

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD
DEL GRIFO TAPIA E.I.R.L., CUSCO, PERIODO 2020**

PRESENTADO POR:

Bach. Karina Melissa Muñoz Diaz

Bach. Eileen Sindy Florez Suyo

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

ASESOR:

Mgt. Atilio Vargas Elguera

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: "Gestión de inventario y su influencia en la rentabilidad del Grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020".

presentado por: Karina Melissa Muñoz Díaz con DNI Nro.: 76740884 presentado por: Eileen Sindy florez Soyo con DNI Nro.: 47337719 para optar el título profesional/grado académico de contador público

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 9%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 03 de Setiembre de 2024



Firma

Post firma Atilio Vargas Elguera.

Nro. de DNI 23877883

ORCID del Asesor 0000-0002-4185-3777

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:376697082 ✓

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS GESTION DE INVENTARIO julio.do
CX**

AUTOR

Karina Melissa Muñoz Diaz

RECUENTO DE PALABRAS

24903 Words

RECUENTO DE CARACTERES

136408 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

117 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

6.7MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 29, 2024 4:27 PM CST

FECHA DEL INFORME

Aug 29, 2024 4:29 PM CST**● 9% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 25 palabras)

PRESENTACIÓN

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos vigente de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, elevo a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: “GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL GRIFO TAPIA E.I.R.L., CUSCO, PERIODO 2020” para optar el título profesional de Contador Público.

El desarrollo del trabajo de investigación recabó la información necesaria, con un posterior análisis e interpretación tanto descriptivos como inferenciales, bajo la metodología correspondiente a la consecución de los objetivos de investigación. El trabajo de investigación aquí expuesto busca identificar los principales factores de gestión de inventarios que influyen en la rentabilidad de una pequeña empresa, lo que permitirá mejorar el sistema de gestión a futuro, y elevar su rentabilidad en los subsiguientes ejercicios.

AGRADECIMIENTO

Estoy agradecida con Dios, creador del mundo que me ha permitido vivir y conocer personas muy extraordinarias en mi etapa académica, mencionarlos sería muy extenso, gracias a mi hermosa familia, compañera de tesis, universidad y plana docente, sea Dios multiplicando su bendición en cada uno.

Eileen Sindy Florez Suyo

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a Dios por su guía y fortaleza durante este proceso. Agradezco a mis profesores por su invaluable orientación y conocimientos compartidos. También estoy agradecido con todos los que han contribuido de alguna manera a este trabajo, así como a mi familia y amigos por su apoyo incondicional. Este logro es el resultado del esfuerzo colectivo de muchos, y estoy profundamente agradecido por cada uno de ustedes.

Karina Melissa Muñoz Diaz

DEDICATORIA

A mi querida mamá y a mi pareja Jose,

Por su amor, apoyo y sacrificio han sido la luz que ha guiado cada paso de mi camino hacia este logro. Sus palabras de aliento y su presencia constante han sido mi mayor motivación en los momentos difíciles. Esta tesis no solo representa mi esfuerzo, sino también su dedicación inquebrantable hacia mi educación y crecimiento personal. Gracias por ser mi inspiración, mi roca y mi más fiel defensora. Este logro es suyo tanto como mío. Los amo con todo mi corazón.

Karina Melissa Muñoz Diaz

Quiero reconocer la bendición que son, todos los que intervinieron en mi paso por esta etapa profesional, el gran esfuerzo de mis padres, el ánimo de mis hermanos, la alegría de mis amigos, la motivación de mi familia nuclear, y la dulce compañía de la extensión familiar que crece y crece, en mi corazón guardo cada recuerdo hermoso con mucho cariño, para ustedes dedico este logro.

Eileen Sindy Florez Suyo

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
ABREVIATURAS Y SIGLAS	xiv
INTRODUCCIÓN	xv

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	1
1.2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.2.1. Problema General	4
1.2.2. Problemas Específicos	4
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.5.1. Delimitación Espacial	6
1.5.2. Delimitación temporal	6

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	7
2.1.1. Antecedentes Internacionales	7
2.1.2. Antecedentes Nacionales	9
2.1.3. Antecedentes Locales	14
2.2. BASES TEÓRICAS	15
2.2.1. Gestión de inventario	15
2.2.1.1. Tipos de inventario	17
2.2.1.2. Beneficios de la gestión de inventarios	19
2.2.1.3. Dimensiones de la gestión de inventario	19
2.2.2. Rentabilidad	23
2.2.2.1. Importancia de la rentabilidad	24

2.2.2.2. Factores que afectan la rentabilidad.....	24
2.2.2.3. Dimensiones de la rentabilidad.....	24
2.2.3. Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios.....	26
2.2.3.1. Objetivo.....	26
2.2.3.2. Costos de los inventarios.....	26
2.2.3.3. Costos de adquisiciones.....	26
2.2.3.4. Otros costos.....	27
2.2.3.5. Reconocimiento como un gasto.....	27
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	27
2.3.1. Gestión de inventario.....	27
2.3.2. Lote de pedido.....	27
2.3.3. Punto de pedido.....	28
2.3.4. Merma Normal.....	28
2.3.5. Merma Anormal.....	28
2.3.6. Rentabilidad.....	28
2.3.7. Rentabilidad financiera.....	28
2.3.8. Rentabilidad económica.....	28
2.3.9. Rotación.....	29
2.4. BASES LEGALES.....	29
2.4.1. Normas Internacionales de Contabilidad NIC2: Inventarios.....	29
2.4.2. Decreto Supremo N. 044-2020-PCM.....	29
2.4.3. Decreto Supremo N° 122-94-EF.....	29
2.4.4. Decreto Supremo N° 030-98- EM.....	30
2.4.5. Gerencia de Políticas y Análisis Económico de OSINERGMIN.....	30
2.4.6. Decreto Supremo N. 044-2020-PCM.....	31
2.4.7. Informe N. ° 000094-2023-SUNAT/7T0000.....	31
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	
3.1. HIPÓTESIS.....	32
3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.....	32
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	33
CAPÍTULO IV: DISEÑO METODOLÓGICO	
4.1. ÁMBITO DE ESTUDIO.....	35
4.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	35
4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	36

4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	36
4.5. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA.....	36
4.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	36
4.7. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	36
4.8. TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS	37

CAPÍTULO V RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	38
5.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....	40
5.3. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS INFERENCIALES.....	67
5.3.1. Resultados para el objetivo general	67
5.3.2. Resultados de acuerdo a los objetivos específicos	68
5.4. DISCUSIÓN.....	73
CONCLUSIONES.....	77
RECOMENDACIONES	81
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Tabla de baremación</i>	38
Tabla 2 <i>Prueba de normalidad de las variables</i>	40
Tabla 3 <i>Valoración de la gestión de inventario - Diesel</i>	40
Tabla 4 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 90</i>	42
Tabla 5 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 95</i>	43
Tabla 6 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 98</i>	45
Tabla 7 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Diesel</i>	46
Tabla 8 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 90</i>	47
Tabla 9 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 95</i>	49
Tabla 10 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 98</i>	51
Tabla 11 <i>Nivel de cumplimiento mensual para todos los tipos de combustible</i>	52
Tabla 12 <i>Costo de almacenaje para el combustible tipo Diesel</i>	53
Tabla 13 <i>Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 90</i>	54
Tabla 14 <i>Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 95</i>	55
Tabla 15 <i>Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 98</i>	55
Tabla 16 <i>Valoración del nivel de servicio - Diesel</i>	56
Tabla 17 <i>Valoración del nivel de servicio - Gasohol 90</i>	57
Tabla 18 <i>Valoración del nivel de servicio – Gasohol 95</i>	58
Tabla 19 <i>Valoración del nivel de servicio - Gasohol 98</i>	59
Tabla 20 <i>Análisis de total de merma en galones Diesel</i>	59
Tabla 21 <i>Análisis de total de merma en galones G90</i>	60
Tabla 22 <i>Análisis de total de merma en galones G95</i>	60
Tabla 23 <i>Análisis de total de merma en galones G98</i>	61
Tabla 24 <i>Valorización de la merma periodo 2020 – GRIFO TAPIA E.I.R.L.</i>	61

Tabla 25 <i>ER de la empresa periodo 2020</i>	62
Tabla 26 <i>ESF de la empresa periodo 2020 comparativo</i>	62
Tabla 27 <i>Liquidez corriente</i>	64
Tabla 28 <i>Razón ácida</i>	64
Tabla 29 <i>Razón de endeudamiento</i>	65
Tabla 30 <i>Rentabilidad financiera (ROE) 2019 y 2020</i>	65
Tabla 31 <i>Rentabilidad económica (ROI) 2019 y 2020</i>	66
Tabla 32 <i>Valor del coeficiente de correlación de Spearman para la variable gestión de inventarios y la variable rentabilidad</i>	67
Tabla 33 <i>Valor del coeficiente de correlación de Spearman para rotación de stock y la variable rentabilidad</i>	68
Tabla 34 <i>Valor del coeficiente de correlación de Spearman para plazos de entrega y la variable rentabilidad</i>	69
Tabla 35 <i>Valor de correlación de Spearman para costes de gestión de stock y la rentabilidad</i>	70
Tabla 36 <i>Valor del coeficiente de correlación de Spearman para el nivel de servicio y la variable rentabilidad</i>	70
Tabla 37 <i>Valor del coeficiente de correlación de Spearman para la dimensión merma y la variable rentabilidad</i>	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Ámbito de estudio</i>	35
Figura 2 <i>Valoración de la gestión de inventario – Diesel</i>	41
Figura 3 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gashol 90</i>	42
Figura 4 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gashol 95</i>	44
Figura 5 <i>Valoración de la gestión de inventario - Gashol 98</i>	45
Figura 6 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Diesel</i>	46
Figura 7 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 90</i>	48
Figura 8 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gashol 95</i>	50
Figura 9 <i>RGPT mensual para el combustible tipo Gashol 98</i>	51

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación titulado: “Gestión de inventario y su influencia en la rentabilidad del Grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020”, se planteó como problema de investigación: A raíz del nivel alto de los costos de almacenamiento, rotura de stock y considerando que los combustibles son productos volátiles (merma), de ahí surge la interrogante ¿De qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?. El objetivo fue determinar de qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020 y como hipótesis se estableció si: La gestión de inventario influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020. Con un tipo de investigación aplicada y nivel descriptivo - explicativo; la población y muestra estuvo comprendida por la información relacionada: la gestión de inventario y rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L. Finalmente, se concluyó que a través del coeficiente de correlación de Spearman existe una correlación directa y significativa entre la gestión de inventario y la rentabilidad financiera (Rho de Spearman= 0.801, p-valor <0.05). De manera similar, se ha determinado una asociación directa significativa entre la gestión de inventario y la rentabilidad económica (Rho de Spearman =0.783, p-valor<0.05). Por lo tanto, la gestión de inventario dentro del Grifo Tapia influye de manera directa con la rentabilidad.

