



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y
EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS
COMERCIALES DE LA CIUDAD DE
JULIACA – 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. LEYDI YUDITH HUANCA FLORES

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

JULIACA - PERÚ

2024



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL
NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS
COMERCIALES DE LA CIUDAD DE
JULIACA - 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. LEYDI YUDITH HUANCA FLORES

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE

:



Dr. JESUS MAMANI MAMANI

PRIMER MIEMBRO

:



Dr. ULISES AGUILAR PINTO

SEGUNDO MIEMBRO

:



Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

ASESOR DE TESIS

:



Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

:

CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15

**RESOLUCIÓN N° 621-2024-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 10 de octubre del 2024

VISTOS: El Oficio No 074-2024-DUI-FCCF-UANCV de fecha 10 de octubre del 2024, emitido por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el **Expediente N° CU = 012421** presentado por el (la) Bachiller: **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, quien **solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y estando, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

Presidente	: Dr. JESUS MAMANI MAMANI
1er Miembro	: Dr. ULISES AGUILAR PINTO
2do Miembro	: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA
Asesor	: Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

Lugar	: Salón de Grados de la FCCF
Fecha	: MIÉRCOLES, 16 de octubre del 2024
Hora	: 09:00 a.m.

ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Jurados	(3)
- Interesados	(1)
- Archivo	(1)



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
Dra. BERTHA BEJAR PARRA
Decana (a) de la Facultad de Cs.
Contables y Financieras

**RESOLUCIÓN N° 431-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 10 de setiembre del 2024

Visto: el Expediente N° 2024-CU-11118 de fecha 20 de agosto del 2024, del **Bach. HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N°255-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboro la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: **APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS)** para la **REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN**, del tema titulado **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, presentado por el (la) Bachiller. **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: **RATIFICAR** como **ASESOR(a)** al: **Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON**

ARTÍCULO TERCERO: **DISPONER** que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

Dra. Yudy Huacani Sacasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)

**RESOLUCIÓN N° 255-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 15 de julio del 2024

Visto: el Expediente N° 2024-CU-7186 de fecha 13 de junio del 2024, en el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el **Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación"** que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación de titulado: **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboro la propuesta del (a) ASESOR (a) Dr. **ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, presentado por el (la) Bachiller. **HUANCA FLORES LEYDI YUDITH**, en virtud de los considerados expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON**

ARTÍCULO TERCERO: DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

Dra. Judy Huacani Luydasca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)



INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

13%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

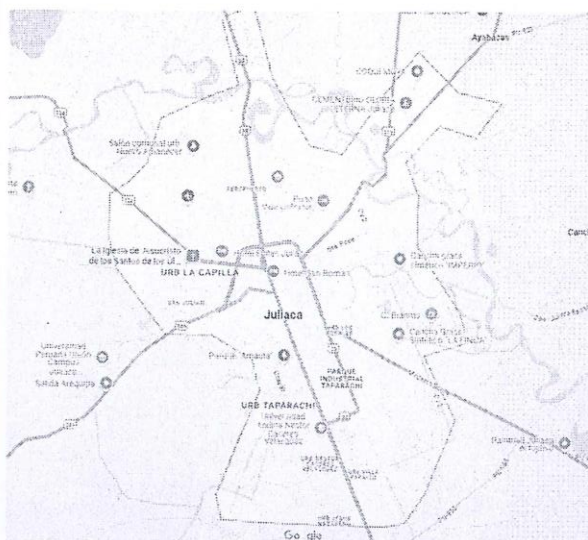
1	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	6%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.utelesup.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
7	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet	1%



Metadatos Complementarios

INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	LEYDI YUDITH HUANCA FLORES
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	75373844
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0005-1963-3355
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	29433035
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-5849-7764
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02425043
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	ULISES AGUILAR PINTO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02295853
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	40673820



Datos de investigación	
Línea de investigación	Contabilidad Económica – P15
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Ciudad: Juliaca</p> <p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca</p> <p>Latitud: -15.4839 Longitud: -70.1356</p> <p>https://maps.app.goo.gl/qq4SamxB37bSYP9KA</p>
	
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2024
URL de disciplinas OCDE https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html - Librería	<p>Ciencias Sociales https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</p> <p>Economía, Negocios https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00</p>

UNIVERSIDAD ANDINA
"NESTOR CACERES VELASQUEZ"

[Firma]

Dra. Vidy Huacari Sucasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo LEYDI YUDITH HUANCA FLORES, identificado con DNI Nro. 75373844 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
- Programa de Segunda Especialidad,
- Programa de Maestría o Doctorado

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico denominada:

INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024

Asesorado por: Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

Es un tema original.


Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

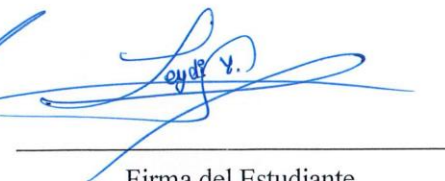
Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 30 de Octubre del 2024


 Firma del Asesor (obligatoria)


 Firma del Estudiante (obligatoria)



Huella



DEDICATORIA

A Dios por darme la vida.

A mis padres por su ejemplo y
apoyo incondicional.



AGRADECIMIENTO

A la universidad andina Néstor

Cáceres Velásquez.

A la escuela profesional de
contabilidad.

A mi asesor por su tiempo y
dedicación.



ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
ÍNDICE GENERAL.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN.....	ix
PALABRAS CLAVE.....	ix
ABSTRACT.....	x
KEYWORDS.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xi

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.....	12
1.2. Formulación del problema.....	17
1.2.1. Problema general.....	17
1.2.2. Problemas específicos.....	17
1.3. Justificación del estudio.....	17

CAPÍTULO II

OBJETIVOS

2.1. Objetivo general.....	22
----------------------------	----



2.2. Objetivos específicos..... 22

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1. Antecedentes de la investigación..... 23
3.1.1. A nivel internacional..... 23
3.1.2. A nivel nacional..... 28
3.1.3. A nivel regional o local 34
3.2. Marco teórico..... 38
3.2.1. Volumen de inventario 38
3.2.2. Rentabilidad de empresas 44
3.3. Marco conceptual 50

CAPÍTULO IV

HIPÓTESIS

4.1. Hipótesis general..... 52
4.2. Hipótesis específica..... 52
4.3. Variables..... 52
4.4. Operacionalización de variables 53

CAPÍTULO V

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Enfoque de la investigación 54
3.1. Método o métodos aplicados en la investigación..... 54



3.2.	Tipo de investigación.....	54
3.3.	Nivel de investigación.....	54
3.4.	Diseño de investigación.....	56
3.5.	Población y muestra	56
3.5.1.	Población	56
3.5.2.	Muestra	56
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de información	57
3.6.1.	Técnicas de la investigación.....	57
3.6.2.	Instrumentos de la investigación	57
5.2.	Confiabilidad y validez del instrumento	58
5.3.	Procedimiento de tratamiento de datos	58
5.4.	Contrastación de hipótesis	59

CAPÍTULO VI

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1.	Presentación de resultados.....	60
6.1.1.	Interpretación de los resultados.....	60
6.1.2.	Contrastación de la hipótesis.....	66
6.2.	Discusión de resultados	78
CONCLUSIONES		83
RECOMENDACIONES.....		85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		86



ANEXOS	91
Matriz de consistencia.....	92
Matriz de datos.....	94
Instrumento(s)	101
Validez del instrumento	103
Evidencia del recojo de datos	105



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	53
Tabla 2 Nivel de control de inventario en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	60
Tabla 3 Nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.	63
Tabla 4 Influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	67
Tabla 5 <i>Influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....</i>	70
Tabla 6 Correlación entre la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	73
Tabla 7 Influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	76



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de control de inventario en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	61
Figura 2 Nivel de control de rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.....	63



RESUMEN

La investigación realizada tuvo como objetivo principal Determinar la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024, para ello, se realizó una investigación de tipo descriptivo correlaciones, de diseño no experimental de corte transversal; la muestra estuvo conformada por 108 empresas de la ciudad de Juliaca, por tanto, como instrumento, se utilizó un cuestionario. Para la validación de la hipótesis general se utilizó la prueba estadística Rho de Spearman. Resultados, El análisis realizado en las empresas comerciales de Juliaca revela una correlación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad. El control de inventario muestra una correlación positiva con la rentabilidad, con un coeficiente de 0.553 y significancia de 0.000, lo que indica que un mejor control se traduce en mayores beneficios financieros. La rotación de inventarios presenta una correlación de 0.299 y significancia de 0.002, sugiriendo que una rotación eficiente también contribuye a la rentabilidad. El volumen de inventarios tiene una correlación más modesta, con un coeficiente de 0.209 y significancia de 0.030, mientras que la composición del inventario muestra una correlación de 0.244 y significancia de 0.011. En conclusión, la gestión efectiva de inventarios en términos de control, rotación, volumen y composición es fundamental para mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales en Juliaca.

PALABRAS CLAVE

Control de inventarios, rotación de inventarios, volumen de inventarios, rentabilidad de empresas.



ABSTRACT

The main objective of the research carried out was to determine the influence of inventory control and the level of sales in commercial companies in the city of Juliaca - 2024, for this, a descriptive correlation research was carried out, with a non-experimental cross-sectional design; The sample consisted of 108 companies in the city of Juliaca, therefore, a questionnaire was used as an instrument. To validate the general hypothesis, the Spearman Rho statistical test was used. Results, The analysis carried out in commercial companies in Juliaca reveals a significant correlation between inventory management and profitability. Inventory control shows a positive correlation with profitability, with a coefficient of 0.553 and significance of 0.000, indicating that better control translates into greater financial benefits. Inventory turnover has a correlation of 0.299 and significance of 0.002, suggesting that efficient turnover also contributes to profitability. Inventory volume has a more modest correlation, with a coefficient of 0.209 and significance of 0.030, while inventory composition shows a correlation of 0.244 and significance of 0.011. In conclusion, effective inventory management in terms of control, turnover, volume and composition is essential to improve the profitability of commercial companies in Juliaca.

KEYWORDS

Inventory control, inventory turnover, inventory volume, business profitability.



INTRODUCCIÓN

La presente investigación expone lo relacionado a la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales.

El volumen o tamaño del inventario se refiere a la cantidad total de bienes, productos o materias primas que una empresa tiene almacenados en un momento dado. Es la cantidad de mercancía disponible para la venta o para ser utilizada en el proceso de producción en un determinado momento. El tamaño del inventario puede variar según las necesidades y estrategias de la empresa, así como también puede ser afectado por factores externos como la demanda del mercado, las condiciones económicas, las tendencias estacionales y la disponibilidad de proveedores (Holgado & Vargas, 2021).

Es importante que las empresas gestionen adecuadamente su tamaño de inventario para garantizar un equilibrio entre la oferta y la demanda. Mantener un inventario adecuado puede ayudar a satisfacer las necesidades de los clientes, evitar pérdidas de ventas por falta de stock y aprovechar oportunidades de mercado. Sin embargo, un exceso de inventario puede generar costos adicionales de almacenamiento, obsolescencia de productos y deterioro de la liquidez financiera de la empresa. Por lo tanto, la gestión eficiente del tamaño del inventario es fundamental para el éxito y la rentabilidad de una empresa. Esto implica encontrar el equilibrio óptimo entre mantener suficiente inventario para satisfacer la demanda y minimizar los costos asociados con el almacenamiento y la gestión de inventario (Davila & Yachapa, 2022).

Los inventarios, desde el crecimiento de los imperios orientales del cuarto milenio antes de cristo, fueron utilizados por todas las civilizaciones como un espacio



en el que se podían mantener los productos que se fabricaban o comercializaban. En primera instancia, este lugar significaba una pequeña parte de la cadena de comercio en el cual apenas había ciertos aspectos financieros. Situación que cambió con el paso de los años y el surgimiento de nuevas técnicas y herramientas para el desarrollo de las industrias y los procesos que la conforman. El inventario brota de la mano de la propiedad privada, cuyo origen se da en las primeras sociedades donde se comenzaba a utilizar el almacenamiento como técnica para preservar bienes como alimentos, animales y granos. Dicha transformación se dio en todos los aspectos de la administración de inventarios mediante la aparición de dos macroprocesos con objetivos definidos de manera estándar (Davila & Yachapa, 2022).

Mientras que la rentabilidad en empresas es una medida que evalúa la eficiencia y el éxito financiero de una empresa en la generación de beneficios a partir de sus operaciones y activos. Esencialmente, la rentabilidad indica la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con los recursos que utiliza y los riesgos que asume (González & Ramírez, 2022).

La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla (Torres, 2023)

De acuerdo a el Equipo Editorial Conekta (2023) La rentabilidad de una empresa es un indicador clave para evaluar su desempeño financiero y su capacidad para generar ganancias en relación con la inversión realizada. Además, la rentabilidad es esencial para la toma de decisiones estratégicas y la evaluación comparativa con otras empresas del mismo sector.



CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

En el contexto global, el control eficiente del inventario y el nivel de ventas son factores críticos que influyen directamente en la rentabilidad de las empresas comerciales. La globalización y la creciente competencia en los mercados internacionales han llevado a las empresas a optimizar sus procesos operativos para mantener y mejorar su rentabilidad. Sin embargo, muchas empresas comerciales enfrentan desafíos significativos en el control de sus inventarios y niveles de ventas, lo que afecta su desempeño financiero y competitividad. En mercados internacionales, las empresas comerciales deben adaptarse a diferentes dinámicas de demanda, regulaciones y costos logísticos, lo que complica la gestión del inventario. La variabilidad en los patrones de demanda y la necesidad de mantener un equilibrio entre el inventario disponible y las ventas proyectadas son desafíos comunes. Por ejemplo, en países con economías emergentes, las fluctuaciones económicas y las limitaciones en la cadena de suministro pueden provocar problemas de exceso o falta de inventario, impactando negativamente en la rentabilidad. En muchos casos, las empresas mantienen niveles de inventario excesivos para evitar faltantes y garantizar la disponibilidad de productos. Sin embargo, este enfoque puede llevar a costos de almacenamiento elevados y a la obsolescencia de productos, reduciendo así la rentabilidad. A nivel internacional, empresas en sectores como la electrónica o la moda, donde los productos tienen ciclos de vida cortos, son especialmente vulnerables a este problema. Por otro lado, mantener un inventario insuficiente puede resultar en pérdidas de ventas y clientes insatisfechos. En



mercados con alta competencia, la incapacidad para satisfacer la demanda puede llevar a la pérdida de cuota de mercado. Esto es evidente en sectores como el retail, donde la disponibilidad de productos es importante para mantener la fidelidad del cliente.

Grandes cadenas de retail como Walmart y Carrefour enfrentan el desafío de gestionar inventarios en múltiples países con diferentes demandas y condiciones económicas. La eficiencia en la gestión del inventario es importante para mantener su rentabilidad y competitividad global.

Empresas como Toyota y Volkswagen dependen de una cadena de suministro global compleja. La gestión precisa del inventario de componentes y vehículos terminados es esencial para evitar costos adicionales y asegurar la rentabilidad en un mercado altamente competitivo.

La problemática de la gestión del inventario y el nivel de ventas en empresas comerciales no es solo un desafío local, sino una realidad global que impacta la rentabilidad de las empresas. La capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado internacional y optimizar estos procesos operativos es fundamental para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. Implementar estrategias de gestión del inventario eficientes y ajustar dinámicamente los niveles de ventas puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en el competitivo entorno comercial internacional.

En el contexto peruano, la gestión del inventario y el nivel de ventas son factores determinantes para la rentabilidad de las empresas comerciales. Perú, como una economía emergente, presenta desafíos particulares relacionados con la infraestructura, el comportamiento del mercado y la estabilidad económica. Estos



desafíos tienen un impacto significativo en la capacidad de las empresas para optimizar sus operaciones y maximizar su rentabilidad. En Perú, las empresas comerciales operan en un entorno caracterizado por un crecimiento económico constante pero desigual, con marcadas diferencias regionales. Las variaciones en la demanda del mercado y la intensa competencia dentro del sector comercial obligan a las empresas a ser más eficientes en el control de sus inventarios y niveles de ventas. Adicionalmente, las políticas gubernamentales y los cambios en la economía global afectan directamente las estrategias empresariales. La demanda de productos en el mercado peruano puede variar significativamente debido a factores estacionales, cambios en las tendencias del consumidor y eventos económicos inesperados. Estas fluctuaciones en el nivel de ventas (variable independiente) dificultan la planificación del inventario, ya que las empresas deben evitar tanto el exceso como la falta de inventario para mantener una operación eficiente y rentable. Muchas empresas peruanas, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PYMES), carecen de acceso a tecnologías avanzadas para la gestión de inventarios. La ausencia de sistemas automatizados y herramientas de análisis de datos limita la capacidad de las empresas para optimizar sus niveles de inventario y adaptarse rápidamente a las variaciones en el nivel de ventas. La alta prevalencia de la informalidad en el sector comercial peruano también afecta la gestión del inventario y el nivel de ventas. Las empresas informales suelen operar sin registros precisos y evitan costos regulatorios, lo que les permite ofrecer precios más bajos y competir deslealmente con empresas formales, presionando así los márgenes de beneficio y afectando la rentabilidad de estas últimas. Supermercados como WONG Y METRO enfrentan el desafío de gestionar eficientemente sus inventarios en diversas ubicaciones a nivel nacional. La demanda fluctuante (nivel de ventas) y las limitaciones en la infraestructura logística



en regiones alejadas complican el mantenimiento de su rentabilidad. Empresas como Hiraoka y La CURACAO lidian con la variabilidad en la demanda de productos electrónicos (nivel de ventas). La rápida obsolescencia de los productos y la necesidad de mantener un inventario adecuado para satisfacer la demanda del mercado peruano son desafíos críticos para su rentabilidad. La combinación de una gestión ineficiente del inventario y las fluctuaciones en el nivel de ventas afecta directamente la rentabilidad de las empresas comerciales en Perú. Los costos adicionales asociados con la gestión del inventario, como almacenamiento, deterioro y pérdida de productos, junto con la pérdida de ingresos por ventas no realizadas, erosionan los márgenes de beneficio. Además, la falta de tecnologías avanzadas y la competencia con el sector informal agravan estos problemas.

En el contexto local de la ciudad de Juliaca, la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales adquiere una relevancia aún mayor debido a las características únicas del entorno empresarial local. Al centrarnos en esta área específica, es esencial considerar cómo estas variables interactúan y afectan el desempeño de las empresas en el ámbito local.

El tamaño del inventario: En el contexto de Juliaca, la gestión del inventario se ve influenciada por factores como la estacionalidad de la demanda, las tendencias del mercado local y la disponibilidad de recursos logísticos y de almacenamiento. La capacidad de las empresas para optimizar el tamaño de su inventario y mantener un equilibrio entre la oferta y la demanda es importante para garantizar la disponibilidad de productos y minimizar los costos asociados.

El nivel de ventas: Las estrategias de ventas en la ciudad de Juliaca están influenciadas por la demografía local, los hábitos de consumo y la competencia en el mercado. La capacidad de las empresas para identificar oportunidades de venta,



atraer clientes y fomentar la lealtad del cliente desempeña un papel fundamental en su capacidad para aumentar los ingresos y maximizar la rentabilidad.

