



**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**  
**Facultad de Ciencias Empresariales**  
**Escuela Profesional de Negocios Internacionales**

**Control de inventarios y rentabilidad**  
**de la Embotelladora Industrias San Miguel del Distrito de Huaura, 2025**

**Tesis**

Para optar el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales

**Autoras**

Milagros Nayeli Collantes Bonatti

Marhycielo Milagros Sulca Lopez

---

**M(o) Ana Maria Peralta Minchola**  
**DNU:586**

**Asesora**

M(a). Ana Maria Peralta Minchola

Huacho – Perú

2026



**Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales**

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

**Reconocimiento:** Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

**LICENCIADA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**INFORMACIÓN**

<b>DATOS DEL AUTOR (ES):</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>FECHA DE SUSTENTACIÓN</b>
Collantes Bonatti Milagros Nayeli	75198786	27/04/2026
Sullca Lopez Marhycielo Milagros	75267567	27/04/2026
<b>DATOS DEL ASESOR:</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>CÓDIGO ORCID</b>
Peralta Minchola Ana Maria	71130086	<a href="https://orcid.org/0000-0003-0266-4962">https://orcid.org/0000-0003-0266-4962</a>
<b>DATOS DE LOS MIEMROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:</b>		
<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>	<b>CODIGO ORCID</b>
Marquez Valencia Policarpo Diomedes	15759625	<a href="https://orcid.org/0000-0001-7697-5064">https://orcid.org/0000-0001-7697-5064</a>
Ching Campos Gleny Amelia	43560408	<a href="https://orcid.org/0000-0001-7152-9110">https://orcid.org/0000-0001-7152-9110</a>
M(a). Espinoza More Carla Milagros	72176698	<a href="https://orcid.org/0000-0001-7762-7301">https://orcid.org/0000-0001-7762-7301</a>

# SULLCA LOPEZ y COLLANTES BONATTI

## CONTROL DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD DE LA EMBOTELLADORA INDUSTRIAS SAN MIGUEL DEL DISTRITO ...

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCE-PREGRADO 2026

Unidad de Investigación de la FCE-2026

Facultad de Ciencias Empresariales

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:old:::1:3498803683

Fecha de entrega

5 mar 2026, 4:06 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

5 mar 2026, 4:12 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

BORRADOR\_COLLANTES\_SULLCA\_sin\_marca\_2.pdf

Tamaño del archivo

742.1 KB

54 páginas

10.938 palabras

60.648 caracteres



Página 2 de 59 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega - trn:old:::1:3498803683

## 18% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

### Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

### Exclusiones

- ▶ N.º de coincidencias excluidas

### Fuentes principales

- 15% Fuentes de Internet
- 3% Publicaciones
- 11% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

### Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

## **DEDICATORIA**

Gracias a Dios por darme la vida cada día y por guiarme en esta etapa importante.

Este trabajo se lo dedico a mi mamá Gisella, mi papá Juan y mi hermano Danny, quienes son la razón por la que me esfuerzo día a día, quienes me dieron fuerzas y su apoyo incondicional, mi motivación y pilar, los amo mucho, gracias por todo. A mis maestros por sus conocimientos y valores que nos enseñaron a ser mejores profesionales a lo largo de esta carrera universitaria. A mis mascotas que estuvieron a mi lado siempre en los días y noches de desvelo, son esa pequeña fuente de felicidad y fuerzas de continuar creciendo.

Gracias a ustedes por el apoyo en la elaboración de esta investigación, al igual que lo hicieron estos 5 años de vida universitaria, gracias a ello soy la persona de hoy en día y seguiré este camino hacia el éxito personal y profesional.

Milagros Nayeli, Collantes Bonatti

Agradezco a Dios, por guiar cada uno de mis pasos, darme fortaleza en los momentos difíciles y permitirme culminar esta importante etapa de mi vida.

A mis padres, mami Norma, papi Fredy y a mi hermano Junior, por su amor, apoyo incondicional y enseñanzas diarias. Gracias por inculcarme el valor del esfuerzo, la perseverancia y la dedicación constante para alcanzar cada una de mis metas. Este logro también les pertenece a ustedes, por acompañarme y creer siempre en mí.

A mis tíos, tías y primos, por brindarme siempre su cariño y apoyo emocional, especialmente en los momentos más complicados. Gracias por estar presentes y acompañarme en este camino. A mi mascota, por su compañía incondicional durante las largas noches de desvelo y estudio, convirtiéndose en un gran apoyo silencioso en esta etapa. A mis docentes, por compartir sus conocimientos, valores y experiencias a lo largo de mi formación profesional.

Finalmente, agradezco a cada una de las personas que, de alguna manera, dedicaron un momento de su tiempo para apoyarme y contribuir en mi formación universitaria.

Con mucho cariño y gratitud.

Sullca Lopez Marhycielo Milagros

## **AGRADECIMIENTO**

Ambas agradecemos en primer lugar a Dios por darnos la sabiduría la fuerza y paciencia para el desarrollo de la tesis, a nuestra familias y, así mismo, a nuestra asesora y profesores que fueron un soporte importante en el desarrollo de la misma

Bach. Collantes Bonatti, Milagros Nayeli

Bach. Sulca Lopez, Marhycielo Milagros

# ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>5</b>
<b>Bach. Collantes Bonatti, Milagros Nayeli</b>	<b>5</b>
<b>Bach. Sullca Lopez, Marhycielo Milagros</b>	<b>6</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>7</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>11</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>12</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>1</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>1.2 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>1.2.1</b>	<b>3</b>
<b>1.2.2</b>	<b>3</b>
<b>1.3</b>	<b>3</b>
<b>1.3.1 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>1.3.2</b>	<b>3</b>
<b>1.4</b>	<b>4</b>
<b>1.5</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>6</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>2.1.1 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>2.1.2 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>2.2</b>	<b>10</b>
<b>2.3</b>	<b>19</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>36</b>
<b>6.1 Error! Bookmark not defined.</b>	
<b>6.2</b>	<b>37</b>
<b>CAPITULO VII</b>	<b>38</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>38</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>40</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. Operacionalización de las variables</i>	21
<i>Tabla 2. variable control de inventario</i>	23
<i>Tabla 3. dimensión rotación de inventario</i>	24
<i>Tabla 4. dimensión costos de inventariado</i>	25
<i>Tabla 5. dimensión gestión de stock</i>	26
<i>Tabla 6. variable rentabilidad</i>	27
<i>Tabla 7. dimensión ventas</i>	28
<i>Tabla 8. dimensión activos</i>	29
<i>Tabla 9. dimensión patrimonio</i>	30
<i>Tabla 10. Correlaciones de la rotación de inventarios y la rentabilidad</i>	31
<i>Tabla 11. Correlaciones de los costos de inventarios y la rentabilidad</i>	32
<i>Tabla 12. Correlaciones de la gestión de stock y la rentabilidad</i>	33
<i>Tabla 13. Correlaciones del control de inventarios y la rentabilidad</i>	34

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. variable control de inventario</i>	23
<i>Figura 2. dimensión rotación de inventario</i>	24
<i>Figura 3. dimensión costos de inventariado</i>	25
<i>Figura 4. dimensión gestión de stock</i>	26
<i>Figura 5. variable rentabilidad</i>	27
<i>Figura 6. dimensión ventas</i>	28
<i>Figura 7. dimensión activos</i>	29
<i>Figura 8. dimensión patrimonio</i>	30

## RESUMEN

El principal objetivo de este estudio fue mostrar cómo se relacionan entre sí el control de inventario y la rentabilidad en Embotelladora Industrias San Miguel, en la zona de Huaura, en el año 2025. La metodología de investigación empleada fue un diseño no experimental, transaccional, descriptivo y correlacional. En Embotelladora Industrias San Miguel, en el distrito de Huaura, hay setenta trabajadores que se dedican a actividades relacionadas con el inventario y la rentabilidad. Setenta trabajadores de la planta embotelladora Embotelladora Industrias San Miguel, ubicada en el distrito de Huaura, que se dedican a operaciones de inventario y rentabilidad, conformarán la muestra. Se eligió cubrir a todos los empleados debido a que la población es limitada. En este estudio, los precios de importación y las estrategias de negociación fueron las variables estudiadas. El control de inventario y la rentabilidad en Embotelladora Industrias San Miguel, en el distrito de Huaura, mostraron una relación positiva muy significativa tras desarrollar y aplicar una encuesta exhaustiva a nuestra muestra. La encuesta constaba de seis dimensiones y veinte preguntas. La rotación de inventario, los gastos de inventario y la gestión de existencias constituían las dimensiones de la primera variable, el control de inventario. Del mismo modo, las ventas, los activos y el capital social eran los parámetros de la segunda variable. Dado que los empleados de la empresa están satisfechos con el progreso del estudio, se puede verificar que ambos criterios están relacionados.

**Palabras claves:** control, inventarios, rentabilidad, comercio

## **ABSTRACT**

The main objective of this study was to show how inventory control and profitability are related at Embotelladora Industrias San Miguel, in the Huaura area, in 2025. The research methodology used was a non-experimental, transactional, descriptive, and correlational design. At Embotelladora Industrias San Miguel, in the district of Huaura, there are seventy workers engaged in activities related to inventory and profitability. Seventy workers from the Embotelladora Industrias San Miguel bottling plant, located in the district of Huaura, who are engaged in inventory and profitability operations, will make up the sample. It was decided to cover all employees due to the limited population. In this study, import prices and negotiation strategies were the variables studied. Inventory control and profitability at Embotelladora Industrias San Miguel, in the district of Huaura, showed a very significant positive relationship after developing and applying a comprehensive survey to our sample. The survey consisted of six dimensions and twenty questions. Inventory turnover, inventory expenses, and stock management constituted the dimensions of the first variable, inventory control. Similarly, sales, assets, and share capital were the parameters of the second variable. Given that the company's employees are satisfied with the progress of the study, it can be verified that both criteria are related.