Palabras clave: Gestión de inventario, inventario, plazo de entrega, rentabilidad, stock.

ABSTRACT

In this research work entitled: "Inventory management and its influence on the profitability of the Tapia E.I.R.L. TAP, Cusco, 2020 period", the following research problem was raised: As a result of the high level of storage costs, stock-outs and considering that fuels are volatile products (shrinkage), the question arises: How does inventory management influence the profitability of the Tapia E.I.R. tap. L., Cusco, period 2020? The objective was to determine how inventory management influences the profitability of the Tapia E.I.R.L. tap, Cusco, period 2020 and as a hypothesis it was established whether: Inventory management directly influences the profitability of the Tapia E.I.R.L. TAP, Cusco, period 2020. With a type of applied research and descriptive-explanatory level; The population and sample were comprised of the related information: inventory management and profitability of the Tapia E.I.R.L. tap. Finally, it was concluded that through Spearman's correlation coefficient there is a direct and significant correlation between inventory management and financial profitability (Spearman's Rho = 0.801, p-value <0.05). Similarly, a significant direct association between inventory management and economic profitability has been determined (Spearman's Rho = 0.783, p-value<0.05). Therefore, inventory management within the Tapia Tap has a direct influence on profitability.

Keywords: Inventory management, inventory, lead time, profitability, stock.

ABREVIATURAS Y SIGLAS

Abreviatura	Significado
E.I.R.L.	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ER	Estado de resultado
ESF	Estado de situación financiera
EVPs	Establecimientos de venta al público de combustibles
Gasohol	Mezcla de gasolina y alcohol
GLP	Gas Licuado de Petróleo
LIR	Ley del Impuesto a la Renta
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
OSINERGMIN	Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería
PCM	Presidencia del Consejo de Ministros
RIC	Registro de Inventarios de Combustible
ROE	Rentabilidad financiera
ROI	Rentabilidad económica
RGPT	Ratio de Giro de Productos Terminados y mercaderías
S.A.C.	Sociedad Anónima Cerrada
SUNAT	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

INTRODUCCIÓN

Cumpliendo con las disposiciones del reglamento de grados y títulos de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco presento a disposición el trabajo de investigación titulado: **“GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL GRIFO TAPIA E.I.R.L., CUSCO, PERIODO 2020”**, tema que pretende determinar de qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad.

Esta premisa ha sido precisa para realizar la presente investigación. El trabajo de investigación se ha desarrollado en los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, dentro del cual se desarrolla la descripción de la realidad, formulación del problema, justificación, objetivos y la delimitación de la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO, se resalta los antecedentes de la investigación, Bases Teóricas, Marco Conceptual y Bases Legales donde se realizó la revisión bibliográfica de gestión de inventario y rentabilidad.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES, se encuentra la formulación de hipótesis, las variables y la operacionalización.

CAPÍTULO IV: DISEÑO METODOLÓGICO, se describe el ámbito de estudio, el tipo y nivel de investigación, la población y muestra, así como técnicas de recopilación y análisis.

CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN, se realizó el procesamiento, análisis, interpretación de los datos, se realizó análisis descriptivo y presentación de los resultados y discusión.

Finalmente, se da a conocer las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

La evaluación y desarrollo tecnológico que han experimentado las empresas industriales y comerciales durante los últimos años, ha generado que las empresas efectúen cambios en sus estructuras organizacionales y en sus modelos de operación a fin de lograr la adaptabilidad de la empresa a un mundo cambiante, donde la inestabilidad de la demanda, la escasez, especulación, acaparamiento, recesión, inflación, devaluación, políticas y transporte, son problemas que las empresas a menudo enfrentan, por lo que la gestión de inventario en las organizaciones, se vuelve una herramienta necesaria.

Por lo tanto, la gestión de inventarios “pretende garantizar la disponibilidad oportuna de los elementos que se necesitan (materia prima, productos terminados, insumos, etc.), en las condiciones deseadas y en el lugar correcto. La gestión de inventarios es una actividad transversal a la cadena de suministro” (Salas-Navarro et al., 2017, p. 327). En cambio, la rentabilidad son las ganancias generadas a partir de las inversiones efectuadas, consecuencia de las elecciones tomadas en relación con las operaciones habituales de la empresa (Ortega et al., 2020).

A nivel internacional, Sandoval, et al. (2017), en Ecuador, mencionan que en la empresa Aerofaq Cía. Ltda se tiene el desabastecimiento y vencimiento de productos, debido a una errada rotación del inventario. Asimismo, se pudo observar inconsistencias entre la existencia física en bodegas y el registro contable que, por lo general, es resultado de la falta periódica del conteo físico, ocasionando el cierre temporal de las operaciones de la empresa por concepto de rentabilidad.

En el Perú, uno de los servicios más importantes para el desarrollo de distintas actividades económicas, es el abastecimiento de combustible, que se da mediante diversos

grifos o autoservicios, sin embargo, muchas de estas empresas tienen deficiencias en la gestión de inventarios, es así, que Canevaro (2017), en su investigación evidenció que la empresa Grifo “Mi Amandita” E.I.R.L a pesar de estar en crecimiento, no contaba con la tecnología necesaria para el desenvolvimiento de las operaciones comerciales diarias, como un sistema contable integrado que les ayude a resolver las inconsistencias en el control de sus mercaderías y optimizar los procesos de control de stocks, inventarios, etc. Además, necesitaba personal capacitado que conozca el manejo del sistema, el movimiento, saldos de combustibles. Toda esta situación no favorece los estados financieros de la empresa.

Otro estudio fue el de Quispe y Espinal (2020), el cual halló que en la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L las compras, al igual que las ventas que se efectúan del combustible en sus tres versiones de Diésel B5 S50, Gasohol 90 Plus y Gasohol 84 Plus, se registraban en periodos diferentes a cuando se habían realizado, generando una toma de decisiones inapropiadas o erróneas en cuanto al abastecimiento de los combustibles, perjudicando sobre todo, a la estructura de ingresos como de rentabilidad de la organización, al recurrir a costos innecesarios. De igual manera, se divisó que la empresa puede ser acreedora de diversas sanciones o multas por parte de la entidad pertinente al no corregirse dichas acciones.

Además, las medidas tomadas por el gobierno para mitigar la propagación del COVID-19 en el 2020, tuvo un impacto severo en la capacidad de comercialización de combustibles por parte de los establecimientos de venta al público de combustibles (EVPs), llegando a disminuir dicha capacidad hasta en un 75% para combustibles líquidos y en un 83% de para el caso de GLP para uso automotor. Esto refiere, un igual porcentaje en la disminución de los ingresos por parte de los EVPs, lo cual puso en grave riesgo el

cumplimiento de sus costos operativos y la posibilidad de mantener su capacidad de compra desde las plantas de abastecimiento de combustibles (Fernandez, 2020).

A nivel local, grifo Tapia E.I.R.L opera como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, con un estado activo en sus operaciones. Inició sus actividades comerciales el 27 de junio de 1994, y su principal línea de negocio se enfoca en la venta al por menor de combustibles. La dirección legal de la empresa está ubicada en la Av. Manco Ccapac Nro. 240, en el distrito de San Jerónimo, departamento de Cusco, por lo tanto, en dicha empresa se presentaron varios inconvenientes en la gestión de inventarios, pues nivel de servicio es insatisfactorio a lo largo del año, ya que, existen meses que generan incertidumbre en la capacidad de cumplir con los requerimientos exigidos por los clientes. Este panorama se ve agravado por costos de almacenaje altos debido a que no se cuenta con un local propio incurriendo costo de alquiler y costos de mantenimiento, lo que se evidencia en una ineficiencia en la gestión de recursos financieros y operativos. Además, la variabilidad en el cumplimiento del periodo de transporte añade complejidad, con mejoras y caídas notables, afectando la confiabilidad en los plazos de entrega. Asimismo, el control del nivel de productos en stock, representado por el RGPT, muestra una alta rotación en periodos óptimos, pero con bajos niveles en otros momentos, indicando una falta de sincronización entre la demanda y la disponibilidad de inventario. Respecto a las mermas, se producen pérdidas en los diversos procedimientos que adopta el grifo como es el proceso transporte y temperatura, paredes del tanque y por almacenamiento.