La rentabilidad: La rentabilidad de las empresas comerciales en Juliaca está directamente relacionada con su capacidad para gestionar eficazmente el tamaño del inventario y el nivel de ventas. Un enfoque estratégico en la gestión de estas variables puede ayudar a las empresas a maximizar sus márgenes de ganancia y garantizar su viabilidad financiera en el contexto local.

Además, es importante considerar el impacto de factores específicos del entorno local, como la infraestructura empresarial, el acceso a financiamiento, las políticas gubernamentales y la cultura empresarial local. Estos elementos pueden influir en la dinámica entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad de las empresas en Juliaca, y deben ser tenidos en cuenta al abordar este problema a nivel local.

El problema de investigación se centra en la gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad de las empresas comerciales ubicadas en la ciudad de Juliaca. En este contexto económico y geográfico específico, las decisiones relacionadas con el tamaño del inventario pueden tener repercusiones significativas en la capacidad de las empresas para operar de manera eficiente y maximizar sus ganancias. Sin embargo, existe una falta de estudios exhaustivos que exploren cómo las características únicas de Juliaca, como su entorno económico local, infraestructura logística y dinámicas de mercado, influyen en la relación entre el volumen de inventarios y la rentabilidad empresarial. Esta brecha de conocimiento subraya la necesidad de investigaciones que no solo identifiquen estas interrelaciones, sino que también proporcionen insights prácticos para mejorar las estrategias de gestión de inventarios y optimizar la rentabilidad en el contexto empresarial de Juliaca.

Este estudio busca analizar cómo el volumen de inventarios afecta la rentabilidad de las empresas comerciales en Juliaca en el año 2024, explorando las relaciones y efectos directos e indirectos que podrían surgir entre estas variables clave.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG. ¿Cuál es la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?

1.2.2. Problemas específicos

PE1. ¿Cuál es la influencia del volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?

PE2. ¿Cuál es la influencia de la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?

PE3. ¿Cuál es la influencia de la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?

1.3. Justificación del estudio

Justificación teórica

La realización de una investigación sobre la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales es importante debido a diversas razones.

En primer lugar, entender cómo estas variables interactúan y afectan la rentabilidad es esencial para la toma de decisiones empresariales informadas. Los gerentes y propietarios de empresas necesitan tener una comprensión clara de cómo



gestionar eficazmente su inventario y diseñar estrategias de ventas efectivas para asegurar el éxito a largo plazo de sus negocios.

demás, esta investigación puede ayudar a mejorar la eficiencia operativa de las empresas. Al identificar las relaciones entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad, las empresas pueden optimizar sus procesos y reducir costos, lo que contribuye a una gestión más eficiente de los recursos y a una mayor productividad en general.

En un mercado cada vez más competitivo, las empresas que pueden gestionar eficazmente su inventario y maximizar sus ventas tendrán una ventaja competitiva significativa. Por lo tanto, entender cómo estas variables influyen en la rentabilidad puede ayudar a las empresas a desarrollar estrategias que les permitan diferenciarse en el mercado y mantenerse competitivas frente a sus competidores.

Además, la rentabilidad es fundamental para la sostenibilidad financiera a largo plazo de las empresas. Comprender cómo el tamaño del inventario y el nivel de ventas afectan la rentabilidad permitirá a las empresas identificar áreas de mejora y tomar medidas proactivas para garantizar su viabilidad financiera a largo plazo.

Finalmente, una investigación en este campo puede contribuir al conocimiento empresarial al generar nuevos sobre la dinámica entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad en diferentes industrias y contextos empresariales. Esto beneficiará tanto a la comunidad académica como a los profesionales del sector, proporcionando una base sólida para futuras investigaciones y prácticas empresariales innovadoras.

En resumen, realizar una investigación sobre la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales es



esencial para mejorar la toma de decisiones empresariales, aumentar la eficiencia operativa, mantener la competitividad en el mercado y garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo de las empresas.

Justificación práctica

Realizar una investigación sobre la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales es esencial debido a diversas razones fundamentales.

En primer lugar, entender cómo estas variables interactúan y afectan la rentabilidad es importante para la toma de decisiones empresariales informadas. Los gerentes y propietarios de empresas necesitan tener una comprensión clara de cómo gestionar eficazmente su inventario y diseñar estrategias de ventas efectivas para asegurar el éxito a largo plazo de sus negocios.

Además, esta investigación puede ayudar a mejorar la eficiencia operativa de las empresas. Al identificar las relaciones entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad, las empresas pueden optimizar sus procesos y reducir costos, lo que contribuye a una gestión más eficiente de los recursos y a una mayor productividad en general.

En un mercado cada vez más competitivo, las empresas que pueden gestionar eficazmente su inventario y maximizar sus ventas tendrán una ventaja competitiva significativa. Por lo tanto, entender cómo estas variables influyen en la rentabilidad puede ayudar a las empresas a desarrollar estrategias que les permitan diferenciarse en el mercado y mantenerse competitivas frente a sus competidores.

Además, la rentabilidad es fundamental para la sostenibilidad financiera a largo plazo de las empresas. Comprender cómo el tamaño del inventario y el nivel de ventas



afectan la rentabilidad permitirá a las empresas identificar áreas de mejora y tomar medidas proactivas para garantizar su viabilidad financiera a largo plazo.

Finalmente, una investigación en este campo puede contribuir al conocimiento empresarial al generar nuevos insights sobre la dinámica entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad en diferentes industrias y contextos empresariales. Esto beneficiará tanto a la comunidad académica como a los profesionales del sector, proporcionando una base sólida para futuras investigaciones y prácticas empresariales innovadoras.

Justificación metodológica

La investigación sobre la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales se llevará a cabo de manera meticulosa y sistemática, utilizando un enfoque interdisciplinario que integre métodos cuantitativos y cualitativos.

En primer lugar, se realizará una revisión exhaustiva de la literatura existente sobre el tema, abarcando estudios previos, investigaciones académicas y datos de mercado relevantes. Esto permitirá identificar las tendencias, los hallazgos clave y las lagunas en el conocimiento actual sobre la relación entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad.

Posteriormente, se diseñará una metodología de investigación que combine la recopilación y el análisis de datos cuantitativos. Se emplearán técnicas de análisis estadístico para examinar la relación entre las variables de interés, así como métodos cualitativos como entrevistas, estudios de caso y análisis de contenido para obtener una comprensión más profunda de los procesos y factores subyacentes.



La investigación se llevará a cabo en varias etapas. En primer lugar, se recopilarán datos relevantes sobre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad de una muestra representativa de empresas comerciales. Esto puede implicar la recopilación de datos financieros, registros de ventas, informes de inventario y otros documentos pertinentes.

A continuación, se analizarán los datos utilizando técnicas estadísticas avanzadas para identificar patrones, correlaciones y relaciones significativas entre las variables de interés. Se explorarán también posibles variables moderadoras o mediadoras que puedan influir en la relación entre el tamaño del inventario, el nivel de ventas y la rentabilidad.

Además del análisis cuantitativo, se llevarán a cabo entrevistas y estudios de caso con gerentes y propietarios de empresas comerciales para obtener perspectivas cualitativas sobre los procesos de gestión de inventario y estrategias de ventas, así como los desafíos y oportunidades que enfrentan en términos de rentabilidad.

Finalmente, se integrarán los hallazgos cuantitativos y cualitativos para desarrollar conclusiones y recomendaciones prácticas que puedan ayudar a las empresas a mejorar su rentabilidad a través de una gestión más eficiente del inventario y estrategias de ventas más efectivas.

En resumen, la investigación se llevará a cabo de manera rigurosa y multidisciplinaria, utilizando una variedad de métodos y enfoques para obtener una comprensión completa de la influencia del tamaño del inventario y el nivel de ventas en la rentabilidad de las empresas comerciales.



CAPÍTULO II

OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

OG. Determinar la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

2.2. Objetivos específicos

OE1. Establecer la influencia del volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

OE2. Analizar la influencia entre la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

OE3. Evaluar la influencia de la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.



CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1. Antecedentes de la investigación

3.1.1. A nivel internacional

Golaś (2020) en la investigación que lleva por título: "The effect of inventory management on profitability: Evidence from the Polish food industry: Case study - El efecto de la gestión de inventarios en la rentabilidad: evidencia de la industria alimentaria polaca: estudio de caso".

Resumen: El objetivo principal de este estudio es verificar el vínculo causal entre el desempeño del inventario y la rentabilidad de las empresas de alimentos. Esto se hizo utilizando la metodología de datos de panel a nivel de los subsectores de la industria alimentaria polaca. El estudio tiene en cuenta la combinación de inventarios, que incluye existencias de materias primas y otros materiales, trabajos en curso, productos terminados y materias primas. Como muestra el análisis, en el período 2005-2017 se produjo una disminución de la participación de las existencias en los activos totales y en los activos corrientes. Esta tendencia estuvo acompañada de una mejora en la eficiencia de la gestión de inventarios. El estudio también encontró que los días de venta de inventario para las existencias totales claramente tienden a acortarse debido a una reducción en los días en el índice de inventario para materiales y productos terminados. Basado en modelos de regresión de panel, este estudio demostró que una mejora en la eficiencia de la gestión de inventarios se correlaciona positivamente con el desempeño financiero, medido como el rendimiento de los activos operativos.



Schiro y Librelotto (2023) en la investigación que lleva por título: "Inventory management: A high-level analysis of selected process elements, and factors impacting plan performance - A case study at Alfa Laval - Gestión de inventario: un análisis de alto nivel de elementos de proceso seleccionados y factores que afectan el desempeño del plan: un estudio de caso en Alfa Laval".

Resumen: Propósito: El propósito de esta tesis es aumentar la efectividad de la gestión de inventario de la empresa del caso, Alfa Laval, al encontrar desafíos, oportunidades y brechas dentro de sus prácticas actuales de gestión de inventario. Antecedentes: Una parte esencial de la planificación y el control de una organización es la gestión de inventarios, que ayuda a gestionar la incertidumbre de la oferta y la demanda, así como los desajustes en las variables ascendentes y descendentes, ya que pequeños cambios en las prácticas de gestión de inventarios pueden afectar en gran medida la eficiencia y la capacidad de respuesta de una organización. Actualmente, Alfa Laval, una empresa de fabricación bajo pedido (MTO), está implementando una nueva iniciativa de gestión de inventario, ATHENA, con la esperanza de reducir la cantidad de capital inmovilizado. La iniciativa se centra en la creación de un proceso global de gestión de inventario, un conjunto de principios de planificación de inventario e indicadores clave de rendimiento (KPI). Sin embargo, Alfa Laval quiere tener claro si esto es lo suficientemente completo o si hay lagunas en el plan. Por lo tanto, se analizaron los siguientes temas: Alineación estratégica, Gestión de inventarios, Clasificación, Control de inventarios, Previsión, Colaboración, Indicadores clave de desempeño y Estructuras organizacionales. Método: El método de investigación de esta tesis de maestría fue un estudio de caso único, con una única unidad de análisis que fueron las operaciones de gestión de inventarios de Alfa Laval. La estructura del estudio de caso permitió un análisis holístico y profundo del



fenómeno. También se utilizó un enfoque de investigación abductivo ya que proporcionó flexibilidad en la formación y análisis de teorías. Los datos de esta tesis son principalmente datos cualitativos de entrevistas estructuradas y semiestructuradas. Hallazgos: Este estudio encontró que ATHENA de Alfa Laval es una iniciativa muy integral y que la compañía tiene una comprensión adecuada de la clasificación y el control del inventario y el uso de KPI durante la etapa de seguimiento, así como la necesidad de alineación estratégica y búsqueda. un equilibrio entre estructuras organizativas centralizadas y descentralizadas. Sin embargo, los hallazgos mostraron que el plan carece de enfoque en variables externas que permitan una mejor gestión del inventario. Principalmente, previsión y colaboración. Por ejemplo, como empresa MTO, Alfa Laval debería centrarse en la previsión de componentes, ya que estos artículos tienen una "demanda independiente" no directamente vinculada a la demanda unitaria. Además, para reducir los efectos látigo en la cadena de suministro y, por lo tanto, en la gestión de inventario, Alfa Laval debería centrarse en aumentar la calidad de los datos compartidos con proveedores clave e implementar un grupo de "clientes clave" para la interacción.

Yadav et al. (2022) en la investigación que lleva por título: "The nexus between firm size, growth and profitability: new panel data evidence from Asia–Pacific markets - El nexo entre tamaño de empresa, crecimiento y rentabilidad: nueva evidencia de datos de panel de los mercados de Asia y el Pacífico".

Resumen: El objetivo de este trabajo es examinar la correlación entre el tamaño de la empresa, el crecimiento y la rentabilidad junto con otras variables específicas de la empresa (como el apalancamiento, la competencia y la tangibilidad de los activos), variables macroeconómicas (como el crecimiento del PIB y el ciclo económico) y variables de desarrollo del mercado de valores (como el MCR).



Diseño/metodología/enfoque. Utilizando la base de datos global COMPUSTAT, este trabajo utiliza un modelo de efectos fijos dinámicos de panel para casi 12.001 empresas no financieras únicas que cotizan en bolsa y están activas desde 1995 hasta 2016 para 12 economías industriales y emergentes de Asia y el Pacífico. Esta interrelación también se examinó para empresas pequeñas, medianas y grandes clasificadas en función de tres medidas alternativas, como los activos totales, las ventas netas y el MCR de las empresas. Hallazgos. Se encontró que el coeficiente de persistencia de las ganancias era positivo y modesto. Hay evidencia de una relación negativa entre tamaño y rentabilidad y positiva entre crecimiento y rentabilidad, lo que sugiere que inicialmente la rentabilidad aumenta con el crecimiento de la empresa, pero con el tiempo, las ganancias en las tasas de ganancia se reducen a medida que aumenta el tamaño, lo que indica que el gran tamaño genera ineficiencia. Se ha descubierto que la relación entre el coeficiente de apalancamiento de la empresa y la tangibilidad de sus activos es negativa con la rentabilidad. Las variables del ciclo económico y del desarrollo del mercado de valores sugieren una relación positiva con la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, la significancia de los coeficientes estimados fue mixta y varió entre las diferentes economías seleccionadas de Asia y el Pacífico. Implicaciones prácticas. El estudio tiene implicaciones económicas sobre cuestiones como la concentración industrial, el riesgo y el tamaño óptimo de las empresas para los gerentes en ejercicio de la empresa moderna en los mercados emergentes. Originalidad/valor. El análisis de la relación entre el tamaño de la empresa, el crecimiento y la rentabilidad se determina de forma única en un marco de efectos fijos de panel dinámico utilizando variables específicas de la empresa junto con determinantes de rentabilidad del desarrollo macroeconómico y financiero. Esta



relación se estima para un conjunto de datos grande y nuevo de 12 economías industriales y emergentes de Asia y el Pacífico.

Couillard (2023) en la investigación que lleva por título: "What impact does inventory have on your company's profitability? - ¿Qué impacto tiene el inventario en la rentabilidad de su empresa?".

Resumen: Es importante comprender cómo gestionar estratégicamente el inventario de acuerdo con las particularidades de su negocio y sus desafíos actuales, porque tener un inventario excesivo o insuficiente afecta directamente la rentabilidad de su empresa. Normalmente, el tamaño del inventario de una empresa fluctúa con sus ventas. "Se espera que los inventarios aumenten proporcionalmente a los aumentos en las ventas, pero cuando las ventas disminuyen, los inventarios también deben ajustarse a la baja. El inventario se refiere a cualquier artículo o unidad de recurso que es: implementado en el procesamiento (materias primas), creado en una etapa intermedia (trabajo en proceso), resultado del procesamiento (unidades terminadas de producto), bienes que usted puede comprar y distribuir (bienes terminados). El exceso de inventario genera costos, a menudo ocultos, de fuentes tales como: espacio adicional ocupado por el inventario, electricidad, calefacción e impuestos asociados con el espacio, personal requerido para administrarlo, seguro requerido para este inventario y el espacio adicional, intereses sobre la parte de la línea de crédito que financia este inventario. La empresa también está expuesta al riesgo de que su inventario se vuelva obsoleto o caduque.

(Gaur & Kesavan, 2015) en la investigación que lleva por título: "The Effects of Firm Size and Sales Growth Rate on Inventory Turnover Performance in the U.S. Retail Sector - Los efectos del tamaño de la empresa y la tasa de crecimiento de las



ventas en el desempeño de la rotación de inventarios en el sector minorista de EE.UU.”.

Resumen: Las investigaciones anteriores muestran que la rotación de inventarios varía sustancialmente entre empresas y a lo largo del tiempo. Una parte significativa de esta variación puede explicarse por el margen bruto, la intensidad del capital y la sorpresa de ventas (la relación entre las ventas reales y las ventas esperadas para el año). Extendemos los modelos econométricos de rotación de inventarios investigando los efectos del tamaño de la empresa y la tasa de crecimiento de las ventas sobre la rotación de inventarios utilizando datos de 353 minoristas estadounidenses que cotizan en bolsa durante el período 1985-2003. Con respecto al tamaño, encontramos evidencia sólida de rendimientos decrecientes a escala. Con respecto a la tasa de crecimiento de las ventas, encontramos que la rotación de inventarios aumenta con la tasa de crecimiento de las ventas, pero su tasa de aumento depende del tamaño de la empresa y de si la tasa de crecimiento de las ventas es positiva o negativa. Nuestros resultados son útiles para (1) ayudar a los gerentes a tomar decisiones de inventario a nivel agregado al mostrar cómo la rotación de inventarios cambia con el tamaño y el crecimiento de las ventas, (2) emplear la rotación de inventarios en el análisis del desempeño, la evaluación comparativa y la gestión del capital de trabajo, y (3) identificar las causas de las diferencias de desempeño entre empresas y a lo largo del tiempo.

3.1.2. A nivel nacional

Chamache y Vásquez (2019) en la investigación que lleva por título: “Control interno de inventario en la empresa de Transportes Fajardo S.A.C. de la ciudad de Trujillo, 2018”.



Resumen: La presente investigación tuvo como objetivo general determinar los procesos de control interno aplicado a los inventarios de la empresa de Transportes Fajardo S.A.C., es por ello que se antepuso la pregunta: ¿Cuál es el proceso del control interno aplicado a los inventarios de la empresa de Transportes Fajardo S.A.C.? .Con el fin de dar cumplimiento a este estudio se realizó una investigación de tipo básica, cualitativa, descriptiva, siendo el diseño descriptivo exploratorio, el cual permitió describir los procedimientos y técnicas para analizar el control interno de inventarios de la empresa, teniendo como escenario de estudio a la empresa Transportes Fajardo y como sujetos de estudio a los jefes y asistentes de las áreas de contabilidad y logística respectivamente, como instrumentos se empleó la ficha de observación y la guía de entrevista. La información fue obtenida de reportes de movimiento, los saldos de los inventarios, órdenes de compra, facturas, manual de organización y funciones (MOF) y el reglamento de organización y funciones (ROF) concerniente al año 2018; la investigación se realizó manteniendo el compromiso ético, por lo que se solicitó la autorización del dueño de la empresa para recopilar información, respetándose los criterios de confidencialidad. Finalmente, se obtuvo como resultados que la empresa presenta deficiencias en sus procedimientos de compra, almacenaje y salida de producto, sus normas y políticas establecidas son ineficientes pues no se encuentran estructuradas de acuerdo a las necesidades de la empresa, concluyendo que la información financiera con respecto a sus inventarios no es fiable, ya que se encontraron productos que no están incluidos en sus reportes para la elaboración de sus estados financieros.