Keywords: control, inventories, profitability, trade

## INTRODUCCIÓN

Según Business Manager (2024), el control del inventario es esencial, ya que maximiza las operaciones, reduce los costes de almacenamiento y garantiza la disponibilidad de los productos, evitando tanto la escasez como el exceso de mercancía. Esto aumenta la satisfacción del consumidor, mejora la liquidez financiera, optimiza los ingresos y simplifica la toma de decisiones basada en datos. Cabe mencionar que las ventas son la fuente de ingresos de una empresa. Por lo tanto, al supervisar el inventario, se pueden recopilar datos cruciales para garantizar que los productos estén disponibles y en buen estado. Esta es una de las principales razones que justifican el control del inventario.

Sin embargo, es factible conocer todos los artículos del almacén, incluyendo su valor, cuáles se venden y cuáles no, y cuándo hay que reponerlos. Fomentar el control es una buena forma de aumentar la rentabilidad y comprender la situación real durante los distintos momentos del negocio. La pérdida de recursos empresariales se reduce cuando se implementa adecuadamente el control de inventario, además de disminuir los gastos de funcionamiento del almacenamiento. Esto permite utilizar el excedente para financiar iniciativas adicionales que aumentan la rentabilidad, incluida la oferta de servicios de mayor calidad.

Además, el control de inventario facilita la toma de medidas cuando hay excedentes y escasez. Si un producto está dañado, caduca o está fuera de temporada, el exceso de inventario puede generar pérdidas en lugar de ganancias. Es evidente que saber qué hay en el almacén y cuándo entra y sale el stock ayuda a reducir costes y a cumplir con las actividades, sobre todo a la hora de atender rápidamente las solicitudes de los clientes. Como se reducen los esfuerzos y se aumentan las horas de trabajo, es beneficioso para los empleados. Cabe mencionar que contar con un sistema de inventario automatizado que permita a las empresas disponer siempre de la información más reciente resulta muy beneficioso. Sin embargo, dado que realizar un inventario físico es el único método para ajustar el inventario a la realidad, no se puede dejar de hacerlo.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Descripción de la realidad problemática

Según la Cámara de Comercio Internacional (2022), la complejidad de las cadenas de suministro globales, que puede dar lugar a escasez o exceso de existencias, altos costes de mantenimiento, obsolescencia, falta de visibilidad en tiempo real, errores humanos o del sistema (datos inexactos, errores de selección), previsiones de demanda deficientes y retos logísticos como retrasos y fluctuaciones de costes que afectan a la liquidez y la satisfacción de los clientes a nivel mundial, son algunos de los problemas internacionales de inventario a los que se enfrentan las empresas de diversos sectores. Para cualquier empresa, el control del inventario es esencial, ya que garantiza la disponibilidad de los productos necesarios para satisfacer la demanda de los consumidores. Sin embargo, debido a los cambios en los gustos de los consumidores y a la globalización del mercado, muchas empresas se enfrentan hoy en día a diversas dificultades.

Para Del Portal (2023), los problemas de inventario en América Latina incluyen exceso o insuficiencia de existencias, registros inexactos, planificación inadecuada debido a la volatilidad económica, infraestructura logística inadecuada, formación inadecuada del personal, altos costes de seguridad y robos, y dificultades para integrar los sistemas, lo que repercute en la liquidez, la rentabilidad y la satisfacción de los clientes. Estos problemas se deben principalmente a procesos manuales y anticuados que provocan sobrecostes y pérdida de ventas. Predecir la demanda de productos es uno de los aspectos más difíciles del control de inventario. Las tendencias de la moda y los cambios económicos, como las recesiones o los períodos de auge, pueden influir en las preferencias más erráticas de los clientes y en su poder adquisitivo, lo que a su vez afecta a la demanda de productos.

Mientras tanto, los problemas de inventario en las empresas peruanas incluyen el exceso o la escasez de existencias, los errores humanos derivados de los procesos manuales, la falta de formación, la escasa inversión en tecnología (software/ERP) y la mala planificación. Estos problemas provocan la inmovilización

de capital, pérdidas de rentabilidad y problemas de liquidez, especialmente en las pymes que operan de forma empírica, y repercuten en su competitividad y sostenibilidad financiera.

Así llegamos al escenario local donde pudimos analizar falencias en las que viene incurriendo la Embotelladora Industrias San Miguel, puesto que se pudo detectar que no hay una correcta gestión y control de los inventarios en los últimos años, se ha determinado que hay una baja rotación de inventarios que dificulta un ciclo de rotación idóneo y sumado a ello la inoperante capacidad de respuesta, así como la escasa implementación de sistemas en sus procesos de inventarios. También se pudo observar que los costos de inventariado han ido en aumento, hoy la embotelladora refleja costos de almacenamiento excesivos, así como los costos logísticos. La investigación pudo determinar una pésima gestión de stock, pues hay productos y/o maquinarias obsoletas e inoperantes que aún son parte de las áreas de almacenamiento, reduciendo el espacio efectivo de almacenamiento, uno de los problemas más resaltantes a raíz de la mala gestión de stock es la desaceleración de la producción y con ello la pérdida de mercado, toda vez que no se está cumpliendo con las demandas de los clientes en los tiempos requeridos

La problemática mencionada anteriormente a impactado significativamente en la rentabilidad que genera la embotelladora, pues las ventas se han estancado y en el último trimestre desacelerado, los activos y patrimonios de la empresa no han crecido según los indicadores de la misma, se diagnostica que si la empresa no toma las medidas inmediatas que le permitan levantar estas observaciones puede provocar una pérdida de mercado importante, es por ello la importancia de esta investigación y las recomendaciones que en esta se planteen

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es la relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?
- b) ¿Cuál es la relación entre los costos de inventariado y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?
- c) ¿Cuál es la relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Demostrar la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a) Determinar la relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
- b) Demostrar la relación entre los costos de inventariado y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
- c) Analizar la relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **Justificación teórica**

radica en el uso de modelos y conceptos para maximizar la gestión de inventario, equilibrar los costes (mantenimiento, pedidos, escasez) y los estándares de servicio al cliente, garantizar la disponibilidad de los productos, reducir las pérdidas por robo u obsolescencia y aumentar la rentabilidad tomando decisiones basadas en teorías como el EOQ o modelos estocásticos para satisfacer eficazmente la demanda.

### **Justificación practica**

Aumentar la rentabilidad y la eficacia operativa de una empresa, garantizar la disponibilidad de productos para los clientes, maximizar el capital circulante, reducir los gastos (por escasez o exceso), minimizar las pérdidas (por mermas y robos) y tomar mejores decisiones de compra y producción, todo lo cual conduce a una mayor satisfacción del cliente y competitividad.

### **Justificación metodológica**

radica en el hecho de que permite el desarrollo, uso y validación de instrumentos (matrices de riesgo, cuestionarios) para identificar problemas operativos (exceso de existencias, escasez), optimizar los procedimientos logísticos, liberar capital y mejorar la productividad y la rentabilidad de una empresa. También aporta conocimientos a la comunidad académica y soluciones útiles para la gestión de almacenes y la gestión financiera.

## **1.5 Delimitaciones del estudio**

### **Delimitación temporal.**

Comprende los meses de enero a mayo del 2025 el desarrollo de esta investigación

**Delimitación geográfica.**

La propuesta y desarrollo de esta investigación está orientada en la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura

**Viabilidad del estudio**

Es factible estudiar el control de inventario, ya que reduce los gastos, mejora la satisfacción del cliente y aumenta la eficacia operativa, al tiempo que evita tanto el exceso de existencias (capital inmovilizado, costes de almacenamiento) como la escasez de productos (pérdida de ventas). Es esencial para la supervivencia y la competitividad de las empresas, ya que garantiza la rentabilidad del negocio, permite prever la demanda, minimiza el desperdicio y facilita la toma de decisiones informadas.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes de la investigación**

##### **2.1.1 Investigaciones internacionales**

Quiroz (2023), el objetivo principal de su estudio “Gestión de inventarios y rentabilidad de la Compañía Santa Elena S.R.L. Colombia, año 2023” es determinar cómo se relacionan la gestión de inventarios y la rentabilidad de la Compañía Santa Elena SRL. Se utilizó un estudio correlacional descriptivo con una metodología transversal no experimental. La muestra contó con quince colaboradores. Tres expertos validaron el cuestionario, demostrando su utilidad, y se empleó el método de encuesta. El procesamiento de datos se realizó utilizando SPSS versión 29. El instrumento se consideró fiable basándose en sus valores alfa de Cronbach de 0,742 para la variable de gestión de inventario y 0,827 para la variable de rentabilidad. La aplicación de la estadística rho de Spearman a los datos reveló un nivel de significación de 0,126. Se encontró que la correlación promedio entre las variables del estudio era positiva, con un coeficiente de correlación de 0,413. Al aceptar la hipótesis general, se determinó que la gestión de inventarios tiene una relación favorable con la rentabilidad de la Compañía Santa Elena SRL. Según el estudio descriptivo, el 53,33 % de los trabajadores considera que la gestión de inventarios se encuentra en un nivel razonable, el 20,00 % considera que es mala y el 29,67 % considera que es eficaz. Dado que los empleados creen que la gestión de inventarios de la empresa no funciona correctamente, es evidente que existe un problema.

Yaranga (2023), en Ecuador desarrollo la tesis “La gestión de inventario y la rentabilidad de las empresas del sector de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito, 2021”. El objetivo de este estudio es analizar la relación entre las empresas del sector alimentario que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito en 2022 y su rentabilidad en relación con la gestión de inventarios. Para ello, se han tenido en cuenta las cuatro empresas de este sector que han influido en la economía

ecuatoriana. Los datos financieros se han obtenido de las cuatro empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito (BVQ) utilizando una técnica de diseño cuantitativo no experimental. con el fin de examinar factores como la rentabilidad y la gestión de inventarios. Una buena gestión de inventarios aumenta la rentabilidad de las empresas del sector alimentario que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito, según todos los datos que se evaluaron con éxito. La gestión de inventarios es el aspecto más notable. Como resultado, el coeficiente de correlación de Pearson es de -0,292, lo que sugiere que una gestión ineficaz de los inventarios aumenta los gastos de venta y, en consecuencia, reduce la rentabilidad de las empresas del sector alimentario objeto de estudio.