En cuanto a la variable de rentabilidad, en la empresa existe inconsistencias en los resultados financieros, pues aparentemente el ROE indica una falta de previsibilidad en la capacidad de la empresa para utilizar eficientemente el capital para generar ganancias. Por tanto, esta inconsistencia en estos resultados dificulta la toma de decisiones estratégicas y la planificación a largo plazo.

Además, la rentabilidad económica, medida a través del ROI, también refleja dificultades, pues existen faltas de retornos positivos en algunos periodos, señalando que las inversiones realizadas no generan resultados beneficiosos de manera consistente. Por lo tanto, la introducción de nuevos productos en el mercado y la falta de ventas en ciertos periodos contribuyen a esta situación.

Por consiguiente, la rentabilidad financiera y económica está ligada a los problemas en la gestión de inventario, puesto que, las fluctuaciones en el nivel de servicio, los costos de almacenaje, el control del nivel de productos en stock y la merma conllevan a la inestabilidad financiera. Además, la falta de eficiencia en la gestión del inventario afecta directamente a la rentabilidad, ya que, los altos costos y la falta de retorno positivo en las inversiones comprometen la salud financiera a largo plazo de la empresa.

Cabe señalar que, el contexto del COVID-19, las restricciones impuestas por las autoridades gubernamentales, como los cierres temporales y las limitaciones en la movilidad, ha ocasionado cambios en la demanda, lo que impactado en la gestión de inventarios y en la rentabilidad de la empresa.

En base a la situación problemática descrita, se pretende determinar de qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

1.2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Problema General

¿De qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera la rotación del stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?

- ¿De qué manera los plazos de entrega influyen en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?
- ¿De qué manera el costo de servicio de stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?
- ¿De qué manera el nivel de servicio influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?
- ¿De qué manera la merma influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Desde el punto de vista teórico la presente investigación presentó las bases teóricas de la gestión de inventario y la rentabilidad, reuniendo y analizando las teorías actuales sobre las variables, la cual se elaboró recurriendo a literatura especializada, ya sea de libros o artículos científicos, y revistas.

Respecto a la justificación práctica la investigación fue de utilidad como antecedente para futuras investigaciones, al analizar la influencia de la gestión de inventario en la rentabilidad, asimismo, fue útil para los gestores del grifo Tapia E.I.R.L., los cuales podrán tener un diagnóstico de la situación real de la gestión de inventario y la rentabilidad, pudiendo identificar deficiencias y oportunidades de mejora.

Asimismo, es preciso mencionar que la investigación presentó un diseño metodológico de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo-explicativo y mediante ello se analizaron los documentos contables de la empresa.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

a. Objetivo General

Determinar de qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

b. Objetivos Específicos

- Determinar de qué manera la rotación del stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
- Determinar de qué manera los plazos de entrega influyen en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
- Determinar de qué manera el costo de servicio de stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
- Determinar de qué manera el nivel de servicio influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
- Determinar de qué manera la merma influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN***1.5.1. Delimitación Espacial***

El presente trabajo de investigación se desarrolló en el grifo Tapia E.I.R.L. en el departamento del Cusco.

1.5.2. Delimitación temporal

La investigación recopiló información de las variables en estudio en el año 2020.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Tibán (2014), en su investigación titulada “Control de stock de mercaderías y la rentabilidad del área de comercialización en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Tungurahua en el año 2012”, de la Universidad Técnica de Ambato. Pretende indagar la incidencia de la implementación de un eficiente control de stock, sobre la rentabilidad del área de comercialización. La metodología fue de enfoque cuantitativo y modalidad bibliográfica y de campo, de nivel descriptivo-exploratorio y correlacional, teniendo como muestra 33 personas involucradas en la Cooperativa Educadores de Tungurahua, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. Un adecuado control de stock de mercaderías en el área comercial de una entidad es una herramienta principal, pues generara un correcto funcionamiento de las operaciones, a través del cual se determina la cantidad y el tiempo en que se debe abastecer la bodega, para cumplir con la demanda de clientes.
2. Conforme a la investigación realizada en el área de comercialización de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Tungurahua, se concluye que es necesaria la implementación de un sistema de gestión de stock de mercaderías, ya que a través de ello se evitará pérdidas para la empresa, asegurando un crecimiento financiero y fidelidad de los consumidores.
3. La correcta delimitación de funciones es también un elemento importante, ya que es necesario establecer detalladamente las funciones que deben realizar cada empleado, y controlar su cumplimiento, ya que el éxito del negocio radica en el compromiso de sus colaboradores.

Sandoval et al. (2017), en su investigación titulada “La gestión de inventarios y su incidencia en la situación financiera empresarial. El caso AEROFAQ CIA. LTDA., Cantón Valencia”, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Determinó la gestión de inventarios y su incidencia en la situación financiera de la empresa. La metodología fue de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo, teniendo como unidad de análisis a la empresa AEROFAQ CIA. LTDA., dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. La adecuada gestión de inventarios constituye una herramienta administrativa con la cual se identifican las debilidades y amenazas que dificultan el cumplimiento de los objetivos de la entidad y a la vez la observancia sobre el control de los recursos que mantiene la empresa. La correcta gestión de inventarios requiere de una buena contabilidad.
2. En Aerofaq Cía. Ltda. existe un control adecuado de los inventarios, lo cual evidencia la apropiada aplicación del sistema de control interno en la entidad.

Aizaga y Iza (2018), en su investigación titulada “Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S. A.”, de la Universidad de Guayaquil. Estableció una Propuesta de Control de Inventarios para Aumentar Rentabilidad en la empresa. La metodología fue de enfoque cuantitativo y de campo, de nivel descriptivo y explicativo-analítico, teniendo como unidad de análisis a la empresa Lepulunchexpress S. A., dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. El flujo de información tiene falencias en la cadena de abastecimiento, debido a una comunicación poco adecuada, la cual se podría ver mejorada compartiendo los datos de información de manera bidireccional. De esta manera, al conocer las necesidades de primera mano del cliente final y al mismo tiempo de las fuentes de suministros se va a poder determinar la cantidad más apropiada de producto terminado a producir por

referencia, la cantidad económica de pedido de materia prima aplicando herramientas como: planeación agregada.

2. De acuerdo al diagnóstico, se encontraron fallas en los procesos internos para los cuales se desarrollaron alternativas que le permiten a la compañía establecer de manera adecuada el manejo de costos, el control de inventarios de materia prima y de producto terminado, y que a la vez van a tener influencia en la calidad del producto final.
3. La planeación y programación nos ayuda a tener un control más exacto sobre todas las variables que inciden en el proceso, y facilita la determinación de las que afectan al sistema, ubicar el cuello de botella del proceso, y la organización de qué, cuándo y cuánto producir.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Quispe y Espinal (2020), en su investigación titulada “Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L”, de la Universidad Cesar Vallejo, para optar el título profesional de contador público. Determinó la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad. La metodología fue de tipo explicativa-correlacional y de diseño no experimental, teniendo como unidad de análisis a las estaciones de servicios - grifos, las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron el análisis documental y la encuesta, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. A través de la aplicación de la prueba de Pearson, se obtuvo una significancia de 0.009, la cual es menor que 0.05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, también se encontró correlación positiva alta ($r_{xy} = 0.801$), lográndose demostrar que la gestión de inventarios si incide en la rentabilidad de la empresa “Grifo Señor de Sipán E.I.R.L”.
2. La evaluación de la gestión de inventarios de la empresa “Grifo Señor de Sipán E.I.R.L” se ubicó en un nivel bajo con un 44.4% de acuerdo a los participantes del

estudio, esto debido al escaso manejo de las existencias, de igual manera ocasionado por un control inapropiado de los mismos, ocasionando que se presenten situaciones en donde no existe stock de los productos o escenarios en donde se visualizan excedentes de materiales (inconsistencias entre ingresos y salidas), en ambos casos la empresa incurre en gastos innecesarios para solucionar dicha problemática

Canevaro (2017), en su investigación titulada “Control del sistema de inventarios y su incidencia en los estados financieros de las Mypes caso del grifo Mi Amandita E.I.R.L. Chiclayo – 2017”, de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote Filial Chiclayo, para optar el título profesional de contador público. Determinó el control del sistema de inventarios y su incidencia en los estados financieros de las Mypes caso del Grifo Mi Amandita E.I.R.L. La metodología fue de diseño no experimental - descriptivo, teniendo como unidad de análisis a la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L., las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron la entrevista y la revisión de documentos, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. La mayoría de los investigadores citados en la presente investigación consideran al control de inventarios como una herramienta importante para toda empresa pero que en las estaciones de servicios es pocas veces atendido lo evidencian la ausencia de normas y procedimientos establecidos reflejando como conclusión negativa la tenencia inexacta de los datos contables, desprotegiendo a los activos de errores e irregularidades humanas que se van a reflejar en los estados financieros.
2. La empresa no cuenta con procedimientos técnicamente establecidos en relación al total control de los combustibles desde su recepción y verificación; reflejando controles carentes de confiabilidad, faltantes y diferencias entre stocks físicos y stocks en libros afectando la situación financiera de la empresa.

