gónzales, D. (2007). *Gestión de stocks.* Universidad Nacional de Mar del Plata. http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf

Clavijo, C. (2021). *Cómo calcular el margen de utilidad bruta y neta de tu negocio.* <https://blog.hubspot.es/sales/margen-utilidad>

- Córdova, M., & Saldaña, E. (2019). Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comercial Ferretería Gorky E.I.R.L., Jaen—2017. *Repositorio Institucional - USS*. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5654>
- Corrales, D. M., & Huamanguillas, S. (2018). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar—Arequipa, 2018*. Universidad Tecnológica del Perú. https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/1802/Deisy%20Corrales_Saide%20Huamanguillas_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf
- Dávila, L. M., & Maldonado, M. R. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios RUTSOL S.A. del distrito de Nueva Cajamarca – periodo 2016*. Universidad Nacional de San Martín. <https://tesis.unsm.edu.pe/handle/11458/3531?show=full>
- Díaz, D. J. (2017). *El control de inventario y su incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de imprentas: Caso DIARCC servicios generales S.A.C, de la ciudad de Lambayque, año 2017*. Universidad Católica de los Ángeles. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/4441/CONTROL_DE_INVENTARIO__DIAZ_CHIRINOS_DANNY_JACKELINE.pdf?sequence=1
- DiLallo, M. (2016). *Gross Margin: Definition and How to Calculate*. The Motley Fool. <https://www.fool.com/investing/how-to-invest/stocks/gross-margin/>
- Espinoza, O. (2011). *La eficiente administración de inventarios* (Primera). La Ensenada.
- Fernández. (2013). *Unidad 4. Conceptos básicos de los inventarios*. Universidad Militar Nueva Granada. http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/contabilidad_general/unidad_4/DM.pdf
- Gestión. (2018, enero 28). *Venta de artículos de ferretería sumaría S/ 5,500 millones este año en almacenes especializados en Perú | Economía*. Gestión; NOTICIAS GESTIÓN.

- <https://gestion.pe/economia/mercados/venta-articulos-ferreteria-sumaria-s-5-500-millones-ano-almacenes-especializados-peru-225934-noticia/>
- Gestión Empresarial. (2019). *La Gestión de inventarios en las Organizaciones*.
<https://cursa.ihmc.us/rid=1NT9BBBNY-PSFL43-25KX/Capitulo%209%20Teoria%20de%20Inventarios%20o%20Stock2.pdf>
- Guzmán, F. (2017). *Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la Ferretería Linares F. J. J. E. I. R. L., Cajamarca 2017*.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13039/Guzm%c3%a1n%20Baz%c3%a1n%2c%20Flor%20-%20Parcial.pdf?sequence=7&isAllowed=y>
- Hernández, R. (2000). *Instrumentos de recolección de datos en ciencias sociales y ciencias biomédicas*. Universidad Los Andes.
https://www.academia.edu/37886946/Instrumentos_de_recoleccion_de_datos_en_ciencias_sociales_y_ciencias_biomedicas_-_Rafael_Hernandez-Nieto.pdf
- Jiménez, M. E., & Quezada, L. (2019). Evaluación del nivel de posicionamiento de la Ferretería Carrión en la ciudad de Chiclayo, año 2019. *Universidad Tecnológica del Perú*.
<http://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2339>
- Julio, V. H., Carlos. (2010). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Programa Editorial UNIVALLE.
- Iballesterosg. (2017). *7.3 Rentabilidad Sobre Patrimonio. Análisis financiero*.
<https://iballesterosanalisisfinanciero.wordpress.com/2017/04/28/7-3-rentabilidad-sobre-patrimonio/>
- López, M. A., & Quenoran, H. J. (2015). *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Mendez y asociados, asomen s.a. De la ciudad de Guayaquil. Diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios*. Universidad de Guayaquil.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19342/1/TESIS%20LOPEZ->

QUENORAN.%20MODELO%20DE%20GESTION%20PARA%20CONTROL%20DE
%20INVENTARIOS%20FINAL.pdf

Martínez, A. Y. (2005). *Control de inventario con análisis de la demanda, para la empresa «sport B»*. Universidad Nacional de San Marcos. <https://docplayer.es/15842093-Universidad-nacional-mayor-de-san-marcos-fundada-en-1551.html>