Rios y Rucoba (2014) en la investigación que lleva por título: "Evaluación de la aplicación de modelos, de gestión de inventarios permanentes en las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Tarapoto".



Resumen: Dentro del sector comercial existen las micro y pequeñas empresas, que representan el 99,4% del este sector según el último reporte de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), y a través del trabajo a pequeña escala, contribuyen a la generación de ingresos, vía impuestos, así como también en el Perú son un sector muy importante en el ámbito empresarial, en virtud que representan un segmento considerable en el desarrollo del sector social y este tiene un papel importante en la economía debido a su contribución en el Producto Bruto Interno de dicho sector en la economía. El sector necesita un gran apoyo en el servicio de consultoría, al ser empresas de magnitud pequeña tienen muchas deficiencias en de desempeño administrativo y operativo, el mismo hecho de ser generalmente empresas familiares limita la formalidad en la gestión; lo cual no les da la eficiencia que necesita en sus procesos, y esto es reflejado en las fallas significativas de control interno y administrativos, las cuales no les permiten un crecimiento corporativo y la oportunidad entrar en mercados más grandes del país. En ese contexto se estudia la gestión de inventarios, punto medular en las MYPE, con el afán de evaluar su desarrollo eficiente y de calidad de las mismas; teniendo como finalidad proporcionar una respuesta que permita apreciar la importancia de la gestión de inventarios, debido a que este rubro es la base en la cual se desarrolla gran parte de la actividad de la empresa, como son la generación de recursos que al mismo tiempo representa a la empresa una serie de costos y gastos en su mantenimiento, y que al administrarlos adecuadamente puede mejorar la situación actual de las mismas. Se aplica para esto encuestas dirigidas a conocer aspectos de planificación, organización, ejecución y control de inventarios; analizando sus resultados para conocer y evaluar el estado de las micro y pequeña empresas del Distrito de Tarapoto respecto al manejo de los almacenes, si llevan los procesos teóricos a la práctica, si aplican alguna técnica, con



respecto a las necesidades y particularidades que menciona cada organización y las cadencias administrativas propias de este tamaño de empresas que cuentan con poco capital para realizar acciones en cuanto a controles de inventarios. Se revisará también las teorías y estudios que anteceden a esta investigación para complementarla con las conclusiones que se den al finalizar el informe y de esa manera facilitar a las empresas investigadas determinar las debilidades que están presentando y puedan corregirlas o a través de ello evitar que las futuras micros y pequeñas empresas incurran en los mismos errores, como la falta de planificación y aplicación de políticas dentro del proceso de toma de inventarios y control de existencias.

Aldaba y Bartolo (2020) en la investigación que lleva por título: "Sistema web para mejorar la gestión de inventario de la empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el distrito de Breña, Lima-2020".

Resumen: La presente tesis detalla el desarrollo de un sistema web para la gestión de inventarios en la empresa Heidelberg del Perú S.A.C., debido a que la situación previa a la aplicación del sistema, presentaba deficiencias en la planificación de actividades, control de inventario, cantidad económica de pedido y punto de reorden, en las transacciones comerciales de venta de tinta para impresoras industriales; dado que estos suministros se importan una Gestión de inventario era muy necesario a fin de evitar la falta de stock, o talvez el sobre stock de suministros, afectando la rentabilidad de la empresa. El objetivo de esta investigación fue determinar de qué manera un Sistema web mejora la Gestión de Inventario de la Empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el Distrito de Breña, Lima-2020. El tipo de investigación es aplicada, el nivel es explicativa, el diseño de la investigación es no experimental de corte longitudinal, con pre y post test, método hipotético-deductivo, y



el enfoque es cuantitativo. La población para el estudio fue de 30 trabajadores de la empresa. El tamaño de la muestra estuvo conformado por 30 trabajadores. El muestreo es el aleatorio simple. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, los cuales fueron validados por dos expertos. La confiabilidad del instrumento se efectuó con el alfa de Cronbach para la variable Gestión de Inventario, tanto para el pretest y post test, y los valores obtenidos fueron: 0.783 y 0.936. El test de normalidad que se aplicó a la muestra fue el coeficiente de Shapiro-Wilk y este determinó que era una muestra no-paramétrica. Para la comprobación de la hipótesis se utilizó el coeficiente estadístico Wilcoxon, para ello se utilizó el programa SPSS, mediante el cual se obtuvo como resultado que la implementación de un sistema web, si mejora significativamente la gestión de inventario, la Gestión de Inventario de la Empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el Distrito de Breña, Lima-2020; pues el valor de Z es -3.626; el p-valor o Sig. Asintótica (bilateral) (0.000).

Acosta (2020) en la investigación que lleva por título: "Sistema Web para el proceso de control de inventario en la empresa JAEC contratista generales SRL".

Resumen: La construcción de un sistema basado en web para el programa de gestión de inventarios de JAEC Contratistas General SRL es objeto de este estudio debido a que el nivel de precisión y rotación del inventario era insuficiente en las condiciones comerciales previas a su aplicación. el desarrollo del sistema se describe en detalle en este documento. El propósito de este estudio es determinar cómo afectará el sistema cibernético los procedimientos de control de existencias de JAEC Contratistas General SRL en el 2020. Para ello, se discutirán los aspectos teóricos del proceso de control de inventarios y las técnicas utilizadas para desarrollar el sistema en red. Para el desarrollo de sistemas web se adopta el método SCRUM por



ser el más adecuado a las necesidades y etapas de desarrollo, y presenta un método de desarrollo incremental e iterativo. Este estudio adoptará un enfoque cuantitativo en el diseño experimental antes del experimento y realizará una prueba previa y una prueba posterior. Se utilizó como variable independiente el sistema web y como variable dependiente el proceso de control de inventario. Tomando 261 tipos de materiales como un todo, calcule la tasa de precisión del inventario y la tasa de rotación. El tamaño de la muestra fue de 156 artículos, estratificados en 24 días y registrados en 24 fichas de registro. En el proceso de muestreo se utilizan probabilidades simples. Use el registro para obtener datos, la herramienta es el registro (archivo), todo probado por pares. La implementación del sistema Web aumentó la tasa de precisión del inventario del 67,88 % al 100,29 % y la tasa de rotación del inventario aumentó del 51,33 % al 80,25 %. Los resultados anteriores permiten concluir que el sistema en línea mejora los procedimientos de control de stock de JAEC Contratistas General SRL

Aguilar (2019) en la investigación que lleva por título: "Aplicación de la Auditoria operativa en la Gestión del inventario de la empresa LIDER PHARMA SA año 2018".

Resumen: La tesis desarrollada está referida al estudio de los efectos que puede tener la aplicación efectiva y oportuna de auditoria operativa con la finalidad de mejorar los resultados de gestión de inventarios en la empresa Líder Pharma SA. La investigación que se está realizando es de enfoque cualitativo, a través de esta auditoria operativa se pudo conocer algunas de las causas de los riesgos que causan el incumplimiento de lograr los objetivos planeados por la alta gerencia. Asimismo, la investigación por el tiempo de ocurrencia es de tipo descriptiva porque va a describir los hechos de acuerdo con las variables, el diseño de la investigación es transversal porque recoge la información en la muestra de un mismo momento y tiempo, es



aplicada ya que los conocimientos se aplicarán para el desarrollo del proyecto. La población escogida para la presente investigación fueron los almacenes de la empresa Líder Pharma SA, con totalidad de 20 personas entre ellos: auditores, área de logística, almacén y trabajadores. La muestra será la misma de la población por ser un número pequeño destinada a obtener información. Las técnicas utilizadas en la investigación nos facilitarán obtener información precisa en la encuesta, así mismo el instrumento es el cuestionario elaborado en base a las variables. La empresa Líder Pharma SA atraviesa por una problemática de acuerdo con un informe emitido por una auditoría operativa; lo cual resalta que los registros contables no están siendo aplicados de la manera correcta lo cual se ve reflejado en los resultados de la empresa, y como resultado de la investigación se pudieron sugerir algunas recomendaciones, para la toma de decisiones de la empresa.

3.1.3. A nivel regional o local

Apaza (2019) en la investigación que lleva por título: "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018".

Resumen: La presente investigación tiene por objetivo describir la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018; la investigación tiene un tipo de investigación cualitativo, el nivel utilizado fue descriptivo de diseño no experimental, con una población y muestra de 15 micro y pequeñas empresas, las variables en las que se enfoca nuestra investigación fueron el financiamiento y la rentabilidad, para recabar los datos se utilizó la técnica de encuesta aplicando el cuestionario el mismo que constituía 20 preguntas con relación a las variables en las que se enfoca la investigación, las que



fueron aplicadas a cada uno de los gerentes y/o representantes de las micro y pequeñas empresas, De acuerdo al instrumento aplicado podemos precisar que las micro y pequeñas empresas en su mayoría están dedicadas dos años, con 01 trabajador, formaron el negocio para obtener ganancias, están en un local alquilado, el financiamiento es ajeno, acudieron a cajas rurales, con un crédito comercial, solicitaron 01 vez crédito, el crédito solicitado lo invierten en el capital, indica saber cuál es la rentabilidad de su negocio, la rentabilidad obtenida es la esperada, obtiene ganancias lo invierte en la mejora de la operatividad de su negocio, utilizando promociones, la venta de sus productos son al contado al público en general y que su rentabilidad a mejorado gracias al financiamiento.

Pinazo (2020) en la investigación que lleva por título: "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro - venta de lubricantes automotrices, de la avenida Simon Bolivar Distrito de Puno, año 2019".

Resumen: El presente estudio tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – venta de Lubricantes automotrices, de la Avenida Simón Bolívar del Distrito de Puno, año 2019. La investigación fue no experimental descriptiva, y se tomó una muestra de 20 Micro y Pequeñas Empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las Micro y Pequeñas Empresas, Según los resultados obtenidos, entre las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas, el 67% tienen más de 3 años en el rubro en estudio, el 100% son formales, el 33% tiene más de 03 trabajadores y el 78% formaron sus Micro y Pequeñas Empresas para maximizar sus ingresos. Respecto al Financiamiento: Según los resultados encontrados el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas han



solicitado crédito financiero, esto nos muestra que el desarrollo de sus actividades comerciales depende del financiamiento externo, así mismo el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, el 67% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 67% invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, el 22% en mejoramiento de local y el 11% en compra de activos fijos. Respecto a la rentabilidad: Según los resultados mostrados, El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento obtenido y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 15%.

Turpo (2021) en la investigación que lleva por título: "Control de inventarios y su relación con la rentabilidad de la Empresa VyS Distribuciones y Droguería S.A.C, Juliaca-Puno, periodo 2020".

Resumen: La actual labor de investigación se fundamenta en establecer la relación del control de los inventarios con la rentabilidad de la compañía V y S Distribuciones y Droguería S.A.C. en la localidad de Juliaca del año 2020, dedicada a la comercialización de productos derivados de la industria farmacéutica, teniendo como objetivo primordial, establecer la correspondencia del control de los inventarios y la rentabilidad de la sociedad V y S Distribuciones y Droguería S.A.C. de la localidad de Juliaca, año 2020. Para estudiar el objetivo bajo estudio se llevó a cabo un examen, buscando los puntos débiles y fallas de cada uno de ellos, igualmente se examinó el escenario económico de la compañía para exponer la relación del control de inventarios con la rentabilidad de la entidad. A fin de alcanzar el objetivo trazado, se ha utilizado el método descriptivo; al conocer la realidad de la organización podremos



examinar y establecer la relación del inventario con la rentabilidad de la compañía. La metodología que se aplicó es de tipo aplicada y con un diseño no experimental y correlacional, contando con una población de 32 trabajadores, a los que se les aplicó la encuesta, para obtener datos para analizarlos donde nos muestran los siguientes resultados: que el control de inventarios tiene una relación directa y positiva moderada con la rentabilidad de la empresa VyS Distribuciones y Droguería S.A.C.

Abarca (2023) en la investigación que lleva por título: "Control de inventarios y su impacto en la rentabilidad del Corporativo Empresarial San Antonio E.I.R.L., Juliaca, 2022".

Resumen: La presente investigación, tuvo como problemática general estudiar ¿Cuál es el impacto que genera el control de inventarios en la rentabilidad del Corporativo Empresarial San Antonio E.I.R.L., Juliaca, 2022?, para ello se planteó como objetivo general determinar la influencia que genera el control de inventarios en la rentabilidad del Corporativo Empresarial San Antonio E.I.R.L., Juliaca, 2022, La metodología fue un estudio cuantitativo, que responde al diseño descriptivo. Para la recopilación de los datos se utilizó un cuestionario para la medición de las variables. Entre los resultados se encontró que para la prueba de hipótesis se utilizó el método de R de Pearson $-0,145$ lo que evidencia una correlación inversa entre el nivel de relación de las variables, por lo que se concluye que el control de inventarios no impacta significativamente en la rentabilidad del Corporativo Empresarial San Antonio, es decir no se está llevando una gestión adecuada que mejore el crecimiento de la empresa.

Angulo y Quinto (2020) en la investigación que lleva por título: "Costos operativos y rentabilidad en la Empresa Kota Laka S.R.L. Puno – periodo 2018".



Resumen: En la presente tesis intitulada: COSTOS OPERATIVOS Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA KOTA LAKA S.R.L. PUNO – PERIODO 2018, cuyo problema general de investigación es ¿Cuáles son los costos operativos y la rentabilidad de la empresa Kota Laka S.R.L. Puno, Periodo 2018?, que tiene por objetivo general determinar los costos operativos y la rentabilidad de la empresa Kota Laka S.R.L. Puno, Periodo 2018; la población de estudio y la muestra estuvo conformada por toda la documentación administrativa y contable, documentos internos (cuadernos de anote), documentos (facturas, boletas de venta, etc.) y para complementar la información del gerente y el contador. Con referencia a la metodología de la presente investigación fue realizada con un tipo investigación básica, no experimental y un enfoque cuantitativo. En cuanto al diseño fue no experimental ya que no se pretende modificar las variables con un alcance descriptivo. Llegando a la siguiente conclusión: Luego de haber realizado el trabajo de investigación, como se puede observar en la tabla 28, que es la tabla que muestra el problema general, se determinó que los Costos operativos mensuales más altos se dieron en el mes de setiembre con S/. 10,192.41. Y en cuanto a la rentabilidad después de la aplicación del ROE y ROA se ha podido concluir que si existe rentabilidad del 22.67% en todo lo invertido en el patrimonio y 22.44% en todo lo invertido en el activo total en la empresa Kota Laka S.R.L.

3.2. Marco teórico

3.2.1. *Volumen de inventario*

Volumen de inventario

El volumen o tamaño del inventario se refiere a la cantidad total de bienes, productos o materias primas que una empresa tiene almacenados en un momento



dado. Es la cantidad de mercancía disponible para la venta o para ser utilizada en el proceso de producción en un determinado momento. El tamaño del inventario puede variar según las necesidades y estrategias de la empresa, así como también puede ser afectado por factores externos como la demanda del mercado, las condiciones económicas, las tendencias estacionales y la disponibilidad de proveedores (Holgado & Vargas, 2021).

Es importante que las empresas gestionen adecuadamente su tamaño de inventario para garantizar un equilibrio entre la oferta y la demanda. Mantener un inventario adecuado puede ayudar a satisfacer las necesidades de los clientes, evitar pérdidas de ventas por falta de stock y aprovechar oportunidades de mercado. Sin embargo, un exceso de inventario puede generar costos adicionales de almacenamiento, obsolescencia de productos y deterioro de la liquidez financiera de la empresa. Por lo tanto, la gestión eficiente del tamaño del inventario es fundamental para el éxito y la rentabilidad de una empresa. Esto implica encontrar el equilibrio óptimo entre mantener suficiente inventario para satisfacer la demanda y minimizar los costos asociados con el almacenamiento y la gestión de inventario (Davila & Yachapa, 2022).

Nivel de ventas

El nivel de ventas se refiere a la cantidad total de bienes o servicios que una empresa vende durante un período de tiempo específico, generalmente expresado en términos monetarios. Es una medida clave del rendimiento comercial de una empresa y refleja la cantidad de ingresos generados por las transacciones de venta. El nivel de ventas puede variar según diversos factores, como la demanda del mercado, las estrategias de marketing, la calidad de los productos o servicios, los precios, la



competencia, las condiciones económicas y estacionales, entre otros (Lindo & Menacho, 2020).

Para muchas empresas, el nivel de ventas es un indicador importante de su éxito y rentabilidad. Un aumento en las ventas puede indicar un mayor interés y demanda por parte de los clientes, lo que puede traducirse en mayores ingresos y ganancias. Por otro lado, una disminución en las ventas puede ser una señal de problemas potenciales, como una menor demanda del mercado, una competencia más fuerte o deficiencias en la estrategia de ventas de la empresa. Es importante para las empresas gestionar y monitorear de cerca su nivel de ventas para identificar tendencias, tomar decisiones estratégicas y ajustar sus operaciones según sea necesario para alcanzar sus objetivos comerciales y financieros. Además, el nivel de ventas también puede ser utilizado como base para calcular otros indicadores importantes, como el margen de beneficio, la participación en el mercado y el retorno de la inversión en marketing y ventas (Acosta, 2016).

Inventario

Los inventarios, desde el crecimiento de los imperios orientales del cuarto milenio antes de cristo, fueron utilizados por todas las civilizaciones como un espacio en el que se podían mantener los productos que se fabricaban o comercializaban. En primera instancia, este lugar significaba una pequeña parte de la cadena de comercio en el cual apenas había ciertos aspectos financieros. Situación que cambió con el paso de los años y el surgimiento de nuevas técnicas y herramientas para el desarrollo de las industrias y los procesos que la conforman. El inventario brota de la mano de la propiedad privada, cuyo origen se da en las primeras sociedades donde se comenzaba a utilizar el almacenamiento como técnica para preservar bienes como alimentos, animales y granos. Dicha transformación se dio en todos los aspectos de



la administración de inventarios mediante la aparición de dos macroprocesos con objetivos definidos de manera estándar (Davila & Yachapa, 2022).