Rojas (2018), en su investigación titulada “Gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho – Huaura, 2018”, de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, para optar el título profesional de ingeniero industrial. Pretende medir la relación entre la gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa. La metodología fue de diseño no experimental - descriptivo, enfoque cuantitativo y longitudinal teniendo como muestra los 9 locales (farmacias) colaboradores de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho, las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron el análisis documental, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. La gestión de inventarios si tiene relación con la rentabilidad, puesto que $r_{calculado}=1,00$ no se encuentra ubicado entre $r_{crítico}=\pm 0,754$ y se ubica en la región de rechazo, entonces podemos rechazar la H_0 y así aceptamos la H_1 , a un 5% nivel de significancia; es decir, la gestión de inventarios es determinante para la rentabilidad de la empresa puesto que tienen recursos involucrados.
2. El control de inventario de la gestión de inventario se relaciona con la rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho – Huaura, 2018. Es decir, el inventario promedio, ventas, índice de rotación son algunos de los indicadores que nos va a permitir tener un buen control de los inventarios, permitiendo tomar decisiones en base a estos indicadores.
3. La cantidad económica de pedido de la gestión de inventario no se relaciona con la rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho – Huaura, 2018. Es decir, la cantidad económica de pedido de la gestión de inventarios aplicado en la empresa no se relaciona con la rentabilidad porque se está controlando de la manera incorrecta, puesto que se debería llevar la cantidad económica en unidades por orden y por producto.

Aparicio (2018), en su investigación titulada “Costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018”, de la Universidad César Vallejo, para optar el título profesional de contador público. Determinó la relación de costo de ventas y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos. La metodología fue de tipo correlacional, diseño no experimental, empleando el muestreo probabilístico, con una muestra de 35 trabajadores que laboran en las 12 entidades comercializadoras de vehículos, que se desempeñan en el departamento de contabilidad y administración. Se utilizó la técnica de encuestas y el instrumento de cuestionario, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. Se diagnosticó una relación entre los costos de ventas y rentabilidad de las entidades comercializadoras de vehículos automotores; demostrando que hay falta de control, en los elementos de costos de ventas que están directamente involucrados con la rentabilidad, obteniendo que son escasas las veces que la información es adecuada, teniendo como consecuencias la poca rentabilidad de las organizaciones.
2. Se obtuvo que existe una relación entre los componentes de costos de ventas y rentabilidad en las empresas comercializadoras de vehículos automotores; con la certidumbre que carecen de control en cuanto a las mercaderías que se utilizan para la venta, escasas son las veces que cumplen con los inventarios constantes, a veces se han implementado medidas para mejorar esta deficiencia, como consecuencia al no controlarlos afectaría la rentabilidad.

Salazar y Saca (2020), en su investigación titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Dely Cusco S.A., 2020”, de la Universidad Peruana Unión, para optar el título profesional de contador público. Propuso un sistema de gestión de inventarios en la empresa “Dely Cusco S. A.”. La metodología fue aplicada, de tipo descriptivo propositivo con enfoque cualitativo y diseño no experimental; aplicada a una

muestra por conveniencia de 35 trabajadores, a los que se les aplicó un cuestionario tipo escala Likert de 38 afirmaciones, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. La empresa Dely Cusco S.A, es una empresa que ha progresado en base a la experiencia de sus propietarios, sin embargo, no tiene políticas establecidas para el buen funcionamiento de la empresa, observando así la falta de lineamientos e instrucciones para el buen control del inventario.
2. Al realizar un análisis de los procedimientos desde la recepción de existencias hasta el despacho de los mismos, se ha identificado la falta de coordinación de la dirección con el personal de almacén, también hace falta la verificación de responsabilidades asignadas debido a que el personal de almacén no se encuentra capacitado para la realización de los procesos, así mismo también no hay la utilización de formatos que ayudan a tener un mejor manejo de inventarios.
3. La empresa no aplica los indicadores de gestión, por ende, se ha identificado que pueden aplicarse indicadores financieros, indicadores operativos e indicadores de servicio al cliente. Concluimos con nuestra propuesta para un adecuado sistema de gestión de inventarios, los que contienen políticas, procedimientos, formatos y aplicación del método de clasificación ABC, para un mejor control de sus inventarios.

Auccapuella y Prado (2019), en su investigación titulada “Mermas y su Influencia en la Rentabilidad del Grifo Servicentro Chalpon E.I.R.L. Ayacucho 2015, 2016 y 2017”, para optar el título profesional de contador público. Determinar la influencia que tuvo las mermas en la rentabilidad del Grifo Servicentro Chalpón. La metodología fue tipo explicativo y un diseño no experimental, considerando un análisis longitudinal de tendencia sujeto a la aplicación del instrumento cuestionario a una muestra de diez colaboradores de la empresa, además se utilizó la técnica de análisis documental, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. Existe influencia significativa entre la merma y la rentabilidad del grifo Servicentro Chalpon E.I.R.L., además, según el coeficiente de correlación señaló un valor de -0.836, y un valor significativo de 0.003, por ende, se aceptó la hipótesis planteada.
2. La presencia de mermas afecta considerablemente en los costos del grifo, y en consecuencia genera problemas en su rentabilidad, por ello, los resultados indican que ante aumentos en 1% de las mermas, la rentabilidad cae en 0.836%.

2.1.3. Antecedentes Locales

Quispe (2016), en su investigación titulada “Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq Periodo 2015, de la Universidad Andina del Cusco”, para optar el título profesional de contador público. Determinó y analizó en qué medida la gestión de los inventarios incide en la liquidez. La metodología fue de enfoque mixto y alcance correlacional, teniendo como unidad de análisis 3 estaciones de servicio de la Empresa Grifo Latino S.A.C., dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. La gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C, esto es producto de una mala gestión de inventarios que conlleva a una falta de control físico y contable capaz de regular el flujo entre las entradas y salidas de existencias, que le permita tomar decisiones adecuadas respecto a la rotación de inventarios; consecuentemente se ha determinado que se tiene un inventario excesivo que afecta el capital de trabajo y genera pérdidas de combustible por sustracción habitual, hecho que también afecta la liquidez y rentabilidad de la Empresa en estudio.
2. El nivel de confianza de los métodos de control de existencias utilizados en la Empresa Grifo Latino S.A.C. es bajo, por cuanto se demuestra que el año 2015 la empresa materia de investigación obtuvo pérdidas de combustible a consecuencia de las diferencias existentes entre el control físico y contable, dichos controles no están a

cargo del personal idóneo y capacitado; afectando así la rentabilidad y los tiempos de entrega.

Matamoros (2022), en su investigación titulada “Control interno de inventarios y su relación con la utilidad operativa de la empresa transportes y comercial Pegazo E.I.R.L, distrito de San Jerónimo región Cusco, periodo 2017”, para optar el título profesional de Maestro en Administración. Determinó la relación entre el control interno de inventarios y la utilidad operativa de la empresa. La metodología fue aplicada, utilizando un diseño no experimental, según la extensión temporal longitudinal, por el manejo de datos cuantitativo, de nivel de investigación correlacional y descriptivo, como técnicas se utilizaron la encuesta y la revisión documental, dicha investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. Según a la escala de valores de coeficiente de correlación se logra obtener 0.12, lo que indica la existencia de la correlación; cumpliendo el objetivo general y puesto a prueba la hipótesis general.
2. El inadecuado registro del control interno de inventarios afecta la utilidad operativa de la empresa T y C Pegazo E.I.R.L, debido a que las pérdidas por evaporación, devolución al tanque y calibrados del surtidor, no se cuantifican en los registros internos y por lo tanto no se ingresa la cantidad de pérdidas en los libros contables para disminuir el impuesto a la renta.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Gestión de inventario

La gestión de inventario “es el conjunto de políticas y controles que vigilan los niveles del inventario y determinan aquellos a mantener, el momento en que es necesario reabastecerlo y qué tan grandes deben ser los pedidos” (Olvera-Montoya et al., 2018, p. 27).

Según Olvera-Montoya et al., (2018) la gestión de los sistemas de inventarios es una actividad importante y compleja logísticamente, además, constantemente surgen nuevas formas y herramientas para lograr una gestión eficiente que se conecte con los demás procesos de la empresa. “Las inversiones en inventarios son cuantiosas y el capital asociado en las materias primas, los inventarios en proceso y productos finales constituyen una potencialidad para el mejoramiento en el sistema” (p. 27).

La gestión de inventario o gestión de stocks es un importante factor que atrae el interés de los administradores de cualquier tipo de empresa. Para las compañías que operan con márgenes de ganancias relativamente bajos, la mala administración de stocks puede perjudicar gravemente sus negocios. El desafío no consiste en “reducir al máximo el stock para abatir los costos, ni tener inventario en exceso a fin de satisfacer todas las demandas, sino en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas con mayor eficiencia” (Carro & Gonzáles, 2013, p. 1).

El stock se crea cuando el volumen de materiales, partes o bienes terminados que se recibe es mayor que el volumen de los mismos que se distribuye. El stock se agota cuando la distribución es mayor que la recepción de materiales. La labor de la persona que administra un inventario consiste en establecer el balance entre las presiones y los costos conflictivos que actúan tanto a favor de los inventarios bajos como de los altos, y así determinar los niveles apropiados de stock. La principal razón para tener inventarios bajos es que el inventario representa una inversión monetaria temporal en bienes, por la cual la empresa tiene que pagar intereses. El costo de mantenimiento de stock es un “costo variable que se paga para tener artículos disponibles. Entre esos costos figuran intereses, almacenamiento y manejo, impuestos, seguros y mermas. Cuando esos componentes cambian según el nivel del inventario, lo mismo sucede con el costo de manejo de los mismos” (Carro & Gonzáles, 2013, p. 1).

2.2.1.1. Tipos de inventario

Otra perspectiva aplicable a los inventarios consiste en clasificar los inventarios según la forma en que fueron creados. “En este contexto, existen cuatro tipos de inventarios para un determinado artículo: del ciclo, de seguridad, de previsión y en tránsito. Estos no pueden identificarse por sus rasgos físicos” (Carro & Gonzáles, 2013, p. 3).