Medina (2022), en Colombia el objetivo de este estudio, “Modelo de gestión de inventario y rentabilidad de Global INK S.A.C., Cúcuta-2021”, es determinar cómo se relacionan el modelo de gestión de inventario y la rentabilidad de Global INK S.A.C. Con un enfoque cuantitativo, de tipo básico y un diseño correlacional no experimental sencillo, la metodología es hipotético-deductiva. Para conocer su opinión sobre la gestión de inventarios y la rentabilidad, se encuestó a una muestra de 120 empleados de la organización objeto de estudio. El método de encuesta empleado fue un cuestionario con escala Likert, debidamente validado y fiable. Tras recopilar los datos necesarios, utilizamos la prueba Rho de Spearman, que arrojó un resultado de  $\rho = 0,746$  y un valor sig. = 0,000, inferior a  $p = 0,05$ . Estos resultados nos llevaron a la conclusión de que la rentabilidad de Corporación Global Ink S.A.C. y el modelo de gestión de inventarios están directamente correlacionados de forma significativa.

Prada (2023), en Chile el objetivo de este estudio era crear una propuesta para mejorar la gestión de inventario y aumentar la rentabilidad de la empresa San Roque-Santiago Service Station Company. Para ello, se diagnosticó la gestión de inventario de la empresa, se examinaron los ratios de rentabilidad y se creó una propuesta de gestión de inventario. El diseño del estudio es no experimental y descriptivo. Entre los hallazgos se encuentra que la empresa de la estación de servicio San Roque tiene numerosas deficiencias en la gestión de inventarios. Desarrolló un sistema de gestión empírico que responde a un proceso de almacenamiento informal basado en tareas diarias y un método de almacenamiento de su mercancía, sin tener en cuenta una

estructura de gestión orgánica ni contar con un nivel de organización que responda a una empresa competitiva, lo que afecta a la rentabilidad. Se confirmó y validó que la empresa de la estación de servicio San Roque puede aumentar su rentabilidad mediante la implementación de un sistema de gestión de inventarios.

### **2.1.2 Investigaciones nacionales**

Huapaya (2022), desarrollo la tesis “Gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de una empresa de yogures en el distrito de Pachacamac, 2021” y es necesaria para obtener el título profesional en Contabilidad y Finanzas. El objetivo es mostrar en qué medida el control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa de yogures. En el estudio se empleó una investigación descriptiva aplicada, ya que explica el problema, recopila datos cuantitativos para el análisis estadístico y ofrece a la empresa una solución alternativa. Se trata de un diseño de investigación no experimental. Este esfuerzo está justificado, ya que pretende proporcionar a otros investigadores herramientas precisas y fiables para utilizar en otros estudios relacionados con la relación entre estos dos factores. Veinte participantes conforman la muestra demográfica que se encuestó para este estudio. Como resultado, con frecuencia dejan productos terminados con menos días de caducidad porque no están ubicados según su fecha de producción y no saben qué lotes deben salir a la venta. Esto se traduce en costes de almacenamiento, pérdidas y posibles pérdidas de ventas, ya que el yogur debe desecharse porque tiene menos días de vida útil cuando se tiene en cuenta. La rentabilidad se ve afectada por esto, ya que los costes aumentan mientras que los ingresos disminuyen.

Fernandez (2023), desarrollo la tesis “Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café VRAE Ayacucho”. El objetivo del estudio era determinar si el control de inventario afecta a la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café del VRAE Ayacucho. Con el fin de abordar esta deficiencia en la Asociación, nos propusimos llevar a cabo este estudio científico, examinando las cuestiones relacionadas con estas dos preocupaciones en la Asociación de Productores de Café del VRAE, con el fin de sugerir mejoras para una gestión eficaz del inventario en esta Asociación y aumentar su rentabilidad. Se

asumió que la rentabilidad de la asociación se veía directamente afectada por la gestión de inventarios. El estudio se llevó a cabo en un entorno natural. Se utilizaron métodos inductivos, deductivos, analíticos y sintéticos. Se trataba de un estudio descriptivo. No era un diseño experimental. La encuesta y el cuestionario sirvieron como método y herramienta, respectivamente. Hubo sesenta encuestados. Dado que se trataba de la población completa, se utilizaron estadísticas descriptivas para la tabulación, el análisis y la interpretación de los datos. Los resultados del estudio indican que la deficiente gestión de inventario de la Asociación de Productores de Café VRAE es una de las principales razones de la baja rentabilidad de la organización. Para aumentar la rentabilidad, se recomienda implementar técnicas adecuadas de gestión de inventario.

Villalobos (2024), desarrollo la tesis “La Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de las Empresas de Tarapoto”. El objetivo del estudio es determinar cómo se relacionan la rentabilidad y la gestión de inventarios de las empresas de Tarapoto. Para ello, se encuestó a 65 empresas agroindustriales locales utilizando un método cuantitativo, correlacional y no experimental. El resultado general principal fue el siguiente: los resultados mostraron un valor p de 0,000 (valor  $p < 0,05$ ) y un coeficiente de correlación de Pearson positivo muy fuerte de 0,761. Este hallazgo nos permite adoptar la hipótesis alternativa, que sugiere que la gestión de inventarios y la rentabilidad de las empresas de Tarapoto están relacionadas. Esto lleva a la siguiente conclusión general: según la correlación de Pearson, existe una correlación muy fuerte (0,761) entre la variable «Gestión de inventarios» y la «Rentabilidad de las empresas» en la ciudad de Tarapoto, lo que indica una relación directa en la que la mejora de la gestión de inventarios aumenta la rentabilidad de la empresa. Como resultado, la mejora del almacenamiento y el control de existencias afecta directamente a la rentabilidad, la eficiencia operativa y la utilización de los activos.

Chagray & Lopez (2023), desarrollaron la tesis “Gestión de Inventarios y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas del Sector Comercio – Distrito San Juan de Lurigancho – Lima – 2022”. El objetivo de este estudio fue determinar si la gestión de inventarios tenía un efecto en la rentabilidad de las empresas que operaban en el barrio de San Juan de Lurigancho, en Lima, en 2022. Para alcanzar este objetivo, se

empleó un método cuantitativo con un alcance correlacional causal. Se llevó a cabo un diseño transversal no experimental, utilizando una encuesta como método y un cuestionario con 24 preguntas estructuradas como instrumento para la recopilación de datos. Del mismo modo, se consideró una población de 1488 empresas. Además, se creó una muestra de 62 empresas del sector comercial, con especial énfasis en la industria de ferretería del distrito de San Juan de Lurigancho. Se observó que la rentabilidad del sector y distrito mencionados anteriormente tenía una relación significativa con la gestión de inventarios, tal y como indica el coeficiente Rho de Spearman de 0,893 y una significación de 0,000. Esto indica que existe un impacto positivo, ya que la mayoría de los encuestados coincidieron en que una implementación eficaz de la gestión de inventarios puede mejorar el indicador de rentabilidad de la empresa.

## **2.2 Bases teóricas**

### **Variable 1: control de inventarios**

Según Castro (2024), el control de inventario es un sistema integral de procedimientos y técnicas para supervisar y gestionar las existencias de una empresa, desde las materias primas hasta los productos terminados. Garantiza un equilibrio entre disponer de suficiente inventario para satisfacer la demanda sin incurrir en costes de almacenamiento excesivos o pérdidas por obsolescencia, optimizando así los recursos financieros y la rentabilidad. Su objetivo es mejorar la planificación y la toma de decisiones mediante la gestión de las entradas, las salidas y la permanencia. Comprender el estado del inventario de una empresa, que incluye materias primas, productos semiacabados y productos acabados, se conoce como control de inventario. Para algunas empresas, basta con comprobar su inventario de forma periódica.

Para Contreras (2023), un sistema que permite la administración del stock del almacén, incluyendo las mercancías entrantes, almacenadas y salientes, se conoce como control de inventario. Optimizar los gastos y garantizar una utilización óptima del stock son los objetivos finales. Contar con procedimientos establecidos es fundamental para alcanzar sus objetivos, ya que la gestión conduce a la optimización.

Dado que el inventario es la fuente del pedido, aquí es donde entra en juego la idea de un sistema de inventario. Dependiendo de las necesidades específicas de cada empresa, existen diversos sistemas de inventario disponibles.

Es fundamental recordar que, dependiendo de la complejidad de cada problema, unos enfoques pueden resultar más eficaces que otros. Hay que tener en cuenta que ahora es posible completar el difícil control de inventario en menos tiempo. No es de extrañar que los sistemas ERP permitan procesar automáticamente enormes volúmenes de datos y realizar cambios en la información a distancia.

Soler (2023), menciona que el método que utiliza una empresa para gestionar los productos que tiene disponibles se denomina control de inventario. El objetivo es recopilar datos sobre las entradas y salidas de productos, al tiempo que se intenta reducir los gastos. En otras palabras, el control de inventario permite a la empresa supervisar sus existencias, entre otras cosas. A partir de estos datos, se pueden tomar decisiones, por ejemplo, para garantizar que la empresa mantenga el menor inventario posible, lo que implica gastos de almacenamiento. Es importante tener en cuenta que el inventario suele referirse a los artículos terminados, los productos intermedios y las materias primas que la empresa proporciona a sus clientes.

Su objetivo es mantener alta la productividad en la gestión del inventario. En otras palabras, completar todas las tareas lo más rápido y fácilmente posible. Por ejemplo, se utilizan códigos de barras para identificar rápidamente los productos almacenados de forma electrónica. En la misma línea, parte de estas responsabilidades consiste en distribuir estratégicamente los productos, de modo que los que tienen mayor rotación estén más cerca de la salida del almacén y puedan enviarse más rápidamente.

### **Dimensión: rotación de inventarios**

La rotación de inventario es una métrica crucial que muestra la frecuencia con la que una empresa renueva sus existencias, midiendo la rapidez con la que vende y repone sus existencias en un periodo de tiempo específico (normalmente un año). Esto

ilustra la eficacia de la gestión de ventas y logística, lo que ayuda en la toma de decisiones sobre compras y evita la escasez de existencias o la obsolescencia. La rotación de inventario es un indicador crucial que muestra la frecuencia con la que una empresa vende y repone sus existencias durante un período de tiempo determinado (normalmente un año), y evalúa la eficacia de la gestión de ventas y logística para evitar el exceso de inventario o la escasez. Se calcula dividiendo el valor medio del inventario por el coste de los productos vendidos (COGS). Aunque el índice óptimo varía según el sector, como por ejemplo el alimentario (alto) frente al del mueble (bajo), una rotación alta suele ser beneficiosa, ya que indica una demanda y un flujo de caja sólidos, mientras que una rotación baja puede indicar problemas. (Logistic, 2023)

Para Moreno (2023), la rotación de inventario es una métrica que cuenta cuántas veces una empresa ha vendido y repuesto las existencias de su almacén durante un periodo de tiempo determinado, normalmente un año. Basándose en la demanda de cada tipo de producto, el análisis de la rotación de inventario ofrece información útil que ayuda a las empresas a mejorar su gestión de inventario y sus tácticas de venta.