Gestión de inventarios

Davila y Yachapa (2022) expone un poco sobre la historia:

La gestión de inventarios ha pasado por diferentes cambios desde los inicios de la Edad Antigua, que resultaron en su desarrollo integral y establecimiento como proceso vital de la mayoría de las empresas. Los hechos se remontan hasta aproximadamente el año 3150 a. C. en el antiguo Egipto, el imperio más grande y poderoso de la época, el cual, debido a su gran población y abundantes rutas de comercio, tuvo que aumentar su cantidad y variedad de productos para asegurar la preservación de las personas y el imperio. Este hecho provocó en primera instancia, que el sistema de producción de dicha época pasará de ser tradicional a uno más avanzado teniendo como resultado grandes volúmenes de producción y una mayor rotación de productos intercambiados entre sociedades. Dicha situación trajo consigo los primeros excedentes de producción que a su vez significaron la aparición de la administración y el control de los mismos con la finalidad de no perder el valor que tenían dichos productos. Con los hechos descritos anteriormente se originó lo que actualmente se denomina inventario y los primeros mecanismos y procedimientos para lograr su adecuada preservación y control; que, si bien fueron inicialmente simples a causa de los escasos avances de la época, luego se tornaron complejos y sofisticados. La gestión de inventarios fue cobrando mayor importancia en los Estados Unidos durante los años 1914 y 1919, en los que se desarrolló la Primera Guerra Mundial; en los cuales en dicha nación se generó un aumento acelerado sin precedentes a causa de los bajos volúmenes resultantes en Europa por el conflicto global anteriormente descrito. Este suceso cambió la manera estándar de analizar los



inventarios o existencias, que hasta ese momento era un proceso estrictamente contable, es decir únicamente utilizando las técnicas de registro para la prevención y eliminación de posibles pérdidas y fugas de productos.

Dicho cambio se basó en adicionar al análisis contable previamente descrito, nuevas técnicas de finanzas que recalcaron la importancia de dicho criterio económico y ayudaron al desarrollo del rubro en su totalidad. Posteriormente a la primera guerra mundial, la industria europea tuvo una recuperación significativa, la cual también significó la disminución del mercado para la industria norteamericana causando un exceso de productos que eran comercializados. Del mismo modo, se crearon nuevas técnicas que incentivaron la mejora de la Administración de inventarios, dando espacio no solo a la finanza sino también a la computación, que inicialmente era usada con fines militares durante Segunda Guerra mundial, pero fue adaptada al uso civil por el sector empresarial. Fue en 1950 cuando los sistemas de MRP tomaron un papel importante en el sector de producción. Las empresas notaron que el uso de esta herramienta podría beneficiarlas en actividades diversas como la facturación, administración y control de inventarios. En la década de 1980, se comenzó a hablar de los flujos de stocks, que estaban relacionados con las actividades económicas que se desarrollaban en la región o país de la época. Es así como las personas, cada vez más interesadas en aprender sobre los inventarios, empezaron a estudiar y descubrir nuevas maneras de organizarse y tener un mejor uso de las materias primas, materiales y productos terminados, lo que les daba a las empresas un mejor control sobre sus existencias. En los años 90's, se tornó cada vez más sencillo realizar compras, sin embargo, la inflación era baja. A causa de esto, muchas de las empresas de la época comienzan a aumentar su nivel de inventario, y es así cómo se profundizó el principal problema que enfrentan muchas empresas



hasta el día de hoy con el exceso de inventario. En el presente siglo XXI, la gestión de inventarios ha llegado a desarrollarse notablemente hasta convertirse en una disciplina de gestión integral, sin omitir que su aplicación en ciertas industrias de servicios y en el gobierno aún sigue siendo mínima. Sin embargo, estas herramientas y metodologías que conforman una correcta gestión de inventarios son importantes para cualquier empresa que opere un negocio competitivo. Por otro lado, la gestión de ciertas empresas considera el inventario como un activo, más no un pasivo; además que en las empresas en las que el uso y la aplicación de modelos de inventario son comunes, todavía se puede experimentar problemas de inventario. (Davila & Yachapa, 2022).

3.2.1.1. Volumen de inventario

Esta dimensión se refiere a la cantidad total de productos que una empresa tiene almacenados en un momento dado. Esta dimensión es importante para determinar la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado sin incurrir en excesos que puedan generar costos innecesarios o déficits que afecten las ventas. (Chase et al., 2006).

3.2.1.2. Rotación de inventario

Esta dimensión mide cuántas veces el inventario se vende y se repone en un período determinado. Una alta rotación indica que los productos se venden rápidamente, mientras que una rotación baja puede sugerir sobrestock o productos obsoletos. Este indicador es esencial para evaluar la eficiencia en la gestión del inventario y su impacto en el flujo de caja (Chase et al., 2006).

3.2.1.3. Composición del inventario

Esta dimensión se refiere a la diversidad y el tipo de productos que componen el inventario de la empresa. Esta dimensión analiza la proporción de diferentes tipos de productos (materias primas, productos en proceso, productos terminados) y su alineación con la demanda del mercado. La adecuada composición del inventario permite una mejor gestión de los recursos y la optimización de las ventas (Chase et al., 2006).

3.2.2. Rentabilidad de empresas

La rentabilidad en empresas es una medida que evalúa la eficiencia y el éxito financiero de una empresa en la generación de beneficios a partir de sus operaciones y activos. Esencialmente, la rentabilidad indica la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con los recursos que utiliza y los riesgos que asume (González & Ramírez, 2022).

La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla (Torres, 2023)

De acuerdo a el Equipo Editorial Conekta (2023) La rentabilidad de una empresa es un indicador clave para evaluar su desempeño financiero y su capacidad para generar ganancias en relación con la inversión realizada. Además, la rentabilidad es esencial para la toma de decisiones estratégicas y la evaluación comparativa con otras empresas del mismo sector. Este concepto permite medir la eficacia de la gestión empresarial y su capacidad para generar retornos sobre el capital invertido. Es un indicador clave que muestra la eficiencia y el éxito financiero de una empresa. La rentabilidad se expresa típicamente como un porcentaje o una tasa de retorno



sobre la inversión. Las ganancias, también conocidas como beneficios o utilidades, representan el excedente de ingresos que una empresa obtiene después de restar todos sus gastos, incluyendo los costos de producción, las operaciones y los impuestos. Las ganancias son el resultado directo de las actividades comerciales de la empresa y reflejan la diferencia entre los ingresos generados y los costos incurridos. La rentabilidad toma en cuenta las ganancias, pero las relaciona con diferentes variables, como el capital invertido o fondos propios invertidos, los activos totales o el patrimonio neto.

Por tanto, las ganancias representan el resultado financiero directo de una empresa, mientras que la rentabilidad es una medida que evalúa la relación entre esas ganancias y los recursos propios empleados. La rentabilidad proporciona una perspectiva más amplia sobre la eficiencia y el éxito y salud financiera de la empresa, considerando aspectos como la inversión, los activos de la empresa y el patrimonio neto. Así que, en esencia, la rentabilidad busca determinar qué tan buen camino sigue una empresa al utilizar sus recursos de manera eficiente para generar beneficios (Equipo Editorial Conekta, 2023).

Según el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. - BBVA (2024) La rentabilidad de una empresa es una medida clave para evaluar su eficiencia y la administración de su dinero. Una empresa se considera rentable cuando sus ingresos superan sus costos y gastos, lo que le permite obtener ganancias consistentes a lo largo del tiempo. La rentabilidad es un indicador importante para los inversionistas y accionistas, ya que refleja el rendimiento de su inversión y la viabilidad del negocio a largo plazo.

Asimismo González y Ramírez (2022) cita a los siguientes autores que definen rentabilidad:



Morillo (2018) sostiene que “La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas, con la inversión realizada, y con los fondos aportados por sus propietarios.”

Gitman (2013) la rentabilidad es uno de los indicadores financieros de la empresa, encargada de medir la relación entre la utilidad obtenida y los recursos invertidos donde permite evaluar las ganancias de la empresa en relación con cierto nivel de ingresos, activos o la inversión. Por lo tanto, toda empresa debe descubrir sus propias carencias y proponer soluciones para cada una de ellas.

Gamarra (2016), nos dice que es la tasa de rendimiento de una inversión, y se obtiene al comparar el rendimiento obtenido con el capital invertido, representa la gestión de este capital, y finalmente la capacidad de rentabilidad nos dice si la empresa en la que se tiene ha invertido es una buena empresa o no, la rentabilidad es la relación entre beneficio e inversión

Por lo tanto el beneficio obtenido de una inversión es la rentabilidad. Más concretamente, se mide como la relación entre la ganancia o pérdida obtenida sobre la cantidad invertida. Generalmente se expresa como un porcentaje. El cálculo de la ganancia es muy sencillo y se realiza con una razón aritmética o con una razón logarítmica (González & Ramírez, 2022).

Según Paredes (2012) se refiere al nivel de ventas necesario para que una empresa cubra todos sus costos fijos y variables, sin generar ganancias ni pérdidas. En otras palabras, es el punto en el que los ingresos totales igualan los costos totales.

El punto de equilibrio se calcula considerando los costos fijos (que no varían con el nivel de producción o ventas, como el alquiler, los salarios fijos, etc.) y los



costos variables (que varían en función del nivel de producción o ventas, como los materiales, la mano de obra directa, etc.).

Conocer el punto de equilibrio es importante para las empresas, ya que les permite comprender cuántas unidades deben vender o cuál debe ser su nivel de ingresos para evitar pérdidas y comenzar a generar ganancias. Además, el análisis del punto de equilibrio también proporciona información útil sobre la viabilidad de un negocio, su estructura de costos y su capacidad para enfrentar cambios en el entorno empresarial (Paredes, 2012).

Además en el estudio de Paredes (2012) indica que la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Importancia

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados 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 discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como



variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: 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 (Paredes, 2012).

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa (Paredes, 2012).

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad (Paredes, 2012).



La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación (Paredes, 2012).

3.2.2.1. Componentes para un buen desempeño laboral

Esta dimensión se refiere a los factores que influyen en la capacidad de los empleados para realizar su trabajo de manera eficiente y efectiva, contribuyendo así a la rentabilidad de la empresa (Robbins & Judge, 2013).

Algunos de los componentes incluyen:

Motivación: El grado en que los empleados están incentivados para alcanzar altos niveles de rendimiento.

Habilidades y competencias: La combinación de conocimientos, habilidades técnicas y destrezas necesarias para cumplir con las responsabilidades laborales.

Recursos y herramientas: La disponibilidad de los recursos necesarios, como tecnología, equipos y materiales, que permiten a los empleados realizar su trabajo de manera eficiente.

Clima organizacional: El ambiente de trabajo y la cultura de la empresa, que influyen en la satisfacción laboral y la productividad.



3.2.2.2. Propiedades del desempeño laboral

Esta dimensión se refiere a las características específicas que definen el rendimiento de los empleados en sus roles y tareas dentro de la empresa. (Robbins & Judge, 2013).

Estas propiedades incluyen:

Eficacia: La capacidad de los empleados para lograr los resultados esperados y cumplir con los objetivos establecidos.

Eficiencia: La capacidad de los empleados para realizar sus tareas utilizando la menor cantidad de recursos posible, incluyendo tiempo y esfuerzo.

Calidad del trabajo: La precisión, consistencia y excelencia con la que se completan las tareas laborales.

Adaptabilidad: La capacidad de los empleados para ajustarse a cambios en el entorno de trabajo, nuevas tecnologías o procesos. (Robbins & Judge, 2013).

3.3. Marco conceptual

Inventario

El inventario es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado.

Ventas

Las ventas son actividades relacionadas con la venta o la cantidad de bienes vendidos en un período de tiempo determinado. También se considera venta la prestación de un servicio por un coste. Un período durante el cual los bienes se venden a un precio reducido también puede denominarse "venta".

Empresa

Se entiende por empresa a aquel agente económico en donde se organizan con eficiencia los factores económicos para producir bienes y servicios para el mercado con el ánimo de alcanzar ciertos objetivos.

Empresa comercial

Las empresas comerciales son negocios que trabajan con diferentes tipos de productos que se venden para fines de consumo, comerciales o gubernamentales. Las empresas comerciales compran una gama especializada de productos, mantienen un stock o una tienda y entregan productos a los clientes.

Rentabilidad Económica

Es el beneficio que obtiene una empresa de las inversiones realizadas. Para la evaluación se utilizan los estados financieros de la empresa

Rentabilidad Financiera

Conocida como Return on Equity (ROE), es una medida, referida a un periodo determinado, de la rentabilidad obtenida de ese patrimonio, normalmente con independencia de la distribución de los resultados

Estado de situación financiera

Un estado de situación financiera es un estado de los activos de una empresa en un momento determinado, así como una descripción de sus activos. ”

Indicadores financieros

Son índices, razones, divisiones que comparan dos partidas de los estados financieros, el cual este constituye una herramienta para analizar su situación patrimonial, financiera, económica y comercial de la empresa



CAPÍTULO IV

HIPÓTESIS

4.1. Hipótesis general

HG. Existe influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

4.2. Hipótesis específicas

HE1. Existe influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

HE2. Existe influencia entre la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

HE3. Existe influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.

4.3. Variables

Variable 1:

Tamaño de inventario.

Variable 2:

Nivel de ventas.



4.4. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítem / Índices
CONTROL DE INVENTARIO	Volumen de inventario	<ul style="list-style-type: none"> Días de inventario Relación inventario/ventas Índice de rotación de inventario 	
	Rotación de inventario	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de Rotación de Inventario (TRI) Días de Inventario en Mano 	a) Si b) No c) A Veces d) Casi Siempre
	Composición del inventario	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de inventario por categoría de producto Índice de diversificación del inventario 	
Variable NIVEL DE VENTAS	Dimensiones	Indicadores	Ítem / Índices
	Volumen de Ventas	Crecimiento del volumen de ventas Estabilidad en el volumen de ventas Frecuencia de ventas Variación estacional del volumen de ventas	a) Si b) No c) A Veces d) Casi Siempre
	Ingresos por Ventas	Incremento de ingresos por ventas Contribución de productos de mayor valor a los ingresos Diversificación de las fuentes de ingresos	



CAPÍTULO V

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Enfoque de la investigación

Cuantitativo

En el paradigma cuantitativo, se utiliza técnicas cuantitativas de recolección y análisis de datos, es positivista y presta poca atención a los estados subjetivos de quien actúa, medición controlada y a veces intervención (Hurtado, 2000).

3.1. Método o métodos aplicados en la investigación

Hipotético-deductivo

El análisis de la información recolectada tiene por fin determinar el grado de significación de las relaciones previstas entre las variables. El procedimiento que se sigue es hipotético-deductivo el cual inicia con la formulación de las hipótesis derivadas de la teoría, continúa con la operacionalización de las variables, la recolección, el procesamiento de los datos y la interpretación (Monje, 2011).

3.2. Tipo de investigación

Transversal

La investigación transversal: Recoge los datos en un solo momento y solo una vez. Es como tomar una foto o una radiografía para luego describirlas en la investigación, pueden tener alcances exploratorios, descriptivos y correlaciones (Arias & Covinos, 2021).

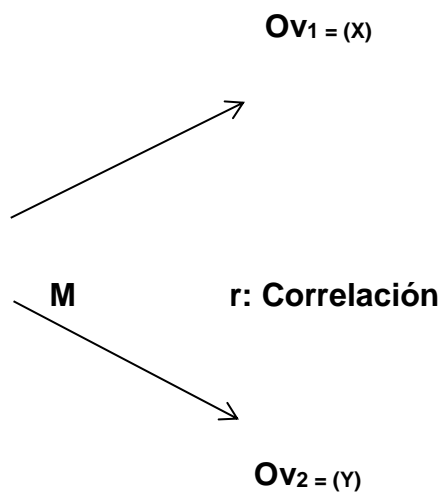
3.3. Nivel de investigación

Correlacional



Las investigaciones pueden poseer una estructura relacional o correlacional, y se erigen en modelos a partir de los cuales derivar o vincular hipótesis teóricas, cuya función es la de poner en relación el modelo teórico y la realidad modelada, y considerar seguidamente la existencia de un grado de similitud u homología entre ambos (López-Roldán & Fachelli, 2015).

NOTACIÓN FUNCIONAL:



Dónde:

M: Muestra

Ov₁ = (X)

Observación de la variable 1: Volumen de inventario.

Ov₂ = (Y)

Observación de la variable 2: Nivel de ventas

r = Correlación entre dichas variables



3.4. Diseño de investigación

No - experimental

En este diseño no hay estímulos o condiciones experimentales a las que se sometan las variables de estudio, los sujetos del estudio son evaluados en su contexto natural sin alterar ninguna situación; así mismo, no se manipulan las variables de estudio (Arias & Covinos, 2021).

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

De acuerdo a Ñaupas et al. (2018) menciona que la población puede ser definida como el total de las unidades de estudio, que contienen las características requeridas, para ser consideradas como tales.

En este estudio, la población fueron 148 empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

3.5.2. Muestra

De acuerdo a Ñaupas et al. (2018) menciona que la muestra pueden ser "unidad simple (constituida por individuos u objetos) y unidades complejas (constituida por un grupo de individuos u objetos).

Determinado mediante una fórmula estadística de muestreo finito

Muestra

De acuerdo a la fórmula se tiene

$$n = \frac{N * Z_{\infty}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\infty}^2 * p * q}$$

Donde:

n = tamaño de muestra

N = tamaño de la población

z = parámetro estadístico (Nivel de confianza)

e = error de estimación

p = probabilidad de que ocurra un evento

q = probabilidad de que no ocurra un evento

$$n = \frac{148 * 1.96_{\infty}^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (148 - 1) + 1.96_{\infty}^2 * 0.5 * 0.5}$$

La muestra para nuestra investigación serán 108 empresas comerciales de la ciudad de Juliaca

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de información

3.6.1. Técnicas de la investigación

Encuesta

Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular (Arias, 2012).

3.6.2. Instrumentos de la investigación

Cuestionario

Es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina



cuestionario autoadministrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador (Arias, 2012).

5.2. Confiabilidad y validez del instrumento

La validación y confiabilidad del instrumento de investigación se abordó de manera rigurosa y sistemática. Para garantizar la validez del instrumento, se llevó a cabo un proceso de validación basado en la revisión de literatura y la consulta con expertos en el campo de la gestión empresarial y la economía local de Juliaca. Se realizarán ajustes según los comentarios recibidos para asegurar la relevancia y la adecuación del instrumento a las características específicas del contexto de estudio.

Además, se empleó técnicas estadísticas para evaluar la confiabilidad del instrumento. Esto incluyó el cálculo de coeficientes de confiabilidad interna, como el coeficiente alfa de Cronbach, para las escalas de medición utilizadas en el estudio. Este análisis permitirá asegurar que las preguntas del instrumento midan de manera consistente y precisa las variables de interés, garantizando así la fiabilidad de los resultados obtenidos.