A. Inventario del ciclo

La porción del inventario total que varía en forma directamente proporcional al tamaño del lote se conoce como inventario del ciclo. “La frecuencia con que deben hacerse pedidos y la cantidad de los mismos recibe el nombre de cantidad de pedidos y tamaño del lote” (Carro & Gonzáles, 2013, p. 3). En estos casos se aplican dos principios:

- El tamaño del lote, Q , varía en forma directamente proporcional al tiempo transcurrido (o ciclo) entre los pedidos. Si se hace un pedido cada cinco semanas, el tamaño promedio del lote deberá ser igual a la demanda correspondiente a cinco semanas.
- Cuanto más tiempo transcurra entre dos pedidos sucesivos de un artículo determinado, tanto mayor tendrá que ser el inventario del ciclo.

Al principio del intervalo, el inventario del ciclo se encuentra en su punto máximo, o sea, Q . Al final del intervalo, inmediatamente antes de la llegada de un nuevo lote, el inventario del ciclo baja a su nivel mínimo, es decir, a 0.

B. Inventario de seguridad

Carro y Gonzáles (2013), refieren que para evitar problemas en el servicio al cliente y ahorrarse los costos ocultos de no contar con los componentes necesarios, las empresas mantienen un acopio de seguridad. Ese inventario de seguridad es una protección contra la incertidumbre de la demanda, del tiempo de entrega y del suministro. Los inventarios de seguridad son convenientes “cuando los proveedores no entregan la cantidad deseada, en la

fecha convenida y con una calidad aceptable, o bien, cuando en la manufactura de los artículos se generan cantidades considerables de material de desperdicio o se requieren muchas rectificaciones” (p. 4).

C. Inventario de previsión

Carro y Gonzáles (2013), indican que el inventario que utilizan las empresas para absorber las irregularidades que se presentan a menudo en la tasa de demanda o en el suministro se conoce como inventario de previsión. Los fabricantes de aparatos de aire acondicionado, por ejemplo, suelen recibir hasta el 90% de su demanda anual durante sólo 3 meses del año. Esa irregularidad en la demanda provoca que un fabricante acumule un inventario de previsión en los períodos de baja demanda, a fin de no tener que incrementar demasiado sus niveles de producción cuando la demanda alcance sus puntos máximos. La suavización de las tasas de producción por medio de inventarios logra incrementar la productividad, ya que hacer modificaciones en las tasas de producción y en el tamaño de la fuerza de trabajo resulta costoso. Los inventarios de anticipación también son útiles cuando las irregularidades se presentan en el suministro y no en la demanda. “Una empresa puede hacer acopio de un determinado artículo que compra a fuentes externas si se entera de que sus proveedores están amenazados por una huelga o tienen graves limitaciones en su capacidad de producción” (p. 4).

D. Inventario en tránsito

Carro y Gonzáles (2013), aseveran que, en el sistema de flujo de materiales, el inventario que se mueve de un punto a otro recibe el nombre de inventario en tránsito. Los materiales son transportados desde los proveedores hasta la planta, de una operación a la siguiente dentro del taller, de la planta a un centro de distribución o cliente distribuidor, y desde el centro de distribución a un minorista. El inventario en tránsito está constituido por los pedidos que los clientes han hecho pero que todavía no han sido repartidos. El

inventario en tránsito entre dos puntos ya sea para transporte o producción, “puede medirse como la demanda promedio durante el tiempo de entrega, que es la demanda promedio del artículo por período (d) multiplicada por el número de períodos comprendidos dentro del tiempo de entrega del artículo (L)” (p. 4).

2.2.1.2. Beneficios de la gestión de inventario

“La gestión de inventarios es primordial para las empresas, ya que en ellos se encuentra una de las mayores inversiones de la organización” (Olvera-Montoya et al., 2018, p. 26). Además de ayudar a la empresa a mantenerse organizada, una gestión del inventario efectiva también puede ayudar en aspectos como:

- Mantener la empresa con la rentabilidad necesaria para operar.
- Reducir los costes de inventario.
- Analizar patrones para predecir ventas futuras.
- Alcanzar economías de escala.
- Tener planes y preparar a la empresa para lo inesperado

El tener mecanismos adecuados de control y gestión de los inventarios es fundamental para integrar correctamente los flujos de retorno de productos en desuso en la planificación de producción de la empresa. Si los productos en desuso son retornados al productor de origen, esto le da otra fuente de recursos para la fabricación de nuevos productos.

2.2.1.3. Dimensiones de la gestión de inventario

Existen diversas variables que determinan el nivel de stock que la organización empresarial debe mantener. “Una buena gestión de stocks o inventarios es aquella que satisface la demanda (ofrece un servicio adecuado) y controla los costes” (López, 2014).

A. Rotación del stock

“Mide en número de veces que se vende en un periodo de tiempo el stock medio de productos que se mantienen en el almacén” (López, 2014, p. 110).

En otras palabras, se trata de las entradas y salidas que tienen los productos. El analizarlo permite obtener una disminución en los costos de almacenamiento de aquellos productos que se encuentran inmovilizados, de igual manera beneficiará a liberar espacio acumulado consintiendo la obtención de materiales nuevos (López, 2010). De acuerdo al mismo autor, el Ratio de Giro de Productos Terminados y mercaderías (RGPT) se puede calcular mediante la siguiente fórmula:

$$RGPT = \frac{\text{Ventas a precio de coste}}{\text{Stock medio de productos terminados}}$$

Donde las ventas a precio de coste se deben calcular de acuerdo a los siguientes lineamientos:

- En el caso de empresas industriales:

Ventas a precio de coste = Existencias iniciales de productos terminados +
Producción del periodo – Existencias finales de productos terminados

- En el caso de empresas comerciales:

Ventas a precio de coste = Existencias iniciales de mercaderías + Compras
de mercaderías – Existencias finales de mercaderías.

De esta manera, una alta rotación de los productos que vende la empresa es una característica positiva. Por ejemplo, una alta rotación supone tener menor inversión inmovilizada en el stock, menor espacio ocupado, y en general, la mercancía se renueva más, y en el caso de bienes perecibles, ésta se mantiene más fresca. En resumen, una alta rotación implica vender más con menos stock.

B. Plazos de entrega

Es el “tiempo que transcurre desde que hacemos un pedido hasta que se recibe la mercancía, incluye el tiempo de realizar y enviar el pedido, el tiempo de preparación del pedido, el tiempo de transporte y el tiempo de recepción de mercancías” (López, 2014, p. 109). En particular, de acuerdo a Salas et al (2017), se puede considerar como indicador

del cumplimiento de los plazos de entrega, el porcentaje de entregas puntuales de los fabricantes, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Plazos de Entrega} = \frac{\text{Nro. de entregas puntuales}}{\text{Total de entregas programadas}} \times 100\%$$

C. Costes de gestión de stock

De acuerdo a López (2014), dentro de los costes de gestión de stock se tienen los costes de almacenaje. Los costos de almacenaje son los costos en que incurre la empresa por el hecho de mantener las existencias en el almacén. El costo del aprovisionamiento descenderá si la cantidad de los pedidos es menor, por el contrario, aumentan los costes cuando la demanda es mayor (López, 2014). Los costes de almacenaje se pueden medir en costes por unidad almacenada (C_a), de tal manera que el coste total de almacenaje se puede determinar mediante la siguiente formula:

$$\text{Coste total del almacenaje} = C_a \times \left(\frac{Q}{2} + ss \right)$$

Donde:

- C_a : Coste de almacenar cada unidad
- $Q/2$: Cantidad solicitada (Q) entre dos, que recibe el nombre de cantidad media de unidades (al año).
- Ss : Stock de seguridad – de existir

D. El nivel de servicio

Es una variable muy importante que determina, en gran medida, la calidad que está dando al cliente, de acuerdo a López (2014, p. 136). De forma concreta, se tiene la siguiente fórmula expresada en porcentaje:

$$\text{Nivel de servicio} = \frac{\text{Unidades vendidas}}{\text{Unidades demandadas}} \times 100$$

De esta forma un nivel de servicio del 100% indica que se atienden todos los pedidos de los clientes, mientras que un nivel del 75% indica que de 100 unidades que

piden los clientes, 75 se venden y 25 quedan sin venderse por no tener la empresa el stock suficiente. Además, el nivel de servicio puede determinarse de antemano de acuerdo a los objetivos y metas de gestión de la empresa.

El nivel de servicio que puede determinar la administración depende de dos factores. Primero se tiene la importancia de la ruptura del stock. Si se tienen una importante ruptura de stock, por ejemplo, que afecte productos valiosos, el nivel de servicio debe fijarse en niveles altos próximos al 100%. Segundo, se debe considerar el coste del almacenaje. Un buen nivel de servicio supone una gran capacidad de uso de almacén.

E. Merma

Es entendida como la disminución de inventarios, constituye una preocupación fundamental en la gestión de combustibles en Estaciones de Servicio. Es imperativo realizar análisis periódicos para asegurar que estas fluctuaciones se mantengan dentro de las tolerancias permitidas. Por otra parte, diversos agentes contribuyen a las mermas, entre ellos, el desgaste de las paredes de los tanques, la deformación temporal de los mismos, cambios en la inclinación, la influencia de la temperatura, la generalidad de las tablas de cubicación, prácticas inadecuadas durante la descarga y la falta de calibración en mangueras y jarras patrón (Balmaceda & Balmaceda, 2021).

Por lo tanto, se utiliza la siguiente fórmula:

- $\text{Inv Contable} = \text{Inv Inicial} + \text{Compras} - \text{Ventas}$.
- $\text{Fluctuación o merma} = \text{ventas} * \text{factor predefinido}$.
- $\% \text{ Merma} = \text{Fluctuación} / \text{ventas} * 100$.

Esta estructura cuantitativa permite evaluar y gestionar de manera efectiva las variaciones en los inventarios de combustibles, asegurando un control preciso y cumplimiento de las tolerancias establecidas.