Ministerio del Interior. (2014). *Medición de la satisfacción y la percepción del Cliente externo e Interno del Grupo de Servicio al Ciudadano*. <https://docplayer.es/8859887-Medicion-de-la-satisfaccion-y-la-percepcion-del-cliente-externo-e-interno-del-grupo-de-servicio-al-ciudadano-ano-2014.html>

Moya, M. J. (1999). *La programación lineal*. Universidad Estatal a Distancia. <https://editorial.uned.ac.cr/book/U01349>

MytripleA. (2016). *Rentabilidad y liquidez: Comparativa*. <https://mytriplea.com/blog/rentabilidad-y-liquidez-comparativa/>

Ochoa, C. (2015). *Muestreo (Estadísticas)*. Scribd. <https://es.scribd.com/document/328958527/Muestreo-Ochoa-2015>

Open Course Ware. (2020). *Qué es la rentabilidad y cómo medirla*. Universidad Carlos III de Madrid. <https://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>

Palomino, E. (2019). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso de la empresa “Romis” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019*. <https://es.scribd.com/document/432992479/EBER-PALOMINO-MUNAYLLA-informe-Final-1-1-pdf>

Sánchez, J. P. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*. 5campus. <https://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>

- Solución Contable y de Facturación para PYMES. (2021). *Margen de utilidad sobre la venta y margen de utilidad sobre la compra*. J4PRO. <https://j4pro.com/margen-de-utilidad>
- Tarazona, E. I. (2016). *El Control de Inventarios y La Rentabilidad de La Empresa Corporacion*. Scribd. <https://es.scribd.com/document/400389890/Tarazona-El-Control-de-Inventarios-y-La-Rentabilidad-de-La-Empresa-Corporacion>
- Tenesaca, M. A., & Maji, E. E. (2018). Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, julio. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html>
- Trujillo, J. A. (2020). *Sistema para el control de inventarios en la empresa «Inversiones Novillo de Oro S.A.S»*. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7894529.pdf>
- Yañez, G. (2013). *Proyectos de inversión y “La Teoría de la Rentabilidad”*. Rankia. <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

7. ANEXOS

ANEXO 01 SOLICITO PERMISO PARA REALIZAR INVESTIGACIÓN

Cajamarca, 29 de Julio del 2020

Sr. Ramiro Goicochea Silva.

Gerente de la empresa comercial Jhordi

Yo, Guevara flores; Eneida Yehcely con DNI N° 47507724 con domicilio en el **Jr. Revilla Pérez N° 123** – Cajamarca y Goicochea Rengifo, Katherine Johana Con DNI N° 48093674 con domicilio en el Jr. Los Fresnos N° 123 – Cajamarca; estudiantes de Contabilidad con el debido respeto nos presentamos y exponemos:

Que, dentro de la formación como Contadores de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, se considera muy importante la realización de actividades de investigación. En este marco, como alumnas nos es necesario realizar el proyecto de investigación “EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD 2020”. Siendo de mi interés que esta investigación se pueda desarrollar con el uso de los registros de datos. El objetivo de esta petición es la recolección del inventario de su empresa. Es importante señalar que esta actividad no conlleva ningún gasto para su institución y que se tomarán los resguardos necesarios para no interferir con el normal funcionamiento de las actividades propias del centro.

Sin otro particular y esperando una buena acogida, se despide atte.

Guevara flores; Eneida Yehcely
Alumna

Goicochea Rengifo, Katherine Johana
Alumna

ANEXO 02. FICHA DE REGISTRO

“EL CONTROL DE INVENTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE COMERCIAL JHORDI, LA LIBERTAD
2020”

DATOS GENERALES

Empresa: Comercial Jhordi

Fecha:/...../.....

Hora:

Ficha N°:.....

Inventario de productos						Salidas					Entradas				
Código de producto	Descripción	Existencias iniciales	Entradas	Salidas	Stock	N° de factura	Fecha	Código de producto	Descripción	Cantidad	N° de factura	Fecha	Código de producto	Descripción	Cantidad

Romero Correa Aldo Jesús
Asesor

Guevara flores; Eneida Yehcely
Alumna

Goicochea Rengifo, Katherine Johana
Alumna