Finalmente, se realizó un piloto inicial del instrumento con una muestra reducida de empresas locales en Juliaca. Esto permitió realizar ajustes finales y verificar la comprensión y claridad de las preguntas antes de su aplicación completa en la investigación principal. La validación y confiabilidad del instrumento serán fundamentales para asegurar la robustez y la precisión de los datos recopilados en este estudio

5.3. Procedimiento de tratamiento de datos

Se recopiló datos de empresas locales mediante métodos de encuesta y análisis de registros financieros disponibles. Las variables clave incluyó el tamaño del



inventario, las ventas realizadas y los indicadores de rentabilidad financiera. Los datos fueron analizados utilizando técnicas estadísticas descriptivas y correlacionales para identificar patrones y relaciones significativas entre las variables, proporcionando así una comprensión detallada de cómo el manejo del inventario impacta la rentabilidad empresarial en este contexto específico

5.4. Contrastación de hipótesis

La contrastación de hipótesis se llevó a cabo mediante análisis estadísticos que incluyeron la evaluación de la normalidad de los datos mediante pruebas como la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov o la prueba de Shapiro-Wilk. Posteriormente, se empleó la prueba de correlación de Spearman para examinar la relación entre el volumen de inventarios y la rentabilidad de las empresas comerciales en Juliaca durante el año 2024. Esta prueba no paramétrica fue utilizada debido a la naturaleza potencialmente no lineal de la relación entre estas variables y la posible presencia de datos no distribuidos normalmente. Se estableció hipótesis específicas sobre la dirección y la fuerza de esta correlación, con el objetivo de confirmar si existe una influencia significativa entre el manejo del inventario y la rentabilidad empresarial en el contexto estudiado.



CAPÍTULO VI

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1. Presentación de resultados

A continuación, se presenta los resultados por medio de tablas y figuras.

6.1.1. Interpretación de los resultados

Tabla 2

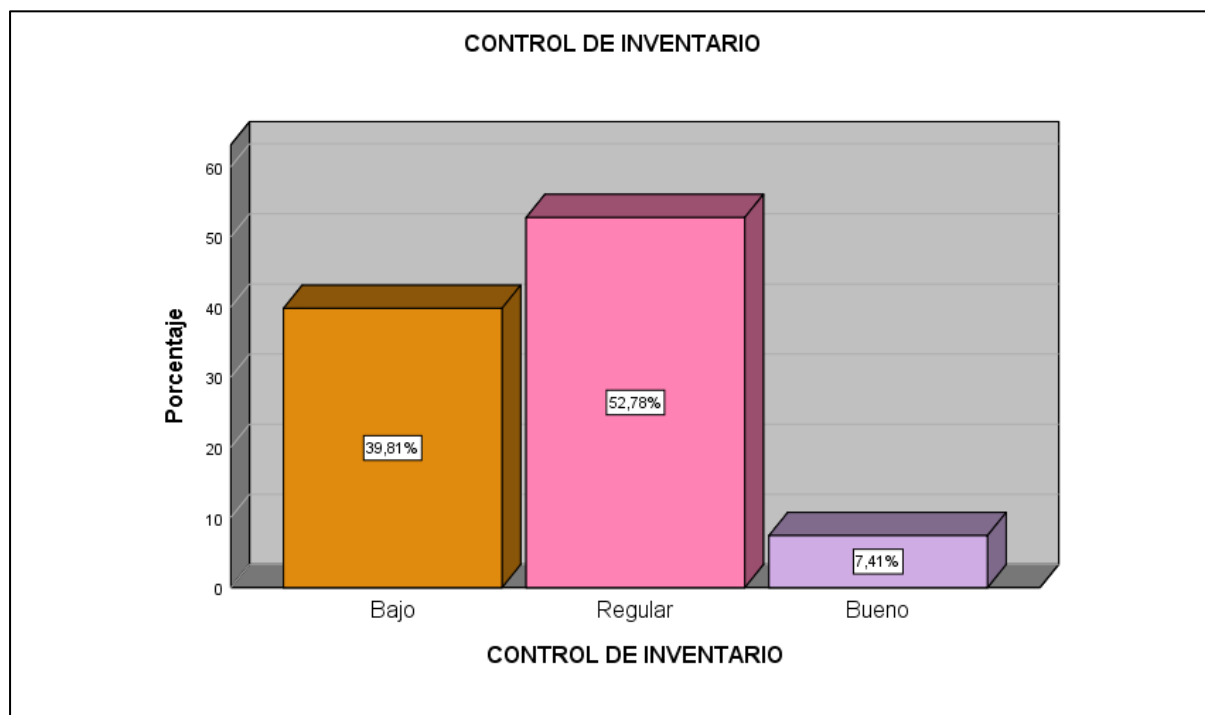
Nivel de control de inventario en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	43	39.8	39.8	39.8
Regular	57	52.8	52.8	92.6
Bueno	8	7.4	7.4	100.0
Total	108	100.0	100.0	

Nota. Cuestionario de recolección de datos.

Figura 1

Nivel de control de inventario en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.



Nota- Tabla 2.

Nota. Cuestionario de recolección de datos.

Interpretación:

El análisis del nivel de control de inventario en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca revela una predominancia de un control moderado o regular sobre los inventarios. Un 52.8% de las empresas reporta tener un control "regular", lo que sugiere que más de la mitad de las empresas han implementado prácticas que les permiten tener una supervisión aceptable sobre sus inventarios, aunque aún podría haber margen para mejorar en términos de eficiencia y precisión. Este porcentaje es significativo, ya que representa la mayoría de los casos estudiados, lo que podría indicar que, en general, las empresas en Juliaca están conscientes de la importancia



del control de inventario, pero aún enfrentan desafíos para optimizar completamente estos procesos.

Por otro lado, un 39.8% de las empresas manifiesta tener un control "bajo" de sus inventarios, lo cual es preocupante, dado que casi cuatro de cada diez empresas se encuentran en esta categoría. Este alto porcentaje de control bajo puede ser un reflejo de la falta de recursos, capacitación, o sistemas adecuados para llevar a cabo un control eficiente de los inventarios. Las empresas que se encuentran en esta categoría podrían estar expuestas a riesgos significativos, como el desabastecimiento, sobreinventario, o incluso pérdidas financieras debido a una mala gestión de sus recursos.

En contraste, solo un 7.4% de las empresas reporta un nivel de control de inventario "bueno", lo cual indica que un pequeño porcentaje ha logrado implementar sistemas o estrategias eficaces que les permiten mantener un control estricto y preciso de sus inventarios. Estas empresas probablemente han invertido en tecnología, capacitación, o procesos de mejora continua que les permiten tener un manejo óptimo de sus recursos, reduciendo así los riesgos asociados a la gestión ineficiente de inventarios. Este grupo reducido de empresas con un control "bueno" podría servir como modelo para otras empresas que buscan mejorar en esta área.

En términos de distribución acumulada, se observa que al sumar las categorías de control "bajo" y "regular", se alcanza un 92.6% de las empresas, lo que refuerza la idea de que la gran mayoría de las empresas en Juliaca no alcanza un nivel de excelencia en el control de inventarios. Esto podría sugerir la necesidad de intervenciones o programas de apoyo que ayuden a las empresas a mejorar sus prácticas de control de inventarios. La implementación de tecnologías de gestión, formación en mejores prácticas y la adopción de sistemas de inventario

automatizados podrían ser algunas de las soluciones que estas empresas podrían considerar para mejorar su nivel de control.

Tabla 3

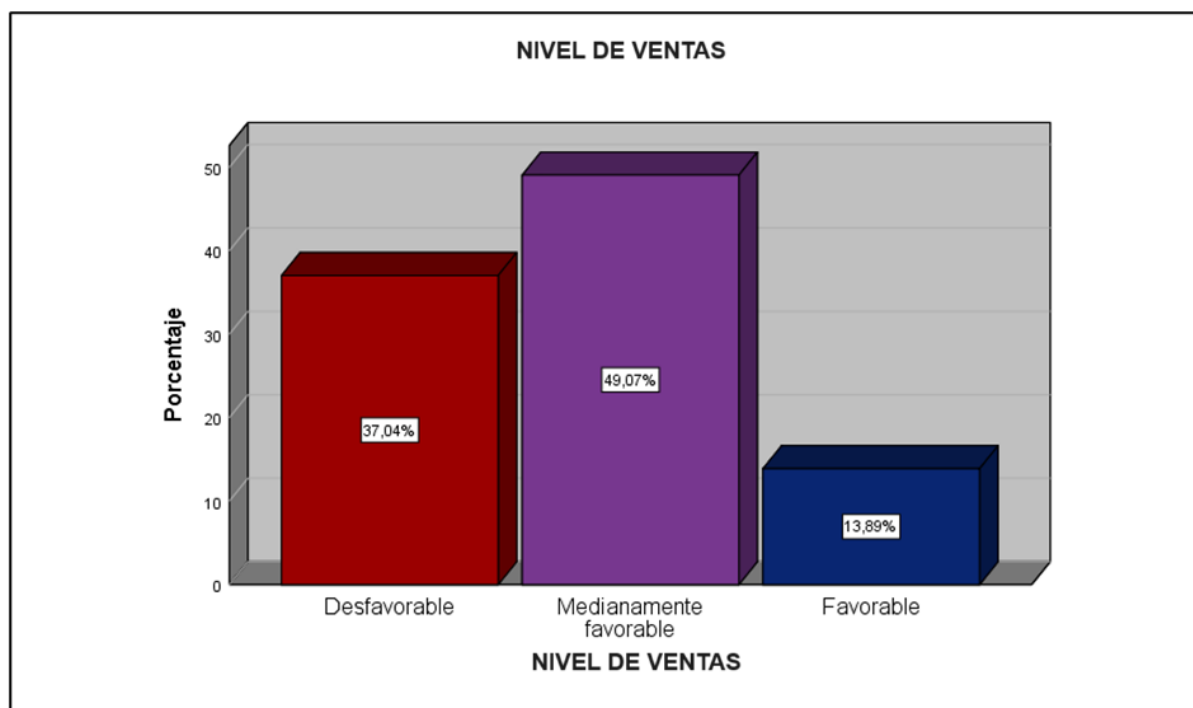
Nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desfavorable	40	37.0	37.0	37.0
Medianamente favorable	53	49.1	49.1	86.1
Favorable	15	13.9	13.9	100.0
Total	108	100.0	100.0	

Nota. Cuestionario de recolección de datos.

Figura 2

Nivel de control de rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.





Nota- Tabla 3.

Interpretación:

El análisis del nivel de control de la rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca refleja un panorama en el que la mayoría de las empresas muestra un desempeño moderado, con una preocupación latente por la sostenibilidad financiera. El 49.1% de las empresas reporta un control "medianamente favorable" de la rentabilidad, lo que indica que casi la mitad de las empresas logra mantener un control aceptable sobre sus márgenes de ganancia, aunque aún podrían estar enfrentando dificultades para maximizar su rentabilidad o para sostenerla a largo plazo. Este nivel de control sugiere que, aunque estas empresas no están en una situación crítica, tampoco han alcanzado un grado óptimo de eficiencia financiera, lo que podría limitar su crecimiento y competitividad.

En segundo lugar, un 37.0% de las empresas clasifica su control de rentabilidad como "desfavorable", lo que es preocupante, ya que más de un tercio de las empresas en la muestra enfrenta serios desafíos en este ámbito. Este grupo de empresas podría estar experimentando dificultades significativas en la gestión de sus ingresos y costos, lo que podría llevar a una disminución en su capacidad para generar beneficios sostenibles. Este escenario desfavorable podría estar asociado a una variedad de factores, como una competencia intensa, fluctuaciones en el mercado, o una falta de estrategias adecuadas para optimizar la relación entre ingresos y gastos. Para estas empresas, la situación podría requerir intervenciones urgentes, tales como revisiones de sus modelos de negocio, la implementación de mejores prácticas financieras, o incluso reestructuraciones para evitar pérdidas mayores y garantizar la viabilidad a largo plazo.



Por otro lado, solo un 13.9% de las empresas reporta un control "favorable" de la rentabilidad, lo que indica que una pequeña fracción ha logrado establecer un control sólido y eficaz sobre sus ganancias. Estas empresas probablemente han implementado estrategias financieras y operativas que les permiten maximizar sus beneficios y mantener una estabilidad económica. Este grupo minoritario, aunque pequeño, representa un ejemplo de éxito que otras empresas podrían aspirar a imitar. Su capacidad para controlar favorablemente la rentabilidad puede ser atribuida a una buena gestión de costos, una fuerte propuesta de valor en el mercado, y quizás a una mayor capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno empresarial.

En términos de distribución acumulada, se observa que al sumar las categorías de control "desfavorable" y "medianamente favorable", se alcanza un 86.1% de las empresas, lo que evidencia que una gran mayoría no logra un control pleno y positivo sobre su rentabilidad. Este dato pone de manifiesto la necesidad de un enfoque más riguroso y estratégico en la gestión de la rentabilidad por parte de las empresas comerciales en Juliaca. La adopción de herramientas de análisis financiero, la capacitación en gestión de costos y la implementación de estrategias de diferenciación en el mercado podrían ser clave para que estas empresas mejoren su control sobre la rentabilidad.

En resumen, el nivel de control de la rentabilidad en las empresas comerciales de Juliaca muestra que la mayoría de ellas se encuentra en un estado que requiere mejoras significativas. Aunque casi la mitad tiene un control medianamente favorable, una proporción considerable sigue luchando con un control desfavorable, lo que amenaza su estabilidad y crecimiento a largo plazo. Solo una pequeña fracción de las empresas ha logrado alcanzar un control favorable, lo que las sitúa en una posición



más segura y competitiva en el mercado. Es crucial que las empresas que no han logrado un control favorable evalúen sus prácticas actuales y consideren estrategias que les permitan mejorar su rentabilidad de manera sostenible.

6.1.2. Contrastación de la hipótesis

Hipótesis General

Existe influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

1. Formulación de hipótesis estadísticas

Ho: No existe influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

Ha: Existe influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

2. Elección del nivel de significancia

El nivel de significación elegido es $\alpha=0,05$

3. Selección de la prueba estadística

Asumiendo que los miembros de la muestra se han elegido de manera aleatoria y habiéndose realizado todos los procesos pertinentes, se optó por la prueba de correlación de Rho Spearman.

4. Lectura de P – valor

Si el p – valor es menor al nivel de significancia se aceptará la prueba de hipótesis, si el p – valor es mayor al nivel de significancia se aceptará la hipótesis nula.

Tabla 4

Influencia entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca

			CONTROL DE INVENTARIO	NIVEL DE VENTAS
Rho de Spearman	CONTROL DE INVENTARIO	Coeficiente de correlación	1.000	,553**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	108	108
	NIVEL DE VENTAS	Coeficiente de correlación	,553**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	108	108

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

Nota: Elaboración propia.

Decisión estadística

Basándonos en los datos para tomar una decisión estadística de aceptar o rechazará la H_a , tenemos los siguientes criterios.

Criterio: regla de decisión

P valor > 0,05: Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

P valor < 0,05: Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Interpretación:

El análisis de la relación entre el control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca, utilizando el coeficiente de correlación de Spearman, muestra una correlación positiva moderada. El coeficiente de correlación de Spearman es de 0.553, lo cual indica que existe una relación significativa entre el control de inventario y la rentabilidad de las



empresas. Esta correlación positiva sugiere que, a medida que el control de inventario mejora, también tiende a mejorar la rentabilidad de las empresas.

El valor significativo bilateral de 0.000, que es menor al nivel de significancia de 0.01, refuerza la idea de que la relación observada entre estas dos variables no es producto del azar. Esto significa que la mejora en las prácticas de control de inventario está asociada con un incremento en la rentabilidad de las empresas, lo que subraya la importancia de una gestión eficiente de los inventarios para el desempeño financiero de las empresas comerciales en Juliaca.

La correlación moderada observada implica que, aunque el control de inventario es un factor importante para la rentabilidad, no es el único determinante. Existen otros factores que también podrían influir en las ventas, como la gestión de costos, la estrategia de precios, la calidad del servicio al cliente, y las condiciones del mercado. Sin embargo, el control de inventario parece ser un componente clave que puede contribuir significativamente a la mejora de las ventas cuando se gestiona de manera efectiva.

La relación identificada puede interpretarse desde la perspectiva de la eficiencia operativa. Un control de inventario más riguroso permite a las empresas minimizar el exceso de stock y evitar la falta de productos, lo que puede llevar a una mayor satisfacción del cliente, menores costos de almacenamiento y, en última instancia, una mejora en la venta. Las empresas que logran un buen control de inventario son capaces de alinear mejor sus niveles de stock con la demanda del mercado, optimizando así sus recursos y maximizando sus márgenes de beneficio.

Este hallazgo también tiene implicaciones prácticas para los gerentes de las empresas comerciales en Juliaca. Los resultados sugieren que una inversión en



sistemas de control de inventario más avanzados, como software de gestión de inventarios o técnicas de pronóstico de demanda, podría resultar en mejoras significativas en la rentabilidad. Además, la formación y capacitación del personal en prácticas de gestión de inventarios podrían contribuir a un mejor control y, por ende, a un mayor rendimiento financiero.

En resumen, la relación positiva y significativa entre el control de inventario y la rentabilidad en las empresas comerciales de Juliaca destaca la importancia de una gestión de inventarios eficiente como un factor clave para mejorar el desempeño financiero. Aunque la correlación es moderada, indica que las empresas que priorizan el control de inventarios están en una mejor posición para mejorar su rentabilidad. Por lo tanto, para aquellas empresas que buscan mejorar su rentabilidad, la optimización de sus prácticas de control de inventario podría ser un enfoque estratégico esencial. Esto no solo mejoraría su desempeño financiero, sino que también podría aumentar su competitividad en el mercado, permitiéndoles responder de manera más efectiva a las demandas del cliente y a las condiciones cambiantes del entorno empresarial.

Prueba de Hipótesis específica 1

Existe influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

1. Formulación de hipótesis estadísticas

Ho: No existe influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

Ha: Existe influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

2. Criterio: regla de decisión

P valor > 0,05: Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

P valor < 0,05: Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 5

Influencia entre el volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca

			Volumen de inventario	NIVEL DE VENTAS
Rho de Spearman	Volumen de inventario	Coeficiente de correlación	1.000	,209*
		Sig. (bilateral)		0.030
		N	108	108
	NIVEL DE VENTAS	Coeficiente de correlación	,209*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.030	
		N	108	108

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Elaboración propia.

Interpretación:

El análisis de la relación entre el volumen de inventarios y nivel de ventas de las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca, basado en el coeficiente de correlación de Spearman, muestra una correlación positiva débil, pero significativa. El coeficiente de correlación obtenido es de 0.209, lo que indica que existe una relación positiva entre estas dos variables, aunque de una magnitud modesta. Esto sugiere que, en general, un mayor volumen de inventario está asociado con una mayor rentabilidad en las empresas estudiadas.



El valor de significancia bilateral de 0.030, que es menor al umbral de 0.05, confirma que la correlación observada es estadísticamente significativa, lo que implica que la relación entre el volumen de inventario y nivel de ventas no es producto del azar. Aunque la correlación es débil, la significancia estadística sugiere que el volumen de inventarios puede desempeñar un papel en la determinación del nivel de ventas empresarial, aunque no sea un factor predominante.