Por otra parte, el numeral 1 del inciso c) del artículo 21 del Reglamento de la LIR define a la “merma” como la pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo. Además, señala que el contribuyente deberá acreditar las mermas mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Dicho informe deberá contener por lo menos la metodología empleada y las pruebas realizadas. En caso contrario, no se admitirá la deducción (SUNAT, 2023).

2.2.2. Rentabilidad

La rentabilidad es una medida de la eficiencia económica para administrar el nivel de costos y gastos realizados durante la operación de una organización (Fontalvo et al., 2012), por ello, es explicada bajo dos puntos de vista: la organización industrial (características estructurales) y los recursos (capacidades y recursos propios) (Lorca et al., 2007).

La rentabilidad de la empresa se mide empleando nociones como utilidad, beneficio, ganancias o dividendos, referidos de formas diferentes; debido a esto, el análisis microeconómico considera diversos indicadores de rentabilidad para realizar mediciones relevantes que exterioricen el rendimiento. (Méndez, 2011). Por esta razón, deben de tener las siguientes particularidades: Expresarse en valores monetarios y de forma relativa o porcentual, ya que, constituyen una razón. Tiene que existir una asociación entre las ganancias y la inversión empleados para generarlos, además es significativo definir el tiempo en el que se hace la medición de la rentabilidad. Con frecuencia, es anualmente, sin embargo, puede ser de manera trimestral o semestral.

2.2.2.1. Importancia de la rentabilidad

La rentabilidad es importante para conocer el rendimiento de la inversión realizada, respecto a las ventas, los activos y el fondo aportado por los propietarios, contribuyendo con la liquidez futura (Méndez, 2011).

2.2.2.2. Factores que afectan la rentabilidad

Los factores que afectan la rentabilidad se estudian basándose en dividir los cambios de la rentabilidad de una organización. A los cambios que se explican por las características únicas de las organizaciones, se les conoce como “efecto empresa”, a los cambios que se explican por la industria se les denomina “efecto industria”, mientras que a los efectos que se explican por las características de la corporación se les conoce como “efecto corporativo” o “efecto grupo” (Tarziján, 2013).

Según lo manifestado por Méndez (2011), los factores que afectan la rentabilidad son: Intensidad de la inversión, productividad, cuota de mercado, tasa de crecimiento de la industria, calidad del servicio y/o producto, innovación, diferenciación, integración vertical, costos operativos y empeño sobre dichos factores, siendo importante su control, fomento y desarrollo, en caso de ser necesario.

Cabe mencionar, que García y Paredes (2014), señalaron que los factores para incrementar la rentabilidad son: ventas, composición de ventas y clientes, costos y procesos, siendo importante descartar procesos que no aporten valor.

2.2.2.3. Dimensiones de la rentabilidad

A. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o rentabilidad sobre los capitales propios, según Flores (2019) “considera los efectos de la ganancia neta y el patrimonio de los accionistas” (p. 195). Igualmente, Flores (2019) indico que “en la medida en que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento económico de los activos, mayor será la rentabilidad obtenida por

encima del rendimiento del negocio para los propietarios de la empresa” (p. 195). Para Argüelles, Quijano, Javier, Medina y Cruz (2018) la rentabilidad financiera es un atractivo para que los accionistas decidan invertir en una empresa, asimismo, se utiliza “para evaluar el desempeño de la gestión empresarial, estableciendo medios de control en los rubros de costos y gastos” (p. 43).

De acuerdo a Andrade (2011), la rentabilidad financiera se puede determinar mediante el cálculo del ratio ROE (Return On Equity) por siglas en inglés. El ROE es un indicador de rentabilidad sobre nivel de eficiencia con el que se han manejado los recursos propios del patrimonio de la empresa. El ROE se calcula mediante la comparación del nivel de utilidad obtenido por la empresa en el ejercicio contra el patrimonio promedio de la empresa en los dos últimos periodos. En otras palabras, el ROE expresa cuán rentable es la empresa respecto a su patrimonio:

$$ROE = \frac{Ganacia\ Neta}{Patrimonio}$$

El ROE se calcula por año, considerando la utilidad neta de un año (fijo) y el promedio del patrimonio en el presente año y el anterior. Dentro de la interpretación del ROE, se puede indicar que por cada nuevo sol que se invierte en patrimonio de la empresa, se obtiene un ROE% de rendimiento. Fuera de la empresa, se debe comparar el valor del ROE de la empresa con el valor ROE de las empresas competidoras, o bien con el benchmark del mercado. El ROE en particular es importante para los accionistas, dado que refleja cuanto rindió el capital invertido en la empresa. Además, se puede realizar el análisis Dupont del ROE:

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ promedio}$$

B. Rentabilidad económica

Según Flores (2019), la rentabilidad económica o rentabilidad sobre la inversión es un indicador que mide la rentabilidad del total de activos de la empresa. Por sus siglas en inglés la rentabilidad sobre la inversión se conoce como ROI (Return On Investment). El ROI permite comparar la rentabilidad de una unidad de negocio, programa o actividad dentro de la empresa, por ejemplo, cuantificar el impacto de un programa de capacitación a los empleados. Por lo tanto, el ROI tiene mayor campo de acción que el ROE. La fórmula del ROI es:

$$ROI = \frac{Ganancia\ Neta}{Activo\ total}$$

Se puede observar que el ROI es el beneficio obtenido a partir de la inversión, considerando los costos de la misma, en porcentaje.

2.2.3. Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios

Para el trabajo de investigación, aplicaremos la norma NIC 2 – Inventarios en la empresa.

2.2.3.1. Objetivo

Conforme al párrafo 1 de la norma NIC 2 tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios en toda empresa y es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.

2.2.3.2. Costo de los inventarios

Según la NIC 2 el costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición, transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido la empresa para darles su condición y ubicación actuales a los inventarios. (NIC 2, párr.10)

2.2.3.3. Costos de adquisición

Menciona que el costo de adquirir el inventario incluirá, según la NIC 2, el precio de compra, los derechos de importación y otros impuestos (que no pueden ser recuperados por las autoridades fiscales posteriormente) y los costos de envío, manejo y otros costos directamente atribuibles a la compra de bienes, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, rebajas y otros importes similares se deducirán en la determinación del costo de adquisición. (NIC 2, párr. 11).

2.2.3.4. Otros costos

La norma estipula que otros costos deben incluirse en el costo del inventario de una empresa, siempre que se hayan incurrido para darles la condición actual y la ubicación del inventario. (NIC 2, párr. 15)

2.2.3.5. Reconocimiento como un gasto

La normativa NIC 2 menciona que el importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida y esto afecta al estado de resultados. (NIC 2, párr. 34)

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Gestión de inventario

“Conjunto de políticas y controles que vigilan los niveles del inventario y determinan aquellos a mantener, el momento en que es necesario reabastecerlo y qué tan grandes deben ser los pedidos” (Olvera-Montoya et al., 2018, p. 27).

2.3.2. Lote de pedido

“Número de unidades que se pide al proveedor en cada pedido” (López, 2014, p. 111).

2.3.3. Punto de pedido

“Nivel de existencia a partir del cual se hace un nuevo pedido al proveedor” (López, 2014, p. 111).

2.3.4. Merma Normal

En el proceso productivo, las empresas industriales fijan porcentajes de pérdidas por merma normal de las materias primas o suministros que se consumen en la producción de sus productos, que se consideran en por esa razón normales, estas mermas se aplican al costo de los productos elaborados en proporción al volumen de producción (Belito & Burga, 2021).

2.3.5. Merma anormal

Aquellas mermas que se producen en el proceso de producción cuyos valores exceden los montos estimados considerados normales, estas pérdidas no formarán parte del costo de los productos elaborados, estas pérdidas deben ser asumidas como gasto del periodo (Belito & Burga, 2021).

2.3.6. Rentabilidad

Es una medida de la eficiencia económica para administrar el nivel de costos y gastos realizados durante la operación de una organización (Fontalvo et al., 2012)

2.3.7. Rentabilidad financiera

“Mide el rendimiento obtenido por el accionista sobre su inversión en el capital de la empresa. Se determina mediante la relación entre la utilidad neta, después de impuestos y patrimonio promedio” (Córdoba, 2016, p. 52).

2.3.8. Rentabilidad económica

“Mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa, sin considerar los efectos del financiamiento” (Flores, 2019, p. 195).

2.3.9. Rotación

“Número de veces que se vende el stock medio por unidad de tiempo” (López, 2014, p. 111).

2.4. BASES LEGALES

2.4.1. Normas Internacionales de Contabilidad NIC2: Inventarios

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el propósito de las Normas Internacionales de Contabilidad NIC 2: Inventarios se centra en el tratamiento contable de los inventarios, un aspecto fundamental en la contabilidad. Estas normas abordan la determinación de la cantidad de costos que deben ser reconocidos como activos, al mismo tiempo que establecen que cualquier deterioro que disminuya el valor neto realizable debe ser reconocido como un gasto del período (Ministerio de economía y finanzas, 2021).

2.4.2. Decreto Supremo N. 044-2020-PCM

Señala en el Decreto Supremo que el Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19.

2.4.3. Decreto Supremo N° 122-94-EF

Que señala, el inciso C) del artículo 21 del Reglamento de la Ley de impuesto a la renta indica que en cuanto la SUNAT lo requiera, el contribuyente deberá acreditar las mermas mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Dicho informe deberá contener por lo menos la metodología empleada y las pruebas realizadas. En caso contrario no se admitirá la deducción.