Es posible evaluar la eficacia de la gestión de mercancías de la empresa calculando este indicador. Según la teoría, cuando la rotación es alta, los artículos se venden rápidamente y los costes logísticos son más bajos. Por el contrario, una rotación baja sugiere que la empresa tiene demasiado inventario en el almacén, lo que podría quedar obsoleto y perder valor. Cualquier instalación logística necesita rotación, ya que facilita la planificación de las operaciones y la adaptación a las cambiantes demandas del mercado. Las empresas pueden ejecutar estrategias de inventario que se ajusten a sus objetivos utilizando software de gestión de almacenes para analizar el estado de las existencias. Con este enfoque, el sistema contribuye a la sostenibilidad y la rentabilidad de la empresa, además de mejorar la satisfacción del cliente.

### **Dimensión: costos de inventarios**

Para Gutierrez (2022), los costes de inventario incluyen los costes de pedido (procesamiento, envío), los costes de mantenimiento (almacenamiento, capital,

obsolescencia) y los costes derivados de la escasez de existencias (pérdida de ventas). Los costes de inventario son todos los gastos relacionados con la compra, el almacenamiento, la gestión y el mantenimiento de las existencias de una empresa a lo largo de su ciclo de vida, no solo el precio de los productos. Dado que un exceso o un déficit de inventario tiene un efecto perjudicial en las finanzas, gestionarlo de forma eficaz es esencial para la rentabilidad.

Una parte significativa de los gastos generales de cualquier empresa de fabricación o distribución está relacionada con los gastos de inventario. Sin embargo, los costes de almacenamiento, manipulación y oportunidad se acumulan rápidamente, por lo que el precio de compra es solo el principio. Los resultados, las ganancias y la posición competitiva se ven directamente afectados por el control de estos costes.

Según Perrotty (2022), todos los gastos incurridos durante la adquisición, el almacenamiento y la gestión de las existencias se denominan costes de inventario. La mayoría de la gente cree que esto solo se refiere a los pagos a los proveedores, pero eso es solo el principio. También hay que tener en cuenta el alquiler del almacén, el salario de los empleados, los seguros y el gasto que supone mantener el dinero inmovilizado en lugar de obtener rendimientos en otros lugares. Todo ello contribuye a las finanzas de su empresa.

Por lo general, los gastos de inventario representan entre el 28 % y el 30 % de los activos totales de una organización. Se trata de una suma considerable de dinero inmovilizada en su almacén en lugar de generar ingresos para su empresa de otras formas. No puede utilizar su flujo de caja para invertir en nuevos equipos, pagar deudas o aprovechar oportunidades de desarrollo cuando tiene mucho dinero inmovilizado en inventario. (Almacenes Globales, 2023)

La gente suele confundirse con esto, así que primero aclaremos las cosas. El alquiler, los salarios, los gastos de almacenamiento y el coste de tener dinero inmovilizado en mercancías son ejemplos de costes de inventario que realmente salen de su bolsillo. Sin embargo, el cálculo del coste del inventario es una técnica contable que utiliza el coste medio ponderado, el método FIFO (primero en entrar, primero en salir) y el método LIFO (último en entrar, primero en salir) para valorar el coste del inventario en sus estados financieros. En lugar de los métodos contables, nos

centramos en los costes reales que afectan a su flujo de caja.

### **Dimensión: Gestión de stock**

Bengochea (2022), menciona que el acto de organizar, planificar y gestionar el flujo de mercancías de una empresa (entradas, salidas y niveles de inventario) con el fin de satisfacer la demanda de los consumidores al menor coste posible y evitar tanto la escasez como el exceso de productos se conoce como gestión de inventario. La asignación de ubicaciones, el seguimiento (trazabilidad) y la aplicación de técnicas (como FIFO/FEFO) para lograr el mejor equilibrio posible entre coste y servicio forman parte de ello. Todas las actividades dedicadas al control del movimiento de artículos o productos dentro de una empresa se incluyen en la gestión de inventario. Esta disciplina se encarga de garantizar que los gastos de mantenimiento del inventario se mantengan al mínimo sin comprometer el servicio al cliente.

Para Chellini (2022), preguntas como: ¿Cuál es el nivel ideal de existencias para cada artículo?, se abordan en la política de gestión de inventario de toda la empresa. ¿Cuándo debemos realizar pedidos de reposición de existencias? ¿Cuánto debemos comprar de cada artículo?. La gestión de inventario relacionada con las operaciones de almacén incluye, entre otras cosas, la asignación de ubicaciones, la trazabilidad del inventario y las técnicas de gestión de existencias (como FIFO, FEFO o LIFO). A lo largo de este artículo nos centraremos en este aspecto concreto de la gestión de inventario.

Según Carreño (2023), la disciplina encargada de organizar, controlar y supervisar el movimiento de artículos, productos y mercancías dentro del inventario de una empresa se denomina gestión de inventario. Abarca aspectos como las técnicas de gestión de existencias, la trazabilidad del inventario y la asignación de ubicaciones. También se suelen incluir actividades como la planificación de necesidades y la racionalización de los procedimientos de preparación de pedidos y almacenamiento. En resumen, la gestión de inventario se organiza en torno a tres ejes distintos: control, supervisión y optimización. Con el tiempo, mantener un control adecuado de las existencias no solo reduce los gastos operativos y disminuye las pérdidas, sino que también maximiza la rotación y fortalece la cadena de suministro en general. En

realidad, son innumerables las ventajas de llevar un control adecuado de las existencias.

## **Variable 2: rentabilidad**

Kast (2023), menciona que la rentabilidad, que normalmente se representa como un porcentaje de la inversión inicial, es la capacidad de un activo o inversión para generar ganancias o beneficios en relación con el dinero invertido. Es una métrica crucial para evaluar el rendimiento financiero y elegir dónde asignar los recursos. Es la «recompensa» por invertir dinero, ya sea en acciones, en un negocio o en una cuenta de ahorros. Se determina comparando los beneficios obtenidos con el coste de la inversión. La relación entre los beneficios obtenidos y la inversión necesaria para producirlos se conoce como rentabilidad. Es un método para determinar si un proyecto, negocio o inversión es rentable desde el punto de vista económico. Es esencial tanto para las empresas como para los inversores, ya que indica si una inversión es rentable o no.

Para Rubio (2023), es el beneficio, representado por los intereses, que obtiene una persona cuando deposita sus fondos en una institución financiera. La rentabilidad, representada por los intereses que constituyen un porcentaje del dinero ahorrado, es el rendimiento que obtiene una persona por depositar sus ahorros en una institución financiera. También se incluyen los ajustes que preservan el poder adquisitivo del dinero ahorrado. Las instituciones financieras suelen ofrecer planes de ahorro de renta fija o variable.

La capacidad de una inversión concreta para generar rendimientos superiores a la inversión inicial a lo largo del tiempo se denomina rentabilidad. Se trata de un componente esencial de la planificación financiera y económica, ya que indica que se han tomado decisiones acertadas. Por lo tanto, cuando se recibe una parte considerable del efectivo de la inversión a un tipo que se considera suficiente para proyectarlo a lo largo del tiempo, existe rentabilidad. Esto determinará el beneficio de la inversión y, por lo tanto, la viabilidad o idoneidad del proyecto para los socios o inversores. (Torres, 2024)

Cabe mencionar que el riesgo de un activo o negocio viene determinado por su capacidad para generar rendimientos o beneficios y cumplir con todas las condiciones financieras acordadas una vez vencida la fecha de vencimiento. Por lo tanto, es el resultado de una evaluación de la probabilidad de los pagos; el margen de riesgo proporcionado aumenta con la probabilidad de incumplimiento o violación de las condiciones contractuales. Esta métrica se utiliza para evaluar la rentabilidad económica de las naciones y de las empresas. El margen de riesgo de cada entidad vendrá determinado por las garantías incluidas en la garantía y la solvencia que demuestren a sus acreedores.

### **Dimensión: ventas**

Según Iglesias (2024), el proceso de ventas de una empresa, que abarca desde la prospección de clientes y la comunicación del valor hasta la negociación, el cierre de la transacción y el servicio posventa, con el objetivo de convertir a los clientes potenciales en clientes que compran un producto o servicio, es un pilar fundamental que genera ingresos y permite el funcionamiento y el crecimiento del negocio. La definición de ventas o la idea de ventas se puede resumir de la siguiente manera: una serie de acciones que realiza una empresa para persuadir a los consumidores de que compren sus productos. Estas actividades difieren de una empresa a otra, sin embargo, con frecuencia implican: la creación de nuevos clientes potenciales y la prospección.

Para Cáceres (2022), la definición de ventas es la siguiente: conjunto de acciones realizadas por una empresa para persuadir a los clientes de que compren sus productos. El grupo de personas encargadas de las actividades de ventas también se denomina «equipo de ventas». La generación de ingresos y la expansión del negocio son los objetivos finales de los equipos de ventas.

La mayoría de las empresas utilizan un procedimiento de ventas fiable o un enfoque concreto. A lo largo del proceso de compra, un plan de ventas garantiza que los comerciales no malgasten recursos en actividades inútiles y se mantengan centrados en cultivar los contactos potenciales. Cualquier negocio exitoso gira en torno a las ventas, pero es un proceso difícil que requiere tácticas y actividades inteligentes para

obtener los resultados deseados. Aunque el término «ventas» tiene muchos significados diferentes, básicamente se refiere al acto de negociar entre un cliente y un vendedor.