La débil correlación positiva puede interpretarse como un indicio de que, en algunos casos, mantener un mayor volumen de inventario podría permitir a las empresas satisfacer mejor la demanda del mercado, evitando pérdidas de ventas por desabastecimiento y aprovechando oportunidades de venta. Esto puede ser particularmente relevante en sectores donde la disponibilidad inmediata de productos es clave para captar y retener clientes. Sin embargo, el hecho de que la correlación sea débil también sugiere que el volumen de inventario, por sí solo, no es un determinante fuerte de la rentabilidad. Otros factores, como la gestión de costos, la rotación de inventarios, la eficiencia operativa y la estrategia de precios, pueden ser igualmente o más importantes en la influencia del nivel de ventas.

El resultado también podría reflejar que un volumen de inventario demasiado alto podría implicar riesgos adicionales, como el incremento de costos de almacenamiento, el riesgo de obsolescencia de productos, y la posible inmovilización de capital que podría ser utilizado en otras áreas del negocio. Por lo tanto, aunque un mayor volumen de inventario puede estar asociado con una ligera mejora en la rentabilidad, un enfoque estratégico en la gestión de inventarios es crucial para maximizar los beneficios sin incurrir en los costos y riesgos asociados con el exceso de inventario.



Desde una perspectiva práctica, los gerentes de las empresas comerciales en Juliaca deben considerar el equilibrio óptimo entre el volumen de inventario y la rentabilidad. Este equilibrio implica no solo mantener un nivel de inventario que satisfaga la demanda, sino también asegurar que los costos asociados con mantener ese inventario no superen los beneficios potenciales. La implementación de estrategias de gestión de inventarios, como la rotación eficiente de productos, el uso de técnicas de pronóstico de demanda y la adopción de sistemas de inventario, podría ayudar a optimizar este equilibrio.

En resumen, aunque existe una relación positiva y significativa entre el volumen de inventario y nivel de ventas de las empresas comerciales en Juliaca, la debilidad de la correlación sugiere que el volumen de inventario no es el único ni el más importante factor que influye en el nivel de ventas. Las empresas deben gestionar cuidadosamente su inventario para maximizar la rentabilidad, evitando tanto el exceso como la falta de stock, y considerando otros factores clave que afectan el rendimiento financiero. La identificación del volumen de inventario óptimo que maximice la rentabilidad sin incurrir en costos adicionales significativos debería ser una prioridad estratégica para las empresas que buscan mejorar su desempeño en el mercado.

Prueba de Hipótesis específica 2

Existe influencia la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

1. Formulación de hipótesis estadísticas

Ho: No existe influencia la rotación de inventarios en la rentabilidad de las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

Ha: Existe influencia la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

2. Criterio: regla de decisión

P valor > 0,05: Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

P valor < 0,05: Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 6

Correlación entre la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca

			Rotación de inventario	NIVEL DE VENTAS
Rho de Spearman	rotación de inventario	Coeficiente de correlación	1.000	,299**
		Sig. (bilateral)		0.002
		N	108	108
	NIVEL DE VENTAS	Coeficiente de correlación	,299**	1.000
Sig. (bilateral)		0.002		
N		108	108	

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

Nota: Matriz de datos.

El análisis de la correlación entre la rotación de inventarios y nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca, utilizando el coeficiente de correlación de Spearman, revela una correlación positiva moderada. El coeficiente de correlación obtenido es de 0.299, lo que sugiere que existe una relación significativa entre la eficiencia con la que las empresas rotan sus inventarios y su capacidad para generar rentabilidad. Esta correlación positiva indica que a medida que la rotación de inventarios mejora, también tiende a mejorar el nivel de ventas de las empresas.



El valor de significancia bilateral de 0.002, que es significativamente menor al nivel de significancia de 0.01, refuerza la idea de que la relación observada entre la rotación de inventarios y la rentabilidad es estadísticamente significativa. Esto significa que la relación no es producto del azar, sino que refleja una tendencia real en la gestión de las empresas comerciales de Juliaca.

La correlación moderada observada implica que, aunque la rotación de inventarios es un factor importante, no es el único determinante en nivel de ventas. No obstante, el hecho de que exista una correlación positiva sugiere que las empresas que logran rotar sus inventarios de manera más eficiente, vendiendo y reabasteciendo sus productos con mayor frecuencia, tienden a ser más rentables. Esto puede deberse a varios factores, incluyendo la reducción de costos asociados al almacenamiento prolongado de inventarios, la minimización del riesgo de obsolescencia de productos y la capacidad de las empresas para responder de manera ágil a las demandas del mercado.

La rotación de inventarios es una métrica clave en la gestión operativa de las empresas, ya que refleja la eficiencia con la que se utilizan los recursos para generar ventas. Una alta rotación de inventarios generalmente indica que los productos se venden rápidamente y que la empresa está manejando bien su capital de trabajo. En contraste, una baja rotación puede sugerir problemas en la gestión de inventarios, tales como sobreproducción o compras excesivas, lo que podría llevar a un incremento en los costos de almacenamiento y una posible reducción en la rentabilidad.

El hecho de que la rotación de inventarios esté moderadamente correlacionada con el nivel de ventas sugiere que las empresas en Juliaca podrían mejorar sus márgenes de beneficio enfocándose en optimizar este aspecto de su operación. Esto



podría involucrar la adopción de prácticas de gestión de inventarios más eficientes, como la implementación de sistemas de inventario, que buscan minimizar el nivel de inventarios sin afectar la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda. Además, el análisis continuo de la rotación de inventarios puede proporcionar información valiosa sobre la demanda del mercado y ayudar a las empresas a ajustar sus estrategias de compra y producción para mejorar la rentabilidad.

En términos prácticos, los gerentes de las empresas comerciales en Juliaca deberían considerar la rotación de inventarios como un indicador clave de desempeño y trabajar para optimizarla. Esto no solo puede mejorar la rentabilidad, sino también la eficiencia operativa general de la empresa. La capacitación del personal en técnicas de gestión de inventarios, la inversión en tecnologías de seguimiento y la mejora en la previsión de demanda son algunas de las estrategias que podrían ayudar a aumentar la rotación de inventarios y, por ende, la rentabilidad.

Prueba de Hipótesis específica 3

Existe influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

1. Formulación de hipótesis estadísticas

Ho: No existe influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

Ha: Existe influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

2. Criterio: regla de decisión

P valor > 0,05: Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

P valor < 0,05: Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 7

Influencia entre la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.

			Composición de inventario	NIVEL DE VENTAS
Rho de Spearman	Composición de inventario	Coeficiente de correlación	1.000	,244*
		Sig. (bilateral)		0.011
	NIVEL DE VENTAS	N	108	108
		Coeficiente de correlación	,244*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.011	
		N	108	108

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Matriz de datos.

El análisis de la correlación entre la composición del inventario y nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca, utilizando el coeficiente de correlación de Spearman, revela una correlación positiva débil pero significativa. El coeficiente de correlación obtenido es de 0.244, lo que indica que existe una relación positiva entre la forma en que se compone el inventario y la capacidad de la empresa para generar rentabilidad. Aunque la magnitud de esta correlación es modesta, su valor significativo refuerza la importancia de la composición del inventario en la gestión empresarial.

El valor de significancia bilateral de 0.011, que es menor al nivel de significancia estándar de 0.05, confirma que la correlación observada es estadísticamente significativa. Esto implica que la relación entre la composición del



inventario y nivel de ventas no es resultado del azar, sino que es una tendencia observable en las empresas comerciales de Juliaca.

La débil correlación positiva sugiere que una adecuada composición del inventario contribuye a mejorar la rentabilidad, aunque no es el factor principal que determina el rendimiento financiero. La composición del inventario se refiere a la proporción y variedad de productos que una empresa mantiene en su stock. Una composición bien equilibrada implica que la empresa tiene un surtido de productos que responde efectivamente a la demanda del mercado, minimizando el riesgo de obsolescencia y maximizando las oportunidades de venta.

Desde un punto de vista operativo, la composición del inventario es crucial porque afecta directamente la capacidad de una empresa para satisfacer las necesidades de sus clientes de manera eficiente. Una composición desequilibrada puede resultar en un exceso de ciertos productos, lo que genera costos adicionales de almacenamiento, o en una falta de otros productos, lo que podría ocasionar la pérdida de ventas. Por lo tanto, una composición óptima del inventario ayuda a las empresas a mantener un flujo de operaciones más eficiente y a mejorar su rentabilidad.

La correlación débil observada también podría indicar que, aunque la composición del inventario es importante, su impacto en la rentabilidad depende en gran medida de otros factores, como la rotación de inventarios, la gestión de la demanda y la eficiencia operativa general. Las empresas que gestionan cuidadosamente la composición de su inventario, ajustando continuamente sus niveles de stock en función de las tendencias del mercado y las preferencias de los clientes, están mejor posicionadas para mejorar su rentabilidad.



En términos prácticos, los gerentes de las empresas comerciales en Juliaca deben prestar atención a la composición del inventario como un factor clave en la gestión del rendimiento financiero. La implementación de herramientas y técnicas avanzadas de gestión de inventarios, como el análisis ABC (que clasifica los productos en función de su importancia en términos de valor y frecuencia de uso), podría ayudar a optimizar la composición del inventario y, por ende, mejorar la rentabilidad. Además, la integración de tecnologías de información, como sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), puede facilitar el seguimiento y la gestión de la composición del inventario, permitiendo a las empresas responder de manera más ágil a los cambios en la demanda del mercado.

En resumen, la correlación positiva y significativa entre la composición del inventario y la rentabilidad en las empresas comerciales de Juliaca destaca la importancia de una gestión adecuada del inventario para el desempeño financiero. Aunque la correlación es débil, su significancia estadística sugiere que las empresas que optimizan la composición de su inventario pueden experimentar mejoras en su rentabilidad. Por lo tanto, es esencial que las empresas desarrollen estrategias efectivas para gestionar la composición del inventario, alineándola con las demandas del mercado y los objetivos de rentabilidad, para asegurar un desempeño competitivo y sostenible en el tiempo.

6.2. Discusión de resultados

En esta investigación al determinar la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024. Se pudo encontrar que el valor (p calculado = 0.000) < (p tabular = 0.05), a través de la prueba paramétrica de Rho - Spearman, lo que nos da a entender que existe una relación entre ambas variables. Estos resultados convergen en la investigación de Aldaba y



Bartolo (2020) el objetivo de esta investigación fue determinar de qué manera un Sistema web mejora la Gestión de Inventario de la Empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el Distrito de Breña, Lima-2020. El tipo de investigación es aplicada, el nivel es explicativa, el diseño de la investigación es no experimental de corte longitudinal, con pre y post test, método hipotético-deductivo, y el enfoque es cuantitativo. La población para el estudio fue de 30 trabajadores de la empresa. El tamaño de la muestra estuvo conformado por 30 trabajadores. El muestreo es el aleatorio simple. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, los cuales fueron validados por dos expertos. La confiabilidad del instrumento se efectuó con el alfa de Cronbach para la variable Gestión de Inventario, tanto para el pretest y post test, y los valores obtenidos fueron: 0.783 y 0.936. El test de normalidad que se aplicó a la muestra fue el coeficiente de Shapiro-Wilk y este determinó que era una muestra no-paramétrica. Para la comprobación de la hipótesis se utilizó el coeficiente estadístico Wilcoxon, para ello se utilizó el programa SPSS, mediante el cual se obtuvo como resultado que la implementación de un sistema web, si mejora significativamente la gestión de inventario, la Gestión de Inventario de la Empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el Distrito de Breña, Lima-2020; pues el valor de Z es -3.626; el p-valor o Sig. Asintótica (bilateral) (0.000).

La discusión de los resultados obtenidos en la investigación sobre la correlación entre las variables de control de inventarios, rotación de inventarios, volumen de inventarios, composición de inventarios y su impacto en la rentabilidad de las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca puede enriquecerse al comparar con estudios previos como el de Aldaba y Bartolo (2020), quienes desarrollaron un sistema web para mejorar la gestión de inventarios en la empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el distrito de Breña, Lima. Este análisis comparativo permitirá contextualizar



mejor los hallazgos y entender cómo la gestión de inventarios influye en la rentabilidad en diferentes contextos empresariales.

En primer lugar, la correlación positiva significativa entre el control de inventarios y la rentabilidad en las empresas de Juliaca, con un coeficiente de 0.553, sugiere que una gestión eficiente de inventarios contribuye de manera notable a la mejora de los márgenes de beneficio. Este hallazgo es consistente con la investigación de Aldaba y Bartolo (2020), quienes demostraron que la implementación de un sistema web mejoró significativamente la gestión de inventarios, lo que a su vez tuvo un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa Heidelberg del Perú S.A.C. Ambos estudios coinciden en que la optimización del control de inventarios es esencial para asegurar la disponibilidad de productos, evitando tanto la falta de stock como el sobrestock, los cuales pueden afectar negativamente la rentabilidad empresarial.

Asimismo, la correlación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad en Juliaca, con un coeficiente de 0.299, aunque moderada, destaca la importancia de mantener una alta rotación de productos para maximizar la eficiencia operativa. Este resultado refuerza la idea presentada por Aldaba y Bartolo (2020), quienes señalaron que la mejora en la planificación y control de inventarios a través del sistema web implementado permitió a la empresa responder más rápidamente a las demandas del mercado, reduciendo el tiempo de almacenamiento y mejorando la rentabilidad. Ambos estudios subrayan que una rotación eficiente no solo reduce costos, sino que también incrementa la capacidad de la empresa para adaptarse a las fluctuaciones del mercado, lo que es crucial para mantener y aumentar la rentabilidad.

En cuanto a la correlación entre el volumen de inventarios y la rentabilidad, que mostró un coeficiente de 0.209 en Juliaca, sugiere que aunque la relación es



significativa, es relativamente débil. Esto puede deberse a que un mayor volumen de inventarios no siempre se traduce directamente en una mayor rentabilidad, especialmente si no está acompañado de una gestión adecuada. En el estudio de Aldaba y Bartolo (2020), la introducción del sistema web ayudó a optimizar el volumen de inventarios, ajustando los niveles de stock según las necesidades reales de la empresa, lo que evitó tanto el exceso como la escasez de productos. Este enfoque asegura que el volumen de inventarios esté alineado con la demanda, lo cual es vital para mantener la rentabilidad sin incurrir en costos innecesarios de almacenamiento o en pérdidas por productos no vendidos.

Por otro lado, la correlación entre la composición del inventario y la rentabilidad en Juliaca, con un coeficiente de 0.244, también es significativa pero débil. Esto indica que la manera en que se compone el inventario tiene un impacto en la rentabilidad, aunque otros factores pueden ser más determinantes. En la investigación de Aldaba y Bartolo (2020), la implementación del sistema web permitió una mejor planificación de la composición del inventario, asegurando que los productos más rentables y de mayor demanda estuvieran siempre disponibles, mientras se minimizaba la inversión en productos de baja rotación. Esta optimización de la composición del inventario es clave para maximizar la rentabilidad, ya que permite a la empresa concentrar sus recursos en aquellos productos que generan mayores beneficios.

En resumen, los resultados obtenidos en la investigación sobre las empresas comerciales de Juliaca muestran que existe una correlación significativa entre las distintas dimensiones de la gestión de inventarios y la rentabilidad, aunque la magnitud de estas correlaciones varía. Los hallazgos coinciden con los resultados obtenidos por Aldaba y Bartolo (2020) en el caso de Heidelberg del Perú S.A.C., donde la mejora en la gestión de inventarios, facilitada por un sistema web, condujo



a una mayor rentabilidad. Ambos estudios enfatizan la importancia de una gestión eficiente de inventarios como un factor crítico para el éxito empresarial. Sin embargo, también se observa que la correlación más fuerte se da en el control de inventarios, lo que sugiere que esta dimensión es particularmente importante para asegurar la rentabilidad.

Es evidente que, en cualquier contexto empresarial, ya sea en Juliaca o en Lima, la gestión de inventarios juega un rol crucial en la rentabilidad de las empresas. La implementación de sistemas tecnológicos, como el desarrollado por Aldaba y Bartolo (2020), puede ser una estrategia eficaz para optimizar los procesos de gestión de inventarios, mejorando así la rentabilidad. Esto es especialmente relevante en mercados competitivos donde la capacidad de una empresa para gestionar sus inventarios de manera eficiente puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Finalmente, la comparación de estos estudios sugiere que, aunque las correlaciones encontradas en Juliaca son significativas, podrían ser fortalecidas mediante la adopción de tecnologías similares a las implementadas en Heidelberg del Perú S.A.C. Esto permitiría a las empresas comerciales de Juliaca no solo mejorar su control y rotación de inventarios, sino también optimizar la composición y el volumen de los mismos, logrando así una mayor rentabilidad en un entorno empresarial cada vez más desafiante



CONCLUSIONES

PRIMERA. Se determinó que existe una influencia positiva significativa entre el control de inventario y nivel de ventas de las empresas comerciales de Juliaca, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.553 y un nivel de significancia de 0.000. Esto indica que un mejor control del inventario está asociado con un incremento en el nivel de ventas empresarial. Las empresas que logran optimizar su control de inventarios tienden a obtener mejores resultados financieros, lo que sugiere que este aspecto es crucial para la sostenibilidad y crecimiento económico de las empresas en la región.

SEGUNDA. Se estableció que existe una influencia entre la rotación de inventarios y nivel de ventas también fue significativa, con un coeficiente de correlación de 0.299 y un nivel de significancia de 0.002. Este resultado indica que una rotación eficiente de inventarios está vinculada a un mejor rendimiento financiero. Las empresas que manejan adecuadamente la frecuencia de reposición de sus inventarios son capaces de reducir costos innecesarios, mejorar la eficiencia operativa y, en última instancia, incrementar su nivel de ventas.

TERCERA. Se observó una influencia positiva significativa entre el volumen de inventarios y nivel de ventas, con un coeficiente de correlación de 0.209 y un nivel de significancia de 0.030. Aunque la relación es relativamente débil, los resultados sugieren que un mayor volumen de inventarios, cuando se gestiona de manera eficiente, puede



contribuir positivamente a la rentabilidad. Sin embargo, es importante que este volumen sea manejado de forma estratégica para evitar sobrecostos que podrían impactar negativamente las finanzas de la empresa.

CUARTA.