Que señala en el artículo 37° sobre la deducción de las mermas como pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

2.4.4. Decreto Supremo N° 030-98- EM

Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros Productos Derivados de los Hidrocarburos. El presente reglamento se aplicará a nivel nacional a las personas naturales o jurídicas que realicen Actividades de Comercialización de Hidrocarburos, a excepción del gas licuado de petróleo y del gas natural, por ser materia de una reglamentación específica.

2.4.5. Gerencia de Políticas y Análisis Económico de OSINERGMIN

Organismo encargado de regular y supervisar las actividades de las empresas del sector eléctrico, hidrocarburos y minero, garantizando el cumplimiento de las disposiciones legales. Esta entidad lleva a cabo un seguimiento exhaustivo de los productos comercializados en el ámbito de los hidrocarburos, documentando dicha información en informes accesibles a través de su portal web. Además, se dedica al análisis de la evolución y los factores clave que impactan en la comercialización de hidrocarburos y sus derivados, tales como gas licuado de petróleo (GLP), gasolinas, diésel y petróleos industriales.

Las empresas comercializadoras de combustible cuentan con registros donde se encuentra plasmado todos los movimientos de las existencias, a este se le conoce como RIC (Registro de Inventarios de Combustible), el cual deberá estar siempre actualizado y a disposición de Osinergmin.

El Registro de inventarios de combustible debe ser llevado con el debido cuidado, pues no se permite que en él se encuentre cualquier tipo de enmendaduras, cualquier error deberá ser registrado en el campo de observaciones. (Resolución de Consejo Directivo de OSINERGMIN N° 1 & Resolución de Gerencia General de OSINERGMIN N°, 2011) Para

llevar un buen control de las mermas estas deberán ser debidamente acreditadas y para realizar dicho proceso se deberá realizar un informe técnico, el cual debe ser realizado por un personal capacitado, con el conocimiento en el respectivo procedimiento, para que al momento de la acreditación no se generen falencias. Un correcto informe técnico beneficia al contribuyente, pues le ayuda a tener conocimiento del aproximado porcentaje de mermas que se pueden dar, además de contribuir en el momento de la deducción del gasto. (Ley que modifica la Ley del Impuesto a la Renta, 2021)

2.4.6. Decreto Supremo N. 044-2020-PCM

La resolución establece que durante el plazo de la declaratoria de Emergencia Nacional, los titulares deberán poner a disposición de la Dirección General de Hidrocarburos y de Osinergmin, de manera diaria, la información relacionada con los inventarios de hidrocarburos que dispongan, el estado de operatividad de sus instalaciones, las principales vías de comunicación empleadas para el transporte de insumos e hidrocarburos, así como, sobre el personal, contratistas y/o terceros mínimo necesario requerido para el desarrollo de sus operaciones.

2.4.7. Informe N. ° 000094-2023-SUNAT/7T0000

Consulta si la definición de merma establecida en el inciso c) del artículo 21 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta incluye a la merma que se origina en el proceso de comercialización y, por tanto, es deducible para efectos de la determinación del impuesto a la renta.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. HIPÓTESIS

a. Hipótesis general

La gestión de inventario influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

b. Hipótesis específica

1. La gestión de la rotación stock influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
2. La gestión de los plazos de entrega influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
3. La gestión de los costos de gestión de stock influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
4. La gestión del nivel de servicio influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.
5. La merma influye de manera inversa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Variable independiente: Gestión de inventario

“Es el conjunto de políticas y controles que vigilan los niveles del inventario y determinan aquellos a mantener, el momento en que es necesario reabastecerlo y qué tan grandes deben ser los pedidos” (Olvera-Montoya et al., 2018, p. 27).

Variable dependiente: Rentabilidad

“Es una medida de la eficiencia económica para administrar el nivel de costos y gastos realizados durante la operación de una organización” (Fontalvo, Mendoza, & Morelos, 2012, p. 125).

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	DEFINICIÓN	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA
1. Variable independiente: Gestión de inventario	1.1. Rotación del stock	Número de veces que se vende el stock medio de productos en almacén durante un periodo de tiempo determinado	1.1.1. Control del nivel de productos stock	Ratio de Giro de Productos Terminados y mercaderías (RGPT) (soles/unidad)
	1.2. Plazos de entrega	Porcentaje de entregas puntuales de los fabricantes o proveedores	1.2.1. Cumplimiento de los periodos de transporte del pedido	Ratio de entregas puntuales / total de entregas programadas (%)
	1.3. Costes de gestión de stock	Costo total de almacenar la cantidad de stock	1.3.1. Coste total del almacenaje	Cantidad media solicitada veces el Coste de almacenaje unitario (soles).
	1.4. Nivel de servicio	Determina la calidad del servicio que se brinda al cliente	1.4.1. Indicador de nivel de servicio	Ratio de las unidades vendidas / unidades demandadas (%)
	1.5. Mermas	Pérdida física en el volumen, peso o cantidad de las existencias ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.	1.5.1. Porcentaje de Merma	Ratio de la Merma (fluctuación) y las Ventas (%)

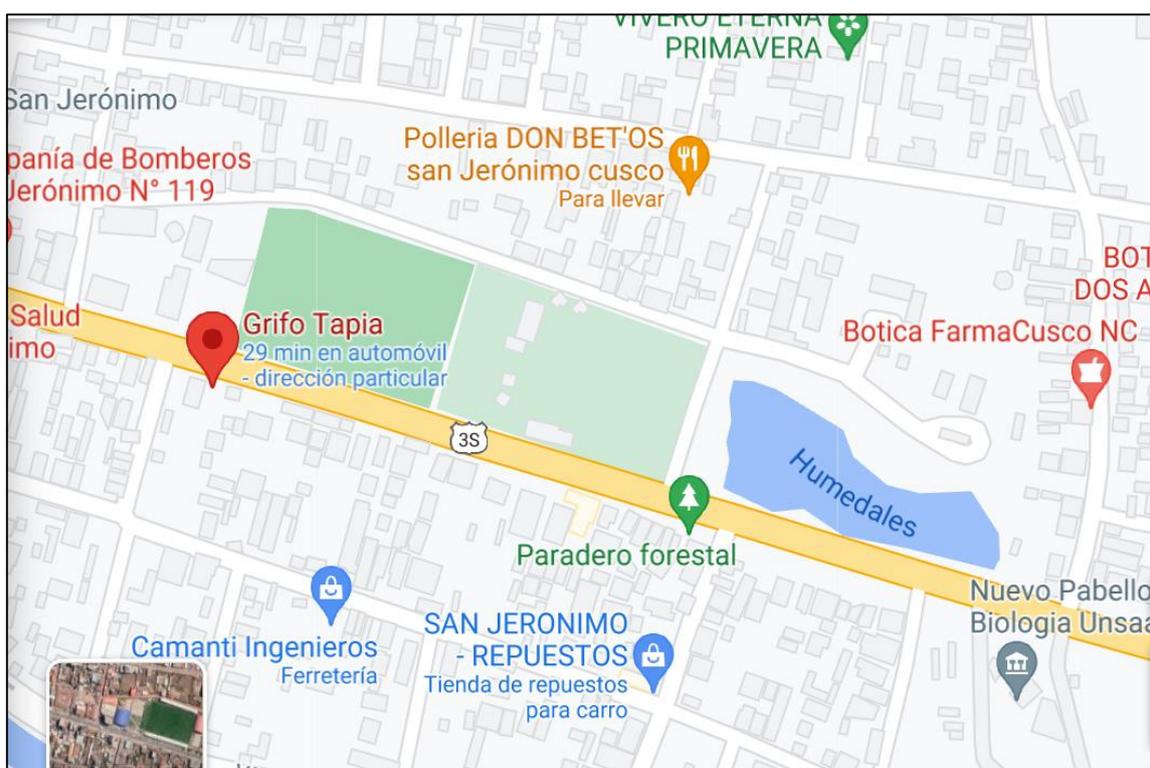
2. Variable dependiente: Rentabilidad	2.1. Rentabilidad financiera	Es la medida de rentabilidad que considera los efectos de la ganancia neta y el patrimonio de los accionistas	2.1.1. Rentabilidad del patrimonio (ROE)	Ratio entre la Ganancia Neta / Patrimonio (%)
	2.2. Rentabilidad económica	Es la medida de rentabilidad que mide la rentabilidad total de los activos de la empresa	2.2.1. Rentabilidad económica (ROI)	Ratio entre la Ganancia Total / Activo Total (%)

CAPÍTULO IV: DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. ÁMBITO DE ESTUDIO

La presente investigación se realizó en el grifo Tapia E.I.R.L., que se ubica en el Departamento del Cusco, provincia Cusco, distrito de San Jerónimo, Prolongación de la Cultura 246, Cusco 08006.

Figura 1
Ámbito de estudio



Nota. Obtenido de Google Maps

4.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación fue de tipo aplicada, este tipo de investigación busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Esta se basa fundamentalmente en los hallazgos tecnológicos de la investigación básica, ocupándose del proceso de enlace entre la teoría y el producto.

Asimismo, el nivel de investigación fue descriptivo - explicativo; ya que, la investigación buscó especificar las propiedades y características de la gestión de inventario

y la rentabilidad, asimismo, la investigación tiene como propósito establecer las causas de los sucesos, problemas o fenómenos que se estudian. (Hernández, et al. 2014)

4.3.UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis para la presente investigación fue el grifo Tapia E.I.R.L., ubicado en el Distrito de San Jerónimo, Provincia y Departamento de Cusco Av. Manco Ccapac N° 240. Asimismo, comercializa combustible al por menor, tales como: Gasohol 90, Gasohol 95, Gasohol 98 y Diesel DB5.