Según Di Beneddeto (2024), las ventas son acciones que se llevan a cabo para persuadir a los clientes potenciales a realizar una compra concreta. Las ventas, una de las profesiones más antiguas del mundo, forman parte de la civilización desde hace mucho tiempo. La práctica de vender es anterior al dinero. Cuando no podían comprar algo, las personas intercambiaban un artículo por otro. Por ejemplo, intercambiaban un kilo de maíz por un kilo de algodón mediante un proceso denominado trueque.

### **Dimensión: activos**

Todos los productos, derechos y recursos financieros que una empresa posee y controla y de los que espera obtener beneficios futuros, como dinero, inventario, maquinaria, edificios, patentes o cuentas por cobrar de clientes, se consideran sus activos. Se clasifican principalmente como activos corrientes (liquidez a corto plazo), activos no corrientes (uso a largo plazo, como los inmuebles), activos intangibles (sin forma física, como las marcas) y activos financieros. Son fundamentales para el funcionamiento de la empresa. En esencia, cualquier cosa que una empresa posea y controle que tenga valor en la actualidad o que tenga el potencial de generar ingresos en el futuro se considera un activo. Las inversiones, los equipos y las patentes son algunos ejemplos. (Bussines School, 2026)

Hay ciertas ideas que son esenciales para el futuro de una empresa en el complicado mundo de los negocios. La idea de los activos es una de ellas, posiblemente la más conocida. Es una representación esencial del potencial y el bienestar de una organización, más que una simple lista de atributos y productos. Los activos son la base tangible e intangible de cualquier negocio exitoso, desde los equipos que impulsan la producción hasta las inversiones estratégicas que garantizan la expansión futura.

El Plan General de Contabilidad (2023) define los activos como el conjunto

de productos, derechos y otros recursos que la empresa controla económicamente como resultado de acontecimientos pasados y de los que espera obtener ventajas o rendimientos financieros en el futuro. Los bienes inmuebles, los equipos, las inversiones financieras, las cuentas por cobrar de los clientes y, por supuesto, la propia liquidez de la empresa se consideran activos.

Todos los bienes, recursos, derechos y valores de una empresa, es decir, todo lo que aumenta su valor, se consideran activos. Además de los derechos a cobrar el pago por los servicios prestados a terceros o la venta real de artículos a clientes, pueden incluir bienes inmuebles, edificios, infraestructura, maquinaria, automóviles, equipos tecnológicos o sistemas informáticos.

### **Dimensión: patrimonio**

Robles (2023), menciona que el patrimonio neto, también conocido como valor neto, es el valor restante de los activos de una empresa después de haber liquidado todas sus deudas (pasivos). Se calcula como  $\text{Activos} - \text{Pasivos}$  y representa la inversión real de los propietarios, incluyendo el capital aportado y las ganancias retenidas. Es importante para los bancos y los inversores, ya que muestra la solvencia de la empresa, su potencial de desarrollo y su salud financiera general. La diferencia entre los activos y los pasivos de una empresa es su patrimonio neto. Representa las ganancias retenidas y la inversión de los propietarios en el negocio. En esencia, es el valor restante de los recursos después de haber cumplido con todos los compromisos.

Para Scoco (2023), el valor neto de los recursos de una empresa se denomina patrimonio neto. Es el resultado de la diferencia entre los activos y los pasivos de la empresa. Dicho de otro modo, es lo que queda después de restar todos los compromisos y obligaciones de los recursos disponibles (derechos y activos). A la hora de evaluar la estabilidad a largo plazo y la solidez financiera de una empresa, su capital social es fundamental. Constituye un indicador crucial para comprender la capacidad de una organización para soportar dificultades económicas, como un aumento de los tipos de interés, una crisis del mercado o cualquier otra circunstancia imprevista que pueda afectar a sus operaciones. Además, la relación entre los niveles de deuda y el patrimonio neto también es crucial. Este ratio permite evaluar la capacidad de la

empresa para saldar sus obligaciones y realizar nuevas inversiones sin poner en peligro su estabilidad.

Un indicador de la solvencia y el potencial económico de una empresa es su patrimonio empresarial. Por lo tanto, es fundamental comprenderlo antes de tomar decisiones financieras, poner en marcha un negocio o incluso aceptar un puesto en una organización concreta. El conjunto de recursos, derechos y responsabilidades que una empresa necesita para funcionar se conoce como patrimonio empresarial.

### 2.3 Definición de términos básicos

**Gestión:** es el conjunto de pasos y procesos para planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos (financieros, materiales y humanos) con el fin de alcanzar objetivos concretos, ya sea en una empresa, un proyecto personal o en el ámbito público, maximizando el uso de los medios disponibles para lograr resultados eficaces y productivos. Es esencial para la gestión y el logro de cualquier iniciativa y abarca desde la gestión de las tareas diarias hasta la planificación estratégica. (Global Bussines, 2023)

**Inventario:** es una lista exhaustiva y bien organizada de todos los productos, mercancías y artículos que posee una empresa o un particular en un momento determinado, incluyendo su ubicación, cantidad y valor. Esta información se utiliza para gestionar el inventario, satisfacer la demanda y tomar decisiones financieras. Se utiliza para controlar el flujo de productos, evitar excesos o escaseces y calcular el valor de los activos tangibles e intangibles (como software o patentes). (Economic Word, 2023)

**Comercio:** desde el antiguo trueque hasta el comercio electrónico contemporáneo, se trata de la actividad económica básica de comprar, vender o intercambiar bienes y servicios entre personas, empresas o naciones con el fin de lograr beneficios mutuos y permitir la especialización, el crecimiento económico y el acceso a una mayor variedad de productos a mejores precios. (ADEX, 2026)

**Control:** es el proceso de supervisar, evaluar y ajustar el rendimiento y las actividades de una organización para garantizar que se ajustan a los planes, metas y objetivos predeterminados. Al comparar los resultados reales con los resultados previstos y aplicar medidas correctivas, se garantiza la eficiencia y el cumplimiento estratégico. (Bazán, 2024)

**Rentabilidad:** normalmente se representa como un porcentaje de la inversión inicial y es una medida crucial para evaluar el rendimiento financiero y elegir dónde depositar el capital. Es la capacidad de un activo o inversión para generar beneficios o rendimientos en relación con el dinero invertido. Es la «recompensa» por invertir dinero, ya sea en acciones, en un negocio o en una cuenta de ahorros. Se determina comparando el coste y el beneficio de la inversión. (Alvarado, 2023)

## **2.4 Hipótesis de investigación**

### **2.4.1 Hipótesis general**

Existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

### **2.4.2 Hipótesis específicas**

- a) Existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
- b) Existe relación entre los costos de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
- c) Existe relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

## 2.5 Operacionalización de las variables

*Tabla 1. Operacionalización de las variables*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDECADORES	ITEMS
<p><b>VARIABLE X CONTROL DE INVENTARIOS</b></p> <p>Es un sistema integral de procedimientos y técnicas para el seguimiento y la gestión del inventario de una empresa, desde las materias primas hasta los productos terminados, que garantiza un equilibrio entre disponer de existencias suficientes para satisfacer la demanda sin incurrir en costes de almacenamiento excesivos o pérdidas por obsolescencia, maximizando así los recursos financieros y la rentabilidad. (Carrera, 2022)</p>	a) Rotación de inventariado	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ciclo de inventario</li> <li>● Capacidad de respuesta</li> <li>● Sistematización de procesos</li> </ul>	1 - 3
	b) Costos de inventariado	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Costos de almacenamiento</li> <li>● Costos logísticos</li> </ul>	4 - 5
	c) Gestión de stock	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestión de productos obsoletos</li> <li>● Frecuencia de rotación</li> <li>● Ruptura de inventarios</li> <li>● Respuesta ante imprevistos</li> <li>● Capacidad de producción</li> <li>● Adaptación de demanda</li> </ul>	6 - 11
<p><b>VARIABLE Y RENTABILIDAD</b></p> <p>Es el beneficio o ganancia de una inversión o empresa en relación con el capital invertido, representado como un porcentaje que ilustra cuánto dinero adicional ha generado la inversión inicial. Es crucial para evaluar la eficacia de un proyecto o inversión, demostrando si genera beneficios</p>	a) Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Indicadores de venta</li> <li>● Proyecciones de venta</li> <li>● Cobertura de mercado</li> </ul>	12 - 14
	b) Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tangibles</li> <li>● Intangibles</li> <li>● Capacidad instalada</li> </ul>	15 - 17
	c) Patrimonio	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Activos</li> <li>● Pasivos</li> </ul>	18 - 20

o no y cuál es su rentabilidad, a menudo comparando los ingresos y los gastos. (Mundo Empresarial, 2023)		<ul style="list-style-type: none"> <li>● Patrimonio neto</li> </ul>	
--	--	---	--

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1 Diseño metodológico

La investigación desarrollada es de tipo básica puesto que busca ampliar teorías con respecto a los conceptos inventarios y rentabilidad, así mismo, es de nivel correlacional, no experimental, transaccional descriptiva

### 3.2 Población y Muestra

#### 3.2.1 Población

La población es de 70 colaboradores inmersos en las operaciones de inventariado y rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura

#### 3.2.2 Muestra

La muestra será de 70 colaboradores inmersos en las operaciones de inventariado y rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, debido a que la población es finita se optó por tomar la totalidad

### 3.3 Técnicas de recolección de datos

La técnica para recolectar los datos es la encuesta con su instrumento que es el cuestionario que contiene preguntas para ambas variables en estudio.

### 3.4 Técnicas para el procesamiento de la información

La técnica para el procesamiento de la información recopilada es el Software SPSS y el Microsoft Excel.