Se determinó que existe una influencia entre la composición de inventarios y nivel de ventas presentó un coeficiente de 0.244 y un nivel de significancia de 0.011. Esta relación significativa, aunque moderada, indica que la correcta selección y gestión de la composición de los inventarios influye en la rentabilidad. Empresas que optimizan la mezcla de productos en sus inventarios, enfocándose en aquellos de mayor demanda y rentabilidad, tienden a lograr mejores resultados financieros



RECOMENDACIONES

- PRIMERA.** Se recomienda implementar sistemas de control de inventarios más robustos, como tecnologías de gestión automatizada, para asegurar una administración eficiente que mejore la rentabilidad.
- SEGUNDA.** Se aconseja optimizar la rotación de inventarios mediante análisis continuos de demanda y políticas de reabastecimiento ajustadas a las necesidades del mercado.
- TERCERA.** Es recomendable establecer estrategias de gestión del volumen de inventarios que equilibren la disponibilidad de productos con la reducción de costos de almacenamiento.
- CUARTA.** Se sugiere mejorar la composición del inventario enfocándose en productos de alta demanda y rentabilidad, utilizando herramientas de análisis predictivo para optimizar la selección de productos.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abarca, C. B. (2023). Control de inventarios y su impacto en la rentabilidad del Corporativo Empresarial San Antonio E.I.R.L., Juliaca, 2022. *Universidad Privada San Carlos-Puno*, 1, 86. <http://repositorio.upsc.edu.pe/handle/UPSC/715>
- Acosta, S. I. S. (2016). La Calidad de Servicio y su Influencia en el Nivel de Ventas del 3 play de Claro en Successful –Los Olivos, I- semestre del año 2016. *Normas Tributarias*, 44. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/14308>
- Acosta, V. J. J. (2020). Sistema Web para el proceso de control de inventario en la empresa JAEC contratista generales SRL. *Universidad Andina Del Cusco*, 1–118. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/110879>
- Aguilar, P. A. J. (2019). Aplicación de la Auditoria operativa en la Gestión del inventario de la empresa LIDER PHARMA SA año 2018. *Universidad Peruana de Las Américas*. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/619>
- Aldaba, C. J. A., & Bartolo, I. L. J. (2020). Sistema web para mejorar la gestión de inventario de la empresa Heidelberg del Perú S.A.C. en el distrito de Breña, Lima-2020. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 113. <https://repositorio.utelesup.edu.pe/handle/UTELESUP/1381>
- Angulo, G. B. S., & Quinto, Q. L. Y. (2020). Costos operativos y rentabilidad en la Empresa Kota Laka S.R.L. Puno – periodo 2018. In *Nature Microbiology* (Vol. 3, Issue 1). <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/3534>
- Apaza, M. T. D. (2019). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de equipos informáticos de la ciudad de Puno, periodo 2018*. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/17668>



- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica* (Sexta Ed.). Editorial Epísteme.
http://www.formaciondocente.com.mx/06_RinconInvestigacion/01_Documentos/El Proyecto de Investigacion.pdf
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (Enfoques Consulting EIRL (ed.); Primera ed, Issue June).
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. - BBVA. (2024). *Consejos claves para la rentabilidad de una empresa*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/credito-pyme-rentabilidad-de-una-empresa.html#:~:text=La rentabilidad de una empresa es una medida clave para,a lo largo del tiempo.>
- Chamache, C. C. H., & Vásquez, G. E. (2019). *Control interno de inventario en la empresa de Transportes Fajardo S.A.C. de la ciudad de Trujillo, 2018*.
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/RUPD_0dba7016a99fbed2ca2694be00171c4b
- Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2006). *Gestión de operaciones para obtener ventaja competitiva* (11th ed). McGraw-Hill/Irwin.
- Couillard, D. (2023). *What impact does inventory have on your company's profitability?*
<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/operations/inventory-management/what-impact-does-inventory-have-on-company-profitability>
- Davila, R. H. A., & Yachapa, P. W. F. (2022). La gestión de inventario para la mejora de la disponibilidad y orden del stock de un minimarket de Lima. 8.5.2017, הארץ, 2003–2005. <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/6100>
- Equipo Editorial Conekta. (2023). *¿Qué es la rentabilidad de una empresa y cómo mejorarla?* <https://www.conekta.com/blog/rentabilidad-de-empresa>



- Gaur, V., & Kesavan, S. (2015). *The Effects of Firm Size and Sales Growth Rate on Inventory Turnover Performance in the U.S. Retail Sector*.
https://ideas.repec.org/h/spr/isochp/978-1-4899-7562-1_3.html
- Golaś, Z. (2020). The effect of inventory management on profitability: Evidence from the Polish food industry: Case study. *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 66(5), 234–242. <https://doi.org/10.17221/370/2019-AGRICECON>
- González, R. P., & Ramírez, L. F. A. (2022). Los costos comerciales y la rentabilidad en las empresas del sector comercial. *Univerdidad Nacional Del Callao*.
<https://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/6841>
- Holgado, D., & Vargas, C. (2021). Control de inventario y rentabilidad de las ferreterías del distrito de Calca – Cusco, en el periodo 2019. *Repositorio Institucional - UCV*, 1–81. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/66518>
- Hurtado, de B. J. (2000). Metodología De Investigación Holística. In *Fundación Sypal* (p. 666). <https://ayudacontextos.files.wordpress.com/2018/04/jacqueline-hurtado-de-barrera-metodologia-de-investigacion-holistica.pdf>
- Lindo, C. N. Z., & Menacho, T. Y. M. (2020). *La gestión de ventas en la rentabilidad de la empresa distribuciones G&A SAC Huaraz periodo 2016-2017*.
<https://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/4181>
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). Metodología de la investigación social cuantitativa. *Metodología de La Investigación Social Cuantitativa*, 1, 1–47.
<https://acortar.link/2f5xu>
- Monje, Á. C. A. (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Guía didáctica. *Universidad Surcolombiana*, 1–216.
<http://carmonje.wikispaces.com/file/view/Monje+Carlos+Arturo+>



+Guía+didáctica+Metodología+de+la+investigación.pdf

Ñaupas, P. H., Valdivia, D. M. R., Palacios, V. J. J., & Romero, D. H. E. (2018).

Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. In

Journal of Chemical Information and Modeling (Quinta Ed., Vol. 53, Issue 9).

<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Paredes, L. Y. K. (2012). Efecto del planeamiento tributario en la rentabilidad de las

empresas comerciales de la ciudad de Tacna, en el año 2014. *Repositorio*

Institucional UNJBG-TACNA, 1–82.

<https://repositorio.unjbg.edu.pe/items/11bad6d3-6541-41f2-8e42-a2c5d418e110>

Pinazo, C. Y. E. (2020). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las*

MYPE del sector comercio rubro - venta de lubricantes automotrices, de la

avenida Simon Bolivar Distrito de Puno, año 2019.

<https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/21196?show=full>

Rios, C. K., & Rucoba, R. M. S. (2014). *Evaluación de la aplicación de modelos, de*

gestión de inventarios permanentes en las micro y pequeñas empresas

comerciales en el distrito de Tarapoto.

<https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/2181>

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Comportamiento organizacional.*

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15550/mod_resource/content/0/ROBBIN

[S comportamiento-organizacional-13a-ed-_nodrm.pdf](https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15550/mod_resource/content/0/ROBBIN)

Schiro, D., & Librelotto, R. L. (2023). *Inventory management: A high-level analysis of*

selected process elements, and factors impacting plan performance - A case

study at Alfa Laval. [https://lup.lub.lu.se/student-](https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/9123892)

[papers/search/publication/9123892](https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/9123892)



Torres, D. (2023). *Rentabilidad de una empresa: qué es, cómo calcularla y ejemplos.*

<https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa#que-es>

Turpo, O. R. L. (2021). *Control de inventarios y su relación con la rentabilidad de la*

Empresa VyS Distribuciones y Droguería S.A.C, Juliaca-Puno, periodo 2020. 0–

3. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/81627>

Yadav, I. S., Pahi, D., & Gangakhedkar, R. (2022). The nexus between firm size,

growth and profitability: new panel data evidence from Asia–Pacific markets.

European Journal of Management and Business Economics, 31(1), 115–140.

<https://doi.org/10.1108/EJMBE-03-2021-0077>



ANEXOS

Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES		
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	V. DE ESTUDIO 1: VOLUMEN DE INVENTARIO		
¿Cuál es la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?	Determinar la influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024	La influencia del control de inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca es significativo.	Dimensiones	Indicadores	Ítem / Índices
			Volumen de inventario	<ul style="list-style-type: none"> Días de inventario Relación inventario/ventas Índice de rotación de inventario 	a) Si b) No c) A Veces d) Casi Siempre
			Rotación de inventario	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de Rotación de Inventario (TRI) Días de Inventario en Mano 	
			Composición del inventario	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de inventario por categoría de producto Índice de diversificación del inventario 	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	V. DE ES ESTUDIO 2 NIVEL DE VENTAS		
P1: ¿Cuál es la influencia del volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?	O1: Establecer la influencia del volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.	H1: La influencia del volumen de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.	Dimensiones	Indicadores	a) Si b) No c) A Veces d) Casi Siempre
P2: ¿Cuál es la influencia de la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?	O2: Analizar el grado de influencia de la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024	H2: El grado de influencia de la rotación de inventarios y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.	Volumen de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento del volumen de ventas Estabilidad en el volumen de ventas Frecuencia de ventas Variación estacional del volumen de ventas 	
P3: ¿Cuál es la influencia de la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024?	O3: Evaluar el grado de la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.	H3: El grado de la composición del inventario y el nivel de ventas en las empresas comerciales de la ciudad de Juliaca - 2024.	Ingresos por Ventas	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de ingresos por ventas Contribución de productos de mayor valor a los ingresos Diversificación de las fuentes de ingresos 	



MÉTODO Y DISEÑO	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA
<p>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN Hipotético - deductivo</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Corresponde al diseño no experimental</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN Pertenece al nivel correlacional</p> <p>NOTACIÓN FUNCIONAL:</p> <div style="text-align: center;"> </div> <p>Dónde: M: Muestra Ov₁ = (x) Observación de la variable 1: Tamaño de inventario. Ov₂ = (y) Observación de la variable 2: Nivel de ventas</p> <p>r = Correlación entre dichas variables</p> <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN Transversal</p>	<p>Población En este estudio, la población será 148 empresas comerciales de la ciudad de Juliaca.</p> <p>Muestra De acuerdo a la fórmula se tiene</p> $n = \frac{N * Z_{\infty}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\infty}^2 * p * q}$ <p>Donde:</p> <p>n = tamaño de muestra N = tamaño de la población z = parámetro estadístico (Nivel de confianza) e = error de estimación p = probabilidad de que ocurra un evento q = probabilidad de que no ocurra un evento</p> $n = \frac{148 * 1.96_{\infty}^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (148 - 1) + 1.96_{\infty}^2 * 0.5 * 0.5}$ <p>La muestra para nuestra investigación serán 108 empresas comerciales de la ciudad de Juliaca</p>	<p>TÉCNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ENCUESTA Otro de los mecanismos para recolectar los datos necesarios, el cual permitirá obtener información. CUESTIONARIO Una forma sencilla de investigar la relación entre variables es mediante encuestas y cuestionarios. <p>INSTRUMENTOS (Seaman 1991: 42). Polit y Hungler (1997: 466) definen un cuestionario como "un método de recopilar información de los encuestados sobre la alfabetización digital y el desarrollo de habilidades informáticas.</p>	<p>DISEÑO DE CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS DISEÑO ESTADÍSTICO Para comprobar la veracidad de la hipótesis que se plantea en el presente trabajo de investigación de tipo correlacional se utilizará la explicación de Karl Pearson.</p> <p>La fórmula de Pearson es el siguiente:</p> $r = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}}$ <p>DETERMINACIÓN DE LAS HIPÓTESIS ESTADÍSTICAS. H₁: Rxy≠0 (significa que existe relación directa entre las dos variables) H₀: Rxy=0 (significa que no existe relación directa entre las dos variables)</p> <p>NIVEL DE SIGNIFICANCIA. Se usará un nivel de significancia entre el 1% y el 10% cuando no se precisa este nivel, se asume un nivel de significancia del 5% es decir, α=0.05</p> <p>ESTADÍSTICA DE PRUEBA Se usará la distribución T con n-2 grados de libertad.</p> <p>Dónde: t_c; T calculada n : tamaño de muestra r : coeficiente de efecto.</p> <p>REGLA DE DECISIÓN. Si t_c > t_t, entonces se rechaza H₀</p>



3	2	5	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	3	5	3	4	2	2	2	3	4	3	4	3	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	2	
3	3	4	4	2	3	3	5	4	4	5	4	4	3	4	2	5	1	2	1	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	2
3	2	4	3	3	3	4	4	4	4	5	5	3	3	4	2	5	3	2	2	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	2		
4	1	5	5	2	3	4	4	4	5	3	4	5	3	5	3	3	2	1	1	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	1	
2	2	4	4	3	3	4	3	5	4	5	5	4	3	4	2	5	2	2	2	4	5	4	4	4	4	3	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	4	2	
3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	5	4	2	4	3	4	2	2	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	2
3	2	3	4	3	3	5	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	2	2	3	3	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	
2	3	4	3	4	2	3	3	5	3	3	4	3	2	4	3	3	2	1	1	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	4	3	3	3	4	3	2	4	5	4	1	
3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	2	3	2	3	3	1	1	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	4	4	5	3	3	3	4	4	1	
4	2	3	3	5	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	2	
3	1	3	5	5	3	5	4	3	4	4	3	5	3	3	2	4	3	1	1	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	5	4	4	1	
2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	2	4	2	3	2	2	1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	2	
3	2	4	4	3	3	4	4	3	5	4	3	4	3	4	2	4	3	2	1	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2		
3	2	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	5	3	4	3	4	3	2	2	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	2	
3	1	4	4	2	3	3	4	4	5	5	5	4	3	4	2	5	2	1	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	3	5	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	1	
2	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	4	3	4	3	1	1	4	3	4	3	3	3	3	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5	4	5	4	1	
3	2	4	3	5	3	4	5	4	3	3	3	3	2	4	3	3	2	2	2	4	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	2



2	2	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	3	4	3	4	3	2	2	5	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	2	
2	4	5	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	2	5	2	3	3	1	1	4	3	4	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	1	
3	3	4	5	4	3	3	3	4	5	5	4	5	3	4	1	5	3	1	2	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	1		
3	3	4	4	5	3	3	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	4	1	1	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	3	5	4	2	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	1	
3	3	3	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	3	3	2	4	2	1	2	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	1	
1	1	3	4	4	3	4	4	4	5	5	5	5	3	4	3	5	3	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	
3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	4	5	4	3	3	3	4	2	1	2	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	1	
4	3	3	4	2	3	3	4	2	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3		
3	3	4	3	3	3	4	4	3	5	4	4	3	3	4	2	4	3	3	1	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	1	
2	3	3	4	3	3	2	3	4	5	4	4	4	1	3	2	4	2	2	1	3	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	1	
4	3	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3	1	4	3	4	3	3	1	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	1
2	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	3	5	5	5	5	3		
2	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3	4	4	2	4	3	3	2	3	1	3	3	3	4	4	3	4	3	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	2	
3	4	3	4	2	3	4	5	5	4	5	5	4	2	3	3	5	2	2	1	4	3	3	4	3	3	4	3	3	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	2		
2	4	5	5	3	3	4	4	4	5	5	4	5	2	5	3	5	2	3	1	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	2	
1	1	5	4	3	3	4	4	3	5	5	5	4	1	5	3	5	3	3	1	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	1		
2	2	4	5	4	3	4	3	4	4	5	5	5	2	4	2	5	2	3	2	4	5	3	4	4	4	5	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	2			



1	4	4	5	2	3	3	4	3	5	4	5	5	3	4	3	4	3	3	3	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3			
3	2	3	4	4	3	3	5	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	3	2	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	2		
3	1	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	1	4	3	4	2	3	1	3	4	4	3	3	3	4	3	4	5	4	4	2	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	1		
2	4	5	5	2	3	4	4	3	4	5	4	5	3	5	2	5	3	2	3	4	5	4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	3		
3	2	5	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	2	5	3	4	2	3	2	3	4	3	4	3	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	2	
3	3	4	4	2	3	3	5	4	4	5	4	4	3	4	2	5	1	2	2	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	3	3	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3		
3	2	4	3	3	3	4	4	4	4	5	5	3	2	4	2	5	3	2	2	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	2		
4	1	5	5	2	3	4	4	4	5	3	4	5	1	5	3	3	2	3	1	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	1
2	2	4	4	3	3	4	3	5	4	5	5	4	2	4	2	5	2	2	2	4	5	4	4	4	4	3	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	4	2		
3	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	5	4	2	4	3	4	2	3	1	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	2
3	2	3	4	3	3	5	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	2	1	3	3	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	
2	3	4	3	4	2	3	3	5	3	3	4	3	3	4	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	4	3	3	3	4	3	2	4	5	4	3		
3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	2	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	4	4	4	5	3	3	3	4	4	3	
4	2	3	3	5	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	5	3	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	2	
3	1	3	5	5	3	5	4	3	4	4	3	5	1	3	2	4	3	3	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	5	4	4	1		
2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	1	4	2	3	2	3	1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	1		
3	2	4	4	3	3	4	4	3	5	4	3	4	2	4	2	4	3	3	2	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2			



3	2	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	5	2	4	3	4	3	3	2	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	2		
3	1	4	4	2	3	3	4	4	5	5	5	4	1	4	2	5	2	3	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	3	5	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	1		
2	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	4	3	4	3	3	1	4	3	4	3	3	3	3	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5	4	5	4	3		
3	2	4	3	5	3	4	5	4	3	3	3	3	2	4	3	3	2	3	2	4	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	2	
2	2	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	2	4	3	4	3	3	2	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	2	
2	4	5	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	1	5	2	3	3	3	1	4	3	4	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	1	
3	3	4	5	4	3	3	3	4	5	5	4	5	3	4	1	5	3	3	2	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	3	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	3		
3	3	4	4	5	3	3	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	4	3	2	4	3	4	3	4	4	4	5	5	3	5	4	2	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	3		
3	3	3	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	3	3	2	4	2	3	2	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	3		
1	1	3	4	4	3	4	4	4	5	5	5	5	1	4	3	5	3	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	
3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	4	5	4	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	
4	3	3	4	2	3	3	4	2	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	1	3	4	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	2		
3	3	4	3	3	3	4	4	3	5	4	4	3	2	4	2	4	3	3	2	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	2	
2	3	3	4	3	3	2	3	4	5	4	4	4	2	3	2	4	2	2	1	3	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	2		
4	3	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	3	3	4	3	4	3	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	2
2	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4	3	3	3	4	3	3	1	4	4	3	3	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	3	5	5	5	5	3	
2	4	4	4	3	1	4	5	4	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	1	3	3	3	4	4	3	4	3	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	4	1	



3	4	3	4	2	1	4	5	5	4	5	5	4	3	3	3	5	2	2	1	4	3	3	4	3	3	4	3	3	5	4	3	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	1				
2	4	5	5	3	2	4	4	4	5	5	4	5	3	5	3	5	2	3	2	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4	2			
1	1	5	4	3	1	4	4	3	5	5	5	4	3	5	3	5	3	3	1	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	1			
2	2	4	5	4	2	4	3	4	4	5	5	5	3	4	2	5	2	3	2	4	5	3	4	4	4	5	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	2			
1	4	4	5	2	2	3	4	3	5	4	5	5	3	4	3	4	3	3	2	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2		
3	2	3	4	4	2	3	5	4	4	4	4	4	3	3	2	4	2	3	2	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	2			
3	1	4	5	3	1	4	5	5	5	4	5	5	3	4	3	4	2	3	1	3	4	4	3	3	3	4	3	4	5	4	4	2	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	1			
2	4	5	5	2	2	4	4	3	4	5	4	5	3	5	2	5	3	2	2	4	5	4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	2			
3	2	5	4	3	2	4	4	4	5	4	5	4	2	5	3	4	2	3	2	3	4	3	4	3	3	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	5	4	2			
3	3	4	4	2	3	3	5	4	4	5	4	4	3	4	2	5	1	2	1	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	3	3	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	3		
3	2	4	3	3	2	4	4	4	4	5	5	3	2	4	2	5	3	2	2	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	2			
4	1	5	5	2	1	4	4	4	5	3	4	5	1	5	3	3	2	3	1	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	1			
2	2	4	4	3	2	4	3	5	4	5	5	4	2	4	2	5	2	2	1	4	5	4	4	4	4	3	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	4	2			
3	2	4	4	3	2	3	4	3	3	4	5	4	2	4	3	4	2	3	1	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	2
3	2	3	4	3	2	5	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	2	2	3	3	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2		
2	3	4	3	4	1	3	3	5	3	3	4	3	1	4	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	4	3	3	3	4	3	2	4	5	4	1			
3	3	3	4	4	1	4	3	4	3	3	4	4	1	3	2	3	3	2	1	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	4	4	5	3	3	3	4	4	1			