## CAPÍTULO IV

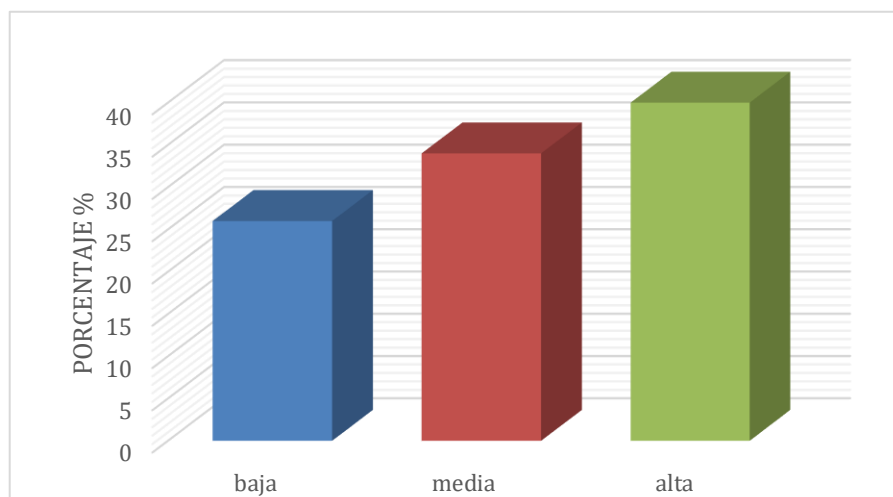
### RESULTADOS

#### 4.1 Análisis de resultados

Aplicada la encuesta con respecto a la variable control de inventario, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 18 (26%), en la alternativa media 24 (34%) y en la alternativa alta 28 (40%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados hay deficiencias con respecto al control de inventarios en la empresa puesto que no hay una correcta rotación de inventarios, los costos de almacenamiento e inventariado son cada vez mayores y hay una pésima gestión de stock

*Tabla 2. variable control de inventario*

	F(x)	(%)
<i>Válido</i>		
<i>Baja</i>	18	26
<i>Media</i>	24	34
<i>Alta</i>	28	40
<i>Total</i>	70	100

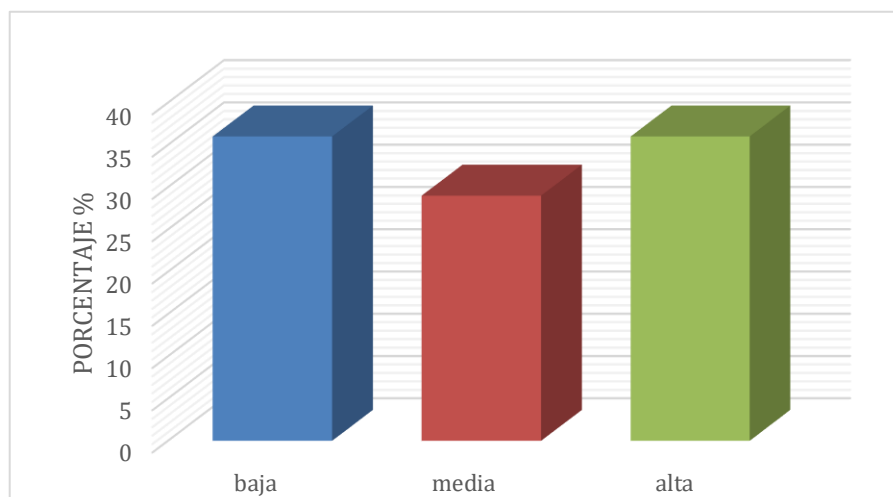


**Figura 1. variable control de inventario**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión rotación de inventario, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 25 (35%), en la alternativa media 19 (29%) y en la alternativa alta 26 (36%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados hay una baja rotación de inventarios, debido a que no se han sistematizado procesos, los ciclos de inventariado se dilatan y se ha perdido capacidad de respuesta frente a demandas de mercado local e internacional

**Tabla 3. dimensión rotación de inventario**

	F(x)	(%)
<i>Baja</i>	25	35
<i>Media</i>	19	29
<i>Alta</i>	26	36
<b>Válido</b>	<b>Total</b>	<b>70</b>
		<b>100</b>

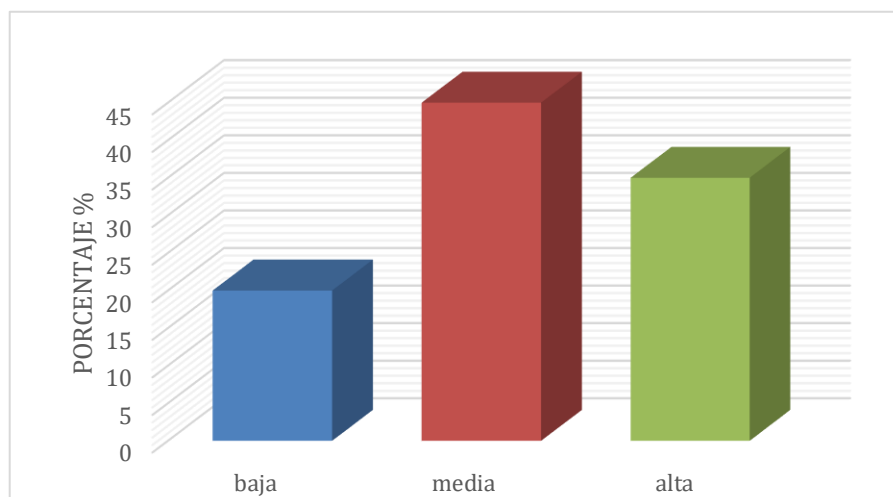


**Figura 2. dimensión rotación de inventario**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión costos de inventariado, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 13 (20%), en la alternativa media 32 (45%) y en la alternativa alta 25 (35%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados los costos de inventariado han ido en aumento, producto del alza de costos en la estructura o planificación logística interna y del soporte externo, así como de los costos de almacenamiento

**Tabla 4. dimensión costos de inventariado**

	F(x)	(%)
<b>Válido</b>		
Baja	13	20
Media	32	45
Alta	25	35
Total	70	100

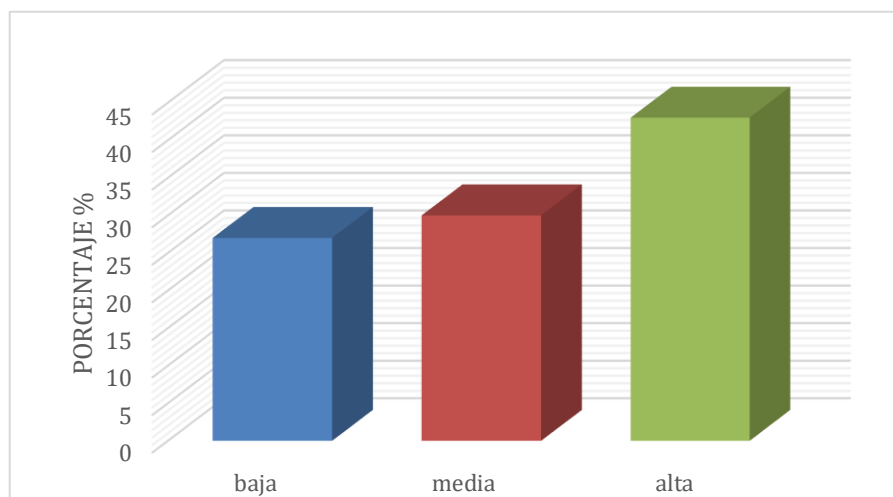


**Figura 3. dimensión costos de inventariado**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión gestión de stock, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 19 (27%), en la alternativa media 21 (30%) y en la alternativa alta 30 (43%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados hay una pésima gestión de stock en la empresa puesto que no se gestionan debidamente los productos obsoletos, hay una baja frecuencia de rotación y ruptura de inventarios, así mismo la respuesta ante imprevistos cada vez es más insuficiente e intrascendente lo que merma la capacidad de producción y por ende la adaptación de demanda

**Tabla 5. dimensión gestión de stock**

	F(x)	(%)
<b>Válido</b>	<i>Baja</i>	19
	<i>Media</i>	21
	<i>Alta</i>	30
	<i>Total</i>	70
		100

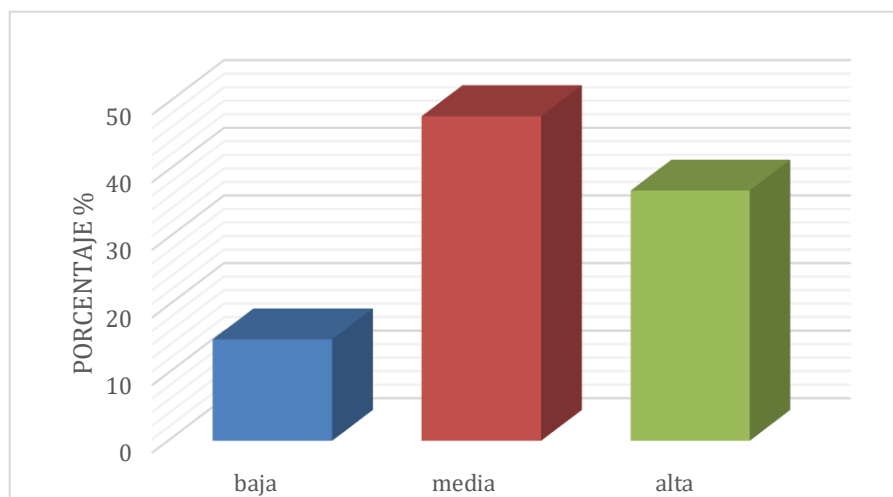


**Figura 4. dimensión gestión de stock**

Aplicada la encuesta con respecto a la variable rentabilidad, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 10 (15%), en la alternativa media 34 (48%) y en la alternativa alta 26 (37%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados la rentabilidad generada por la embotelladora se ve mermada debido a que las ventas han ido disminuyendo en mercado local e internacional, así mismo, la embotelladora no adquirido activos lo que se refleja en la cantidad de patrimonios que tiene en la actualidad

**Tabla 6. variable rentabilidad**

	F(x)	(%)
<i>Baja</i>	10	15
<i>Media</i>	34	48
<i>Alta</i>	26	37
<b>Válido</b> <i>Total</i>	70	100



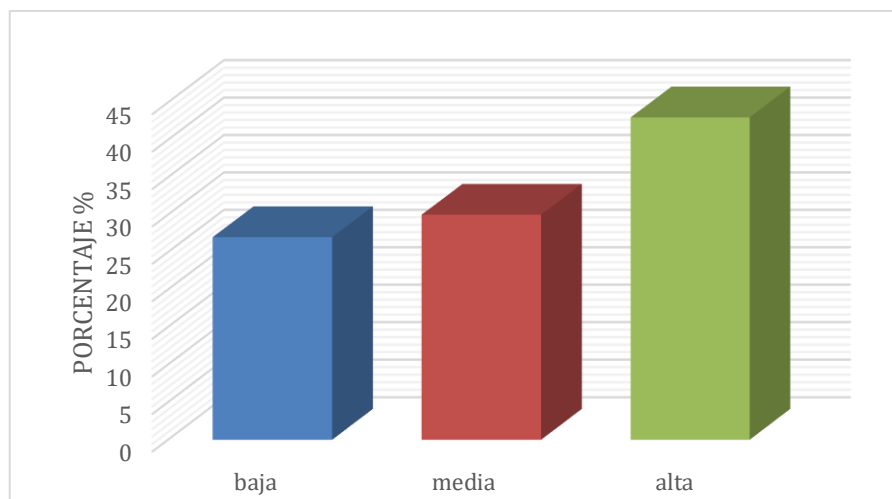
**Figura 5. variable rentabilidad**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión ventas, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 19 (27%), en la alternativa media 21 (30%) y en la alternativa alta 30 (43%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados las ventas han ido fuerza en el mercado producto de que indicadores de venta no se ajustan a los objetivos de la embotelladora, así como las proyecciones de venta no se alinean a la demanda de mercado local e internacional y no se ha estudiado o planificado desarrollar nuevas oberturas de mercado

**Tabla 7. dimensión ventas**

	F(x)	(%)
<b>Válido</b> Baja	19	27
Media	21	30
Alta	30	43

<i>Total</i>	70	100
--------------	----	-----

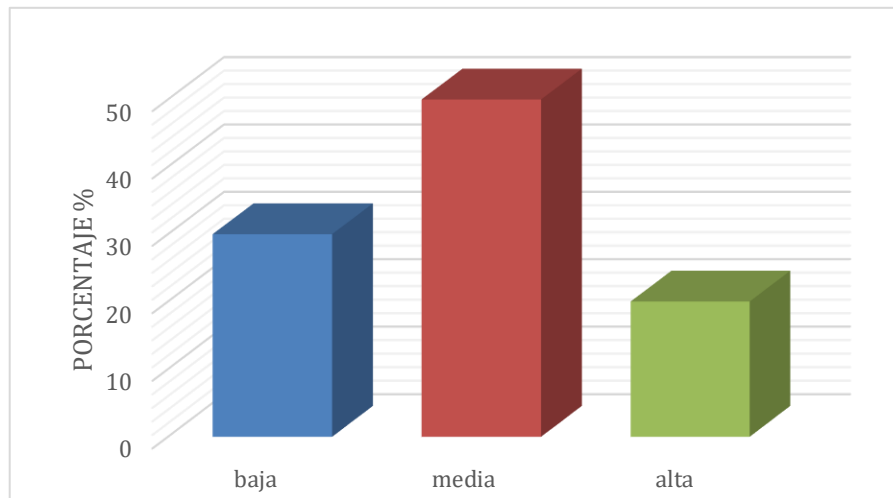


**Figura 6. dimensión ventas**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión activos, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 21 (30%), en la alternativa media 35 (50%) y en la alternativa alta 14 (20%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados la embotelladora a dejado de generar activos puesto que no se visoria la adquisición de activos tangibles e intangibles , así mismo, no hay inversión en estos últimos años en capacidad instalada que le permita desarrollar, innovar y mejorar sus procesos de producción

**Tabla 8. dimensión activos**

	F(x)	(%)
<i>Baja</i>	21	30
<i>Media</i>	35	50
<i>Alta</i>	14	20
<i>Total</i>	70	100

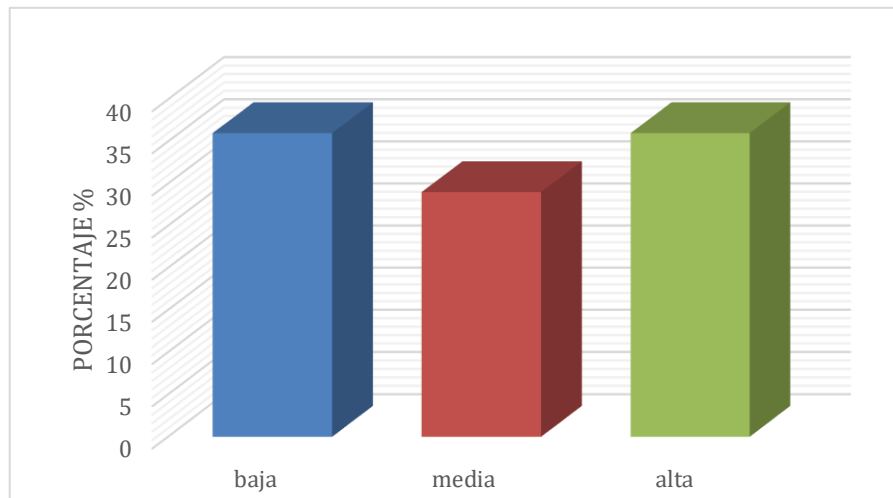


**Figura 7. dimensión activos**

Aplicada la encuesta con respecto a la dimensión patrimonio, los resultados obtenidos fueron los siguientes: en la alternativa baja se encuentran 25 (35%), en la alternativa media 19 (29%) y en la alternativa alta 26 (36%), lo que refleja que para la mayoría de encuestados la embotelladora no acumulado patrimonios que generen confianza en la inversión, tanto activos, pasivos y patrimonio neto se ven disminuidos, mermando la rentabilidad de la embotelladora

**Tabla 9. dimensión patrimonio**

	F(x)	(%)
<b>Válido</b> <i>Baja</i>	25	35
<i>Media</i>	19	29
<i>Alta</i>	26	36
<i>Total</i>	70	100



**Figura 8. dimensión patrimonio**

## 4.2 contrastación de hipótesis

### a) Hipótesis específica 1.

Existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 1; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

$H_0$ : existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

$H_a$ : no existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

En la tabla 13, a un nivel de significancia de 0.01, con un valor de P (Sig. Bilateral) de 0.000, y un coeficiente de correlación de 0.682

**Tabla 10. Correlaciones de la rotación de inventarios y la rentabilidad**

		Rotación de inventarios	Rentabilidad
Rho de Spearman	Rotación de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	70
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,682**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	70

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

**b) Hipótesis específica 2.**

Existe relación entre los costos de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 2; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: existe relación entre los costos de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

H<sub>a</sub>: no existe relación entre los costos de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

En la tabla 14, a un nivel de significancia de 0.01, con un valor de P (Sig. Bilateral) de 0.000, y un coeficiente de correlación de 0.611

**Tabla 11. Correlaciones de los costos de inventarios y la rentabilidad**

		Costos de inventarios	Rentabilidad
Rho de Spearman	Costos de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.000
		N	70
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,611**
		Sig. (bilateral)	.000
		N	70

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

**c) Hipótesis específica 3.**

Existe relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 3; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: existe relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

H<sub>a</sub>: no existe relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

En la tabla 15, a un nivel de significancia de 0.01, con un valor de P (Sig. Bilateral) de 0.000, y un coeficiente de correlación de 0.701

**Tabla 12. Correlaciones de la gestión de stock y la rentabilidad**

		Gestión de stock	Rentabilidad
Gestión de stock	Coeficiente de correlación	1,000	,701**

Rho de Spearman		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	70	70
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,701**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
	N	70	70	

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

#### d) Hipótesis general

Existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis general; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

H<sub>a</sub>: no existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

En la tabla 15, a un nivel de significancia de 0.01, con un valor de P (Sig. Bilateral) de 0.000, y un coeficiente de correlación de 0.709

**Tabla 13. Correlaciones del control de inventarios y la rentabilidad**

		control de inventarios	Rentabilidad
Rho de Spearman	control de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
	Rentabilidad	N	70
		Coeficiente de correlación	,709**

Sig. (bilateral)	,000	.
N	70	70

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

## CAPÍTULO V

### DISCUSIÓN

#### 5.1 Discusión

Con respecto a nuestras variables de estudio podemos citar a Huapaya (2022), quien obtuvo como resultado: con frecuencia dejan productos terminados con menos días de caducidad porque no están ubicados según su fecha de producción y no saben qué lotes deben salir a la venta. Esto se traduce en costes de almacenamiento, pérdidas y posibles pérdidas de ventas, ya que el yogur debe desecharse porque tiene menos días de vida útil cuando se tiene en cuenta. La rentabilidad se ve afectada por esto, ya que los costes aumentan mientras que los ingresos disminuyen.

También podemos mencionar a Fernández (2023), quien es sus resultados del estudio indica que la deficiente gestión de inventario de la Asociación de Productores de Café VRAE es una de las principales razones de la baja rentabilidad de la organización. Para aumentar la rentabilidad, se recomienda implementar técnicas adecuadas de gestión de inventario.

Así mismo, Villalobos (2024), llegó a la siguiente conclusión general: según la correlación de Pearson, existe una correlación muy fuerte (0,761) entre la variable «Gestión de inventarios» y la «Rentabilidad de las empresas» en la ciudad de Tarapoto, lo que indica una relación directa en la que la mejora de la gestión de inventarios aumenta la rentabilidad de la empresa. Como resultado, la mejora del almacenamiento y el control de existencias afecta directamente a la rentabilidad, la eficiencia operativa y la utilización de los activos.

De lo mencionado y citado anteriormente podemos decir que nuestra investigación concuerda con los autores puesto que obtuvimos como conclusión que mientras haya una correcta gestión de inventarios, los indicadores de rentabilidad en la empresa serán los adecuados, toda vez que hay relación entre lo que rota y se vende.