4	2	3	3	5	2	3	4	4	3	4	3	3	2	3	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	5	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	2
3	1	3	5	5	1	5	4	3	4	4	3	5	1	3	2	4	3	3	1	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	5	5	4	4	1
2	4	4	4	4	1	4	4	4	4	3	3	4	1	4	2	3	2	3	1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	1
3	2	4	4	3	2	4	4	3	5	4	3	4	2	4	2	4	3	3	2	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2	
3	2	4	5	3	2	3	4	5	4	4	3	5	2	4	3	4	3	3	2	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	2
3	1	4	4	2	1	3	4	4	5	5	5	4	1	4	2	5	2	3	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	3	5	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	1
2	4	4	5	4	1	4	4	4	4	4	4	5	1	4	3	4	3	3	1	4	3	4	3	3	3	3	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5	4	5	4	1



Instrumento(s)

CONTROL DE INVENTARIO					
Dimensión 1. Volumen de inventario					
¿En qué medida consideras que el nivel actual de inventario en tu área de trabajo es adecuado para cubrir las necesidades operativas?					
¿Cómo valorarías la suficiencia del inventario disponible para mantener un flujo constante de producción o suministro?					
¿Cómo calificarías la eficiencia de la relación entre el nivel de inventario y las ventas realizadas en tu área de trabajo?					
En tu opinión, ¿cómo afecta el exceso o la escasez de inventario a la capacidad de cumplir con las metas de ventas establecidas?					
Desde tu perspectiva, ¿cómo evaluarías la rapidez con la que los productos se mueven fuera del inventario y se convierten en ventas?					
¿En qué medida crees que una alta rotación de inventario contribuye al éxito operativo y financiero del área de trabajo?					
Dimensión 2. Rotación de inventario					
En tu opinión, ¿cómo valorarías la eficacia de la Tasa de Rotación de Inventario (TRI) como indicador para evaluar la eficiencia en la gestión del inventario?					
¿Cómo percibes la relación entre una alta Tasa de Rotación de Inventario (TRI) y la salud financiera de la empresa?					
¿En qué medida crees que una baja Tasa de Rotación de Inventario (TRI) puede afectar la competitividad de la empresa en el mercado?					
Desde tu punto de vista, ¿cómo evaluarías la eficacia de la gestión de los "Días de Inventario en Mano" como indicador de eficiencia en la cadena de suministro?					
¿Qué tan importante consideras que es mantener bajos los "Días de Inventario en Mano" para optimizar la gestión de inventario y reducir los costos operativos?					
¿Cómo crees que una reducción en los "Días de Inventario en Mano" podría impactar en la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado?					
Dimensión 3. Composición del inventario					
¿Cómo calificarías la precisión y relevancia del análisis del Porcentaje de Inventario por Categoría de Producto para la toma de decisiones estratégicas en tu área de trabajo?					
En tu opinión, ¿en qué medida el ajuste del Porcentaje de Inventario por Categoría de Producto puede mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio?					
¿Cómo crees que la optimización del Porcentaje de Inventario por Categoría de Producto puede influir en la satisfacción y fidelización de los clientes?					
Desde tu punto de vista, ¿cómo evaluarías la efectividad del Índice de Diversificación del Inventario para evaluar la variedad y equilibrio de productos en el inventario?					
¿Qué tan importante consideras que es mantener un alto nivel de diversificación en el inventario para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes?					
¿Cómo crees que una mejora en el Índice de Diversificación del Inventario puede influir en la capacidad de la empresa para adaptarse a cambios en la demanda del mercado?					



NIVEL DE VENTAS					
Dimensión 1. Volumen de Ventas					
El volumen de ventas de nuestra empresa ha aumentado significativamente en los últimos seis meses					
El volumen de ventas en nuestra empresa se mantiene estable a lo largo de los diferentes períodos					
El volumen de ventas de nuestra empresa ha crecido de manera constante durante el último año					
El crecimiento del volumen de ventas ha sido superior al de empresas competidoras en los últimos meses					
Nuestra empresa ha sido capaz de anticipar y gestionar los picos de ventas estacionales de manera efectiva					
El volumen de ventas varía considerablemente dependiendo de la temporada o festividades					
Dimensión 2. Ingreso por ventas					
Los ingresos generados por ventas han aumentado de manera sostenida durante el último año					
Los productos de mayor valor contribuyen de manera significativa al total de ingresos por ventas					
Los ingresos por ventas de nuestra empresa han aumentado de manera constante en los últimos seis meses					
Los ingresos actuales por ventas superan los resultados obtenidos en el mismo periodo del año anterior					
Una parte significativa de nuestros ingresos proviene de la venta de productos nuevos o recientemente introducidos					
Los ingresos generados por productos de diferentes categorías han mostrado un crecimiento equilibrado					

Validez del instrumento

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: VILCA VILCA BLADIMIR IRENIO
- 1.2 Grado académico: C.P.C.
- 1.3 Cargo e institución donde labora: INDEPENDIENTE
- 1.4 Título de la Investigación: INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024
- 1.5 Autor del instrumento: Bach. LEYDI YUDITH HUANCA FLORES
- 1.6 Nombre del instrumento: Ficha de recolección de datos

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
SUB TOTAL						
TOTAL						96%

VALORACIÓN CUANTITATIVA (Total x 0.20):

96%

VALORACIÓN CUALITATIVA:

EXCELENTE

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Lugar y fecha: 08 DE JULIO DEL 2024

.....
EPC. BLADIMIR IRENIO VILCA VILCA
MAT. N° 3113

.....
COLEGIO DE CONTABLES PÚBLICOS DE PUNO

Firma y Pos firma del experto

DNI: 70.3239.47



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Alvarado Torresaca Judy
- 1.2 Grado académico: Doctor en Cronología
- 1.3 Cargo e institución donde labora: Docente UANCV
- 1.4 Título de la Investigación: INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024
- 1.5 Autor del instrumento: Bach. LEYDI YUDITH HUANCIA FLORES
- 1.6 Nombre del instrumento: Ficha de recolección de datos

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del estudio.					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
SUB TOTAL						
TOTAL						95%

VALORACIÓN CUANTITATIVA (Total x 0.20):

95 %

VALORACIÓN CUALITATIVA:

EXCELENTE

OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Lugar y fecha: 08 DE JULIO DEL 2024

UNIVERSIDAD ANDINA
"NESTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

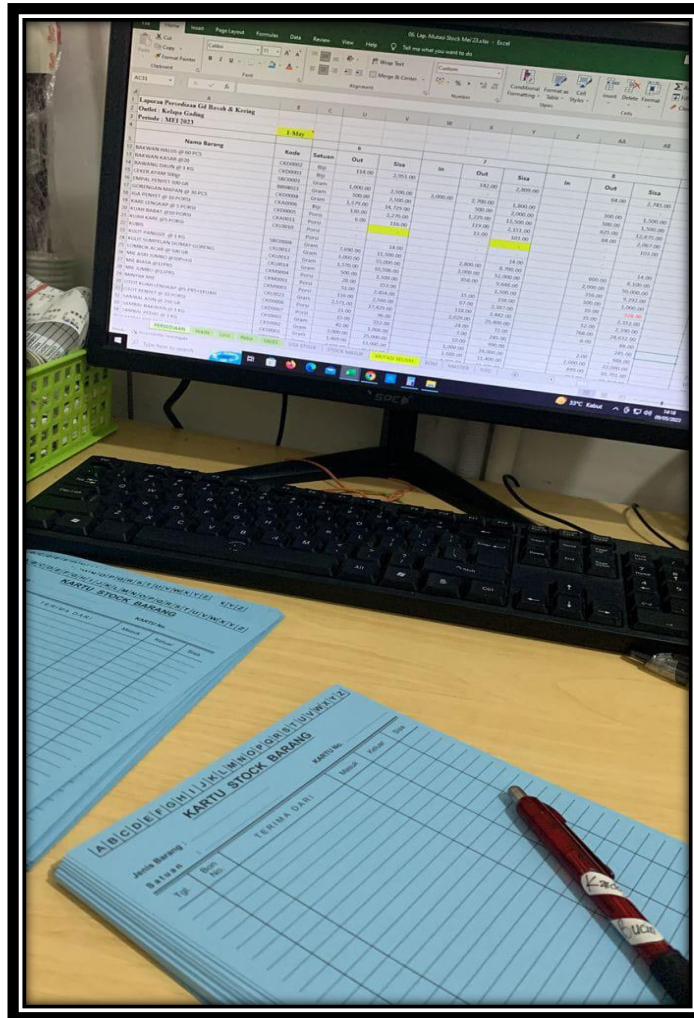
Judy Torresaca Alvarado
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Firma y Pos firma del experto

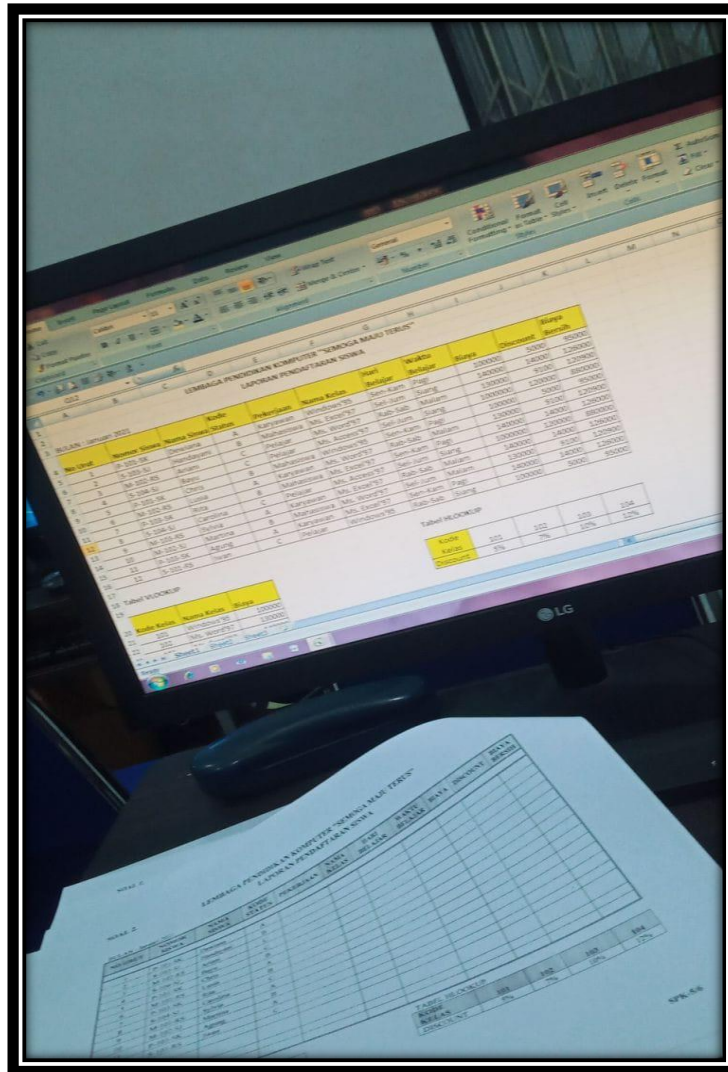
DNI: 40673820

cel. 989574722

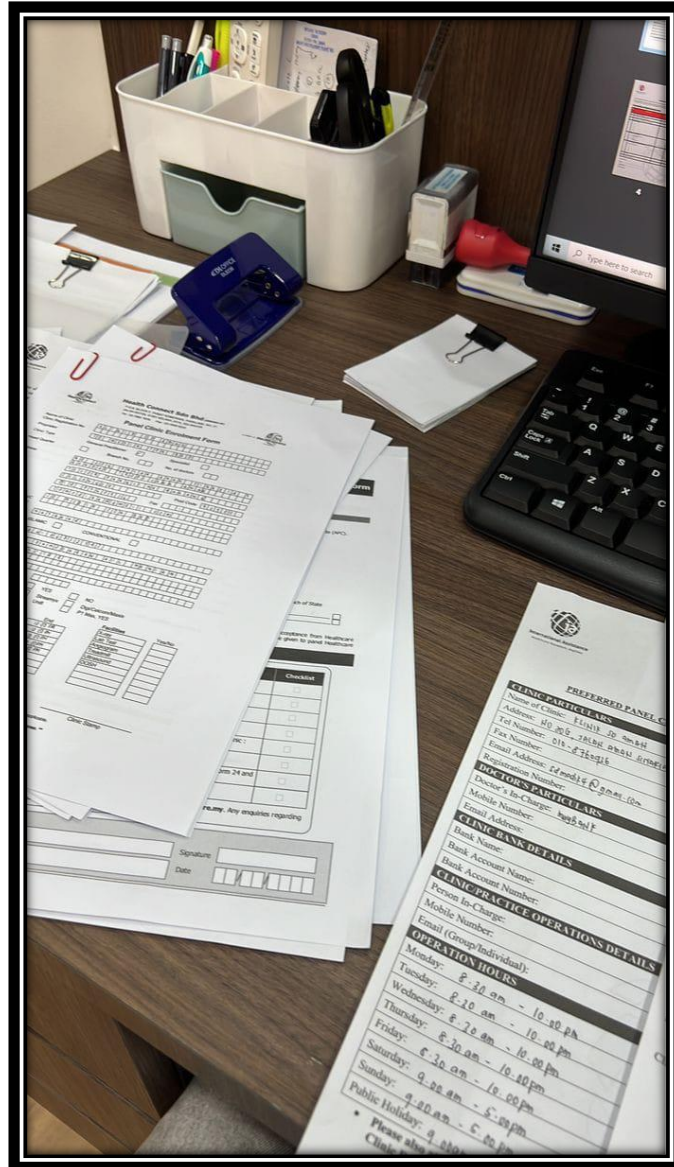
Evidencia del recojo de datos



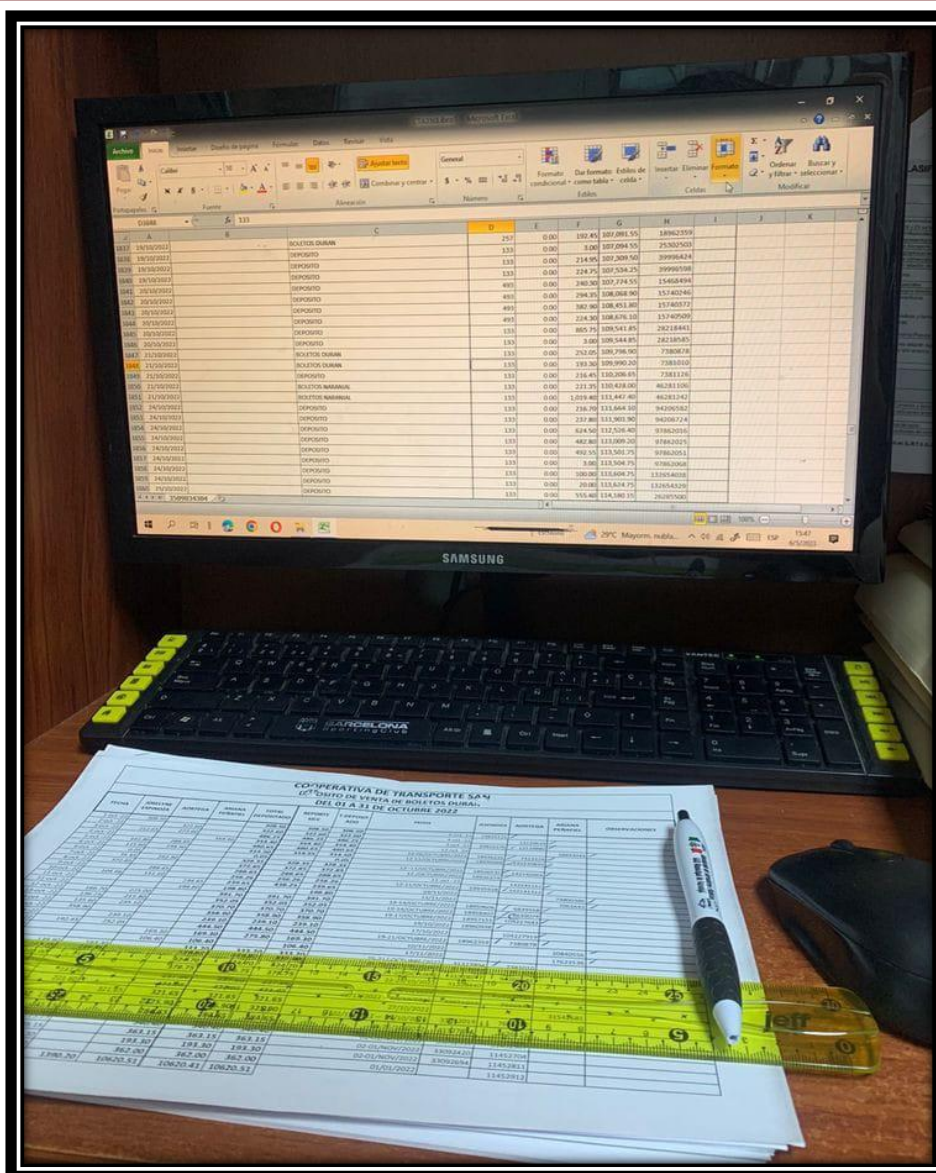
Fotografía N° 1



Fotografía N° 2



Fotografía N° 3



Fotografía N° 4



ANEXO 1
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 30/10/2024

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: LEYDI YUDITH HUANCA FLORES

Dirección: Av. Peru con Pumacahuasi

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 75373844

Teléfono: 963936647 email: leydi99hf@gmail.com

Nombres y Apellidos:

Dirección:

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°:

Teléfono: email:

Facultad y/o Escuela de Posgrado: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PUBLICO

Asesor: DR. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación Tesis Trabajo de Suficiencia Profesional Trabajo Académico

Título: INFLUENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y EL NIVEL DE VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE JULIACA - 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): CONTROL DE INVENTARIO, NIVEL DE VENTAS

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2}?

2

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
 Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
 No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

Sí autorizo
 No autorizo

Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: CONTABILIDAD ECONOMICA P-15

Firma de Autor



huella digital

30 de Octubre del 2024

Fecha