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1 Conclusiones**

1. En cuanto al objetivo general la Prueba de Rho de Spearman arroja un coeficiente de correlación de 0.709 indicando una correlación positiva fuerte entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
  
2. En cuanto al objetivo específico 1, la Prueba de Rho de Spearman arroja un coeficiente de correlación de 0.682 lo cual señala una correlación positiva fuerte entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
  
3. En cuanto al objetivo específico 2, la Prueba de Rho de Spearman arroja un coeficiente de correlación de 0.611, lo cual señala una correlación positiva fuerte entre los costos de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025
  
4. En cuanto al objetivo específico 3, la Prueba de Rho de Spearman arroja un coeficiente de correlación de 0.701, lo cual indica una correlación positiva moderada entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025

## 6.2 Recomendaciones

- a) Se recomienda que, para mejorar la rotación de inventario en la Embotelladora Industrias San Miguel, es necesario aumentar las ventas y la reposición de productos mediante un estudio preciso de la demanda, reducir los plazos de entrega y automatizar el control con software especializado (ERP/WMS). Los productos deben clasificarse (ABC), deben utilizarse promociones para eliminar el inventario obsoleto y deben mantenerse niveles de stock equilibrados.
- b) Se recomienda a la embotelladora San Miguel mejorar la precisión de las previsiones de demanda, utilizar sistemas ERP (planificación de recursos empresariales) y WMS (gestión de almacenes) para obtener visibilidad en tiempo real, adoptar la mentalidad Just-in-Time (JIT) para reducir el exceso de existencias y clasificar los productos mediante el análisis ABC son algunas de las medidas sugeridas para reducir los costes de inventario. También es fundamental negociar con los proveedores y automatizar los procedimientos.
- c) Para una gestión eficaz del inventario, se recomienda implementar sistemas automatizados (software/POS) que permitan la supervisión en tiempo real, utilizar la clasificación ABC (por volumen de ventas y valor), aplicar el método FIFO (primero en entrar, primero en salir) para evitar la obsolescencia y realizar inventarios físicos periódicos. Es fundamental establecer niveles de stock ideales, formar a los empleados y mantener relaciones positivas con los proveedores.
- d) Se recomienda utilizar software de gestión (MIS), priorizar los productos mediante el análisis ABC y emplear proyecciones precisas de la demanda para evitar la escasez o el exceso de existencias, con el fin de aumentar la rentabilidad mediante el control del inventario. Estas medidas mejoran la satisfacción de los clientes, maximizan el flujo de caja y reducen los gastos de almacenamiento.

## CAPITULO VII

### REFERENCIAS

#### 7.1 Fuentes documentales

- Bengochea, D. (2022). *Proceso de almacenaje*. Lima. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://outvio.com/es/blog/gestion-de-stock/>
- Castro Ra, i. E. (2024). *Almacenes*. Lima. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://www.seidor.com/es-pe/blog-pyme/que-es-el-control-de-inventario-y-que-sistemas-de-inventarios-existen>
- Chagray Vasquez, A. J., & Lopez Villegas, L. A. (2023). *Gestión de Inventarios y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas del Sector Comercio – Distrito San Juan de Lurigancho – Lima - 2022*. Lima. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://hdl.handle.net/20.500.12867/10028>
- Gutierrez Mendoza, M. (2022). *Desafios Logisticos*. Mexico. Recuperado el 04 de enero de 2026, de <https://evidencetec.com/recursos/conocimiento/costos-de-inventarios>
- Henry, K. (2023). *Inversion Global*. España. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Huapaya Garcia, M. N. (2022). *Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en una empresa de yogurt en el distrito de Pachacamac, año 2021*. Lima. Recuperado el 04 de enero de 2026, de <https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04>
- Iglesias Biecon, F. (2024). *RATIOS DE VENTA*. España. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://www.rdstation.com/es/ventas/>
- Logistic, T. (2023). *logistica*. Lima. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://www.mecalux.es/blog/rotacion-de-inventarios>
- Medina Porras, O. L. (2022). *Modelo de gestión de inventario y la rentabilidad de la Empresa Corporación Global INK S.A.C., Cucuta- 2021*. Cucuta. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/69046>
- Prada Córdova, C. C. (2023). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para aumentar la rentabilidad de la empresa Estación de Servicios San Roque, Chile*. Santiago. Recuperado el 02 de enero de 2026, de

<https://hdl.handle.net/20.500.12802/9092>

Quiroz Tapia, M. E. (2023). *estión de inventarios y la rentabilidad de la empresa Compañía Santa Elena S.R.L., Colombia, año 2023*. Bogota. Recuperado el 02 de enero de 2026, de <https://hdl.handle.net/11537/43372>

## 7.2 Fuentes bibliográficas

Robles Fernandez, F. (2023). *PATRIMONIO EMPRESARIAL: RIQUEZA ORGANIZACIONAL*. MEXICO. Recuperado el 04 de enero de 2026, de <https://es.indeed.com/orientacion-laboral/desarrollo-profesional/que-es-patrimonio-empresa>

School, B. (04 de enero de 2026). *Business School*. Obtenido de Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/que-son-los-activos-de-una-empresa-y-como-se-valoran>

Soler Frias, E. (2023). *Horizonte Logistico: Almacenes y despachos*. Mexico. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://economipedia.com/definiciones/control-de-inventario.html>

Tipe Fernandez, C. (2023). *Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café VRAE Ayacucho*. Ayacucho. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://hdl.handle.net/20.500.12848/1246>

Villalobos Collantes, L. G. (2024). *La Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de las Empresas de Tarapoto*. Tarapoto. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/5340>

Yaranga Cabezas, L. F. (2023). *La gestión de inventario y la rentabilidad de las empresas del sector de alimentos que cotizan en la Bolsa de Valores de Quito, 2021*. Quito. Recuperado el 03 de enero de 2026, de <https://hdl.handle.net/11537/31977>

## 7.3 Fuentes electrónicas

ADEX. (06 de ENERO de 2026). ADEX. Obtenido de ADEX: [https://www.instituto.adex.pe/?utm\\_source=paidmedia&utm\\_medium=google\\_search&utm\\_campaign=adexinst\\_brand&utm\\_content=texto&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=6450017194&gbraid=0AAAAADAS7\\_hRpD1RWbBONGxuIIIvhn9qN&gclid=Cj0KCQiApfjKBhC0ARIsAMiR\\_Is5J6k0RVXt32JQqoo-s](https://www.instituto.adex.pe/?utm_source=paidmedia&utm_medium=google_search&utm_campaign=adexinst_brand&utm_content=texto&gad_source=1&gad_campaignid=6450017194&gbraid=0AAAAADAS7_hRpD1RWbBONGxuIIIvhn9qN&gclid=Cj0KCQiApfjKBhC0ARIsAMiR_Is5J6k0RVXt32JQqoo-s)

## ANEXOS

### Anexo 01. Matriz de Consistència

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Demostrar la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>Existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>	<p><b>VARIABLE X</b></p> <p><b>CONTROL DE INVENTARIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Rotación de inventarios</li> <li>● Costos de inventarios</li> <li>● Gestión de stock</li> </ul>	<p><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>Básica</p> <p><b>Diseño de Investigación</b></p> <p>No experimental de tipo transversal, correlacional</p> <p><b>Técnicas</b></p> <p>Cuestionario</p> <p><b>Población</b></p> <p>La población es de 70 colaboradores inmersos en las operaciones de inventariado y rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura</p>
<p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>a) ¿Cuál es la relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?</p>	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>a) Determinar la relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>	<p><b>Hipótesis Específicas</b></p> <p>a) Existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>		

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>b) ¿Cuál es la relación entre los costos de inventariado y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?</p> <p>c) ¿Cuál es la relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025?</p>	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>b) Demostrar la relación entre los costos de inventariado y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p> <p>c) Analizar la relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>	<p><b>Hipótesis Específicas</b></p> <p>b) Existe relación entre los costos de inventario y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p> <p>c) Existe relación entre la gestión de stock y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, 2025</p>	<p><b>VARIABLE Y RENTABILIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ventas</li> <li>● Activos</li> <li>● Patrimonio</li> </ul>	<p><b>Muestra</b></p> <p>La muestra será de 70 colaboradores inmersos en las operaciones de inventariado y rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura, debido a que la población es finita se optó por tomar la totalidad</p> <p><b>Estadístico de prueba</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Chi cuadrado de Pearson</li> <li><input type="checkbox"/> Coeficiente de correlación de Pearson</li> </ul> <p><b>Validación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Alfa de Cronbach</li> <li><input type="checkbox"/> Kurt de Richardson</li> </ul>

ANEXO 02. Instrumentos para la toma de datos

ENCUESTA

INSTRUCCIONES: se muestran afirmaciones acerca del control de inventarios y la rentabilidad de la Embotelladora Industrias San Miguel del distrito de Huaura

Nombre:

Cargo:

Funciones:

1 = Total desacuerdo      2 = Desacuerdo      3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
4 = De acuerdo      5 = Total acuerdo con la afirmación

	ITEMS	ESCALA				
N°	CONTROL DE INVENTARIOS					
1	El ciclo de inventario desarrollado por la embotelladora es el idóneo	1	2	3	4	5
2	Dentro de los almacenes de la embotelladora hay capacidad de respuesta frente a diferentes situaciones	1	2	3	4	5
3	La embotelladora a sistematizado sus procesos haciéndolos más eficientes	1	2	3	4	5
4	Los costos de almacenamiento en la embotelladora no son los idóneos	1	2	3	4	5
5	Los costos logísticos en los que incurre la embotelladora no son los idóneos	1	2	3	4	5
6	La embotelladora gestiona correctamente los productos obsoletos	1	2	3	4	5
7	Dentro de la embotelladora hay frecuencia de rotación de mercancías	1	2	3	4	5
8	La embotelladora incurre en ruptura de inventarios constantemente	1	2	3	4	5
9	La embotelladora gestiona e implementa correctamente respuestas ante imprevistos	1	2	3	4	5
10	Considera que la embotelladora desarrolla adecuadamente su capacidad de producción	1	2	3	4	5
11	Considera que la embotelladora se adopta correctamente a la demanda de mercado	1	2	3	4	5
	<b>RENTABILIDAD</b>					
12	Considera que la empresa tiene indicadores de venta idóneos	1	2	3	4	5
13	La embotelladora alcanza correctamente las proyecciones de venta planificado	1	2	3	4	5

14	Considera que la embotelladora esta coberturando correctamente el mercado	1	2	3	4	5
15	Considera que la embotelladora ha incrementado sus activos tangibles	1	2	3	4	5
16	Considera que la embotelladora ha incrementado sus activos intangibles	1	2	3	4	5
17	Considera que la embotelladora cuenta con capacidad instalada competitiva y tecnológica	1	2	3	4	5
18	Considera que la embotelladora aumentado sus activos	1	2	3	4	5
19	Considera que la embotelladora a disminuido sus pasivos	1	2	3	4	5
20	Considera que la embotelladora cuenta con activos fijos en aumento	1	2	3	4	5