4.4.POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de esta investigación abarcó todos los documentos fundamentales relacionados con la gestión de inventario y la rentabilidad del Grifo Tapia E.I.R.L. durante el periodo 2020. Esta amplia categoría incluyó el kardex en galones, registros de ventas, costos de ventas, gastos de ventas y distribución, utilidad bruta, coste de almacenaje unitario, costes de comprar las mercaderías y gastos adicionales hasta que la mercancía se encontraba en el almacén; Informe Técnico de Mermas, Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del periodo 2020.

4.5. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA

La investigación presenta un muestreo no probabilístico por conveniencia, pues se considerará a toda la población como muestra.

4.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Análisis documental, para recabar información respecto a las variables en estudio, para ello el instrumento de recolección de información es una guía de análisis documental.

4.7. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El procesamiento de datos para esta investigación involucró la recopilación, análisis y presentación de información mediante herramientas especializadas. Inicialmente, la

recolección de datos se llevó a cabo utilizando Microsoft Excel, que facilitó la organización y registro eficiente de los documentos relacionados con la gestión de inventario y rentabilidad del Grifo Tapia E.I.R.L. durante el periodo 2020. Posteriormente, para evaluar y validar las hipótesis planteadas en la investigación, se empleó el software estadístico SPSS 27. Este programa permitió realizar pruebas estadísticas para determinar la significancia de las relaciones entre variables, contribuyendo a una evaluación rigurosa de las hipótesis formuladas. Finalmente, los resultados fueron presentados de manera clara y accesible mediante tablas y figuras elaboradas con las herramientas disponibles en Excel, proporcionando una visualización efectiva de los patrones y tendencias identificados durante el proceso de análisis, facilitando así la comprensión y la interpretación de los hallazgos de la investigación.

4.8.TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS

Para probar, demostrar y confirmar la hipótesis se sometió a una prueba de hipótesis según a los objetivos planteados, por lo tanto, antes de realizar dicho análisis de procedió a realizar la prueba de normalidad, con el fin de que, si las variables tienen normalidad en los datos, para ello se analizó el valor de la significancia, es decir, si el valor de sig. es mayor a 0.05 existe normalidad en los datos, en cambio sí es menor a 0.05 no existe normalidad. Entonces si los datos son paramétricos o normales se aplica la estadística de Pearson, en cambio sí son no normales se aplica el Rho de Spearman. A su vez, se describió cada variable en estudio. Además, se calcularon los ratios financieros correspondientes a la rentabilidad y se analizó la merma por cada tipo de combustible, es decir, se determinó un análisis anual por cada pérdida, ya sea por merma por transporte y temperatura, merma por paredes del tanque y merma por almacenamiento.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1.1. Baremación

La baremación es un procedimiento que permite determinar los niveles de la variable de estudio de manera categórica para su posterior análisis e interpretación. Se consideraron los siguientes baremos:

Tabla 1

Tabla de baremación

Variable 1: Gestión de inventario			
Variable 1 : Gestión de inventario	Bajo: Entre 4 a 7	Medio: Mayor a 7 y menor que 10	Alto: Mayor a 10 y menor que 12
Dimensión 1: Control de nivel de productos en stock (RGPT)	Bajo: 0-4	Medio: 5-9	Alto: Más de 10
Dimensión 2: Cumplimiento del periodo de transporte	Bajo: Entre 0-33%	Medio: Mayor que 33% y menor que 66%	Alto: Mayor que 66%, hasta 100%
Dimensión 3: Costo de almacenaje	Bajo: Entre 0-3000 soles	Medio: Mayor que 3000 y menor que 6000 soles	Alto: Mayor a 6000 soles
Dimensión 4: Nivel de servicio	Bajo: Entre el 0-50%	Medio: Mayor que 50% menor que 100%	Alto: Mayor 100%
Dimensión 5: Merma	% merma		
Variable 2: Rentabilidad			
	Baja	Media	Alta
Dimensión 1: Rentabilidad financiera (ROE)	Mayor a 0% y menor que 10%	Mayor a 10% y menor al 20%	Mayor al 20%
Dimensión 2: Rentabilidad económica (ROI)	Mayor a 0% y menor que 0.15%	Mayor que 0.15% y menor que 0.30%	Mayor al 0.30%

Nota. Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN:

La tabla establece una matriz de relaciones detalladas entre las variables de gestión de inventario y rentabilidad, segmentadas en diversas dimensiones. En la variable de gestión de inventario, se observan tres niveles, clasificados como baja, media y alta, con sus respectivas dimensiones, como el nivel de servicio, costo de almacenaje, cumplimiento del periodo de transporte y control de nivel de productos en stock (RGPT). Cada dimensión presenta subniveles o rangos que definen las características específicas de cada nivel. En la variable de rentabilidad, se distinguen nuevamente tres niveles: Baja, media y alta, con dimensiones que incluyen rentabilidad financiera (ROE) y rentabilidad económica (ROI). Cada dimensión de la rentabilidad está asociada con rangos específicos, estableciendo umbrales para determinar si la rentabilidad se clasifica como baja, media o alta.

5.1.2. Pruebas de normalidad

La prueba para determinar la normalidad de los datos, se empleó la prueba de Shapiro Wilk, con las siguientes hipótesis:

- Hipótesis nula: La observación de gestión del inventario provienen de una distribución normal
- Hipótesis alterna: La observación de gestión del inventario no provienen de una distribución normal

Los resultados estadísticos se muestran a continuación:

Tabla 2*Prueba de normalidad de las variables*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión inventario	.852	48	.000
Rentabilidad financiera	.480	48	.000
Rentabilidad económica	.606	48	.000

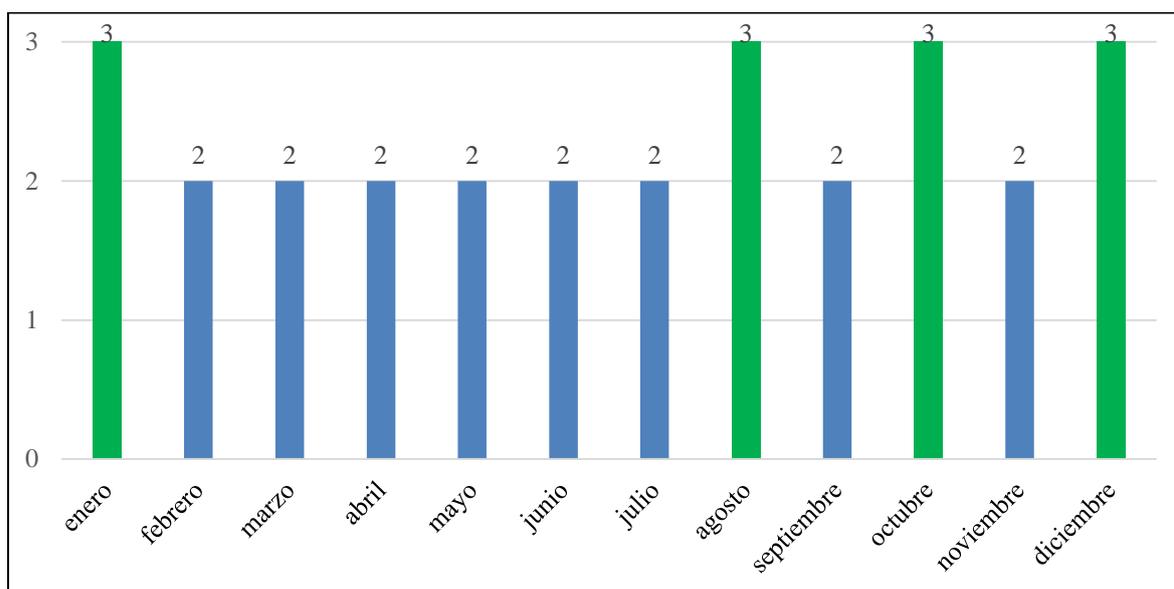
Nota. Elaboración propia en base al SPSS.**Interpretación:**

Dado que se ha obtenido un p-valor menor que 0.05, se puede rechazar la hipótesis nula y afirmar que las observaciones de la gestión de inventario no siguen una distribución normal, siendo necesario el análisis mediante técnicas no paramétricas de análisis, tales como el coeficiente de correlación de Spearman.

5.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO**5.2.1. Gestión de inventario****A. Para el combustible Diesel****Tabla 3***Valoración de la gestión de inventario - Diesel*

Meses	(1 =Bajo, 2=Medio, 3=Alto)	Valoración
Enero	3	Alto
Febrero	2	Medio
Marzo	2	Medio
Abril	2	Medio
Mayo	2	Medio
Junio	2	Medio
Julio	2	Medio
Agosto	3	Alto
Septiembre	2	Medio
Octubre	3	Alto
Noviembre	2	Medio
Diciembre	3	Alto
Promedio	2	Medio

Nota. Elaboración propia.

Figura 2*Valoración de la gestión de inventario – Diesel*

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

La gestión de inventarios para el combustible Diesel, se evidencia un nivel medio anual. En cambio, los meses como enero, agosto, octubre y diciembre destacan por un nivel alto. Esta situación se debe a la disminución en las ventas de combustible a partir de marzo, causada por los impactos de la pandemia. Además, la variabilidad en la demanda y las restricciones asociadas a la crisis sanitaria han influido directamente en la gestión de inventarios y en la estabilidad de las transacciones comerciales durante esos meses.

Sin embargo, los niveles altos de gestión indican una adaptación resiliente del mercado a las condiciones cambiantes. Este contexto está relacionado con la flexibilización de las restricciones, un aumento en la confianza del consumidor y cambios en las dinámicas económicas, las cuales son factores que impactan positivamente en la gestión de inventarios.

B. Para el combustible tipo Gasohol 90

Tabla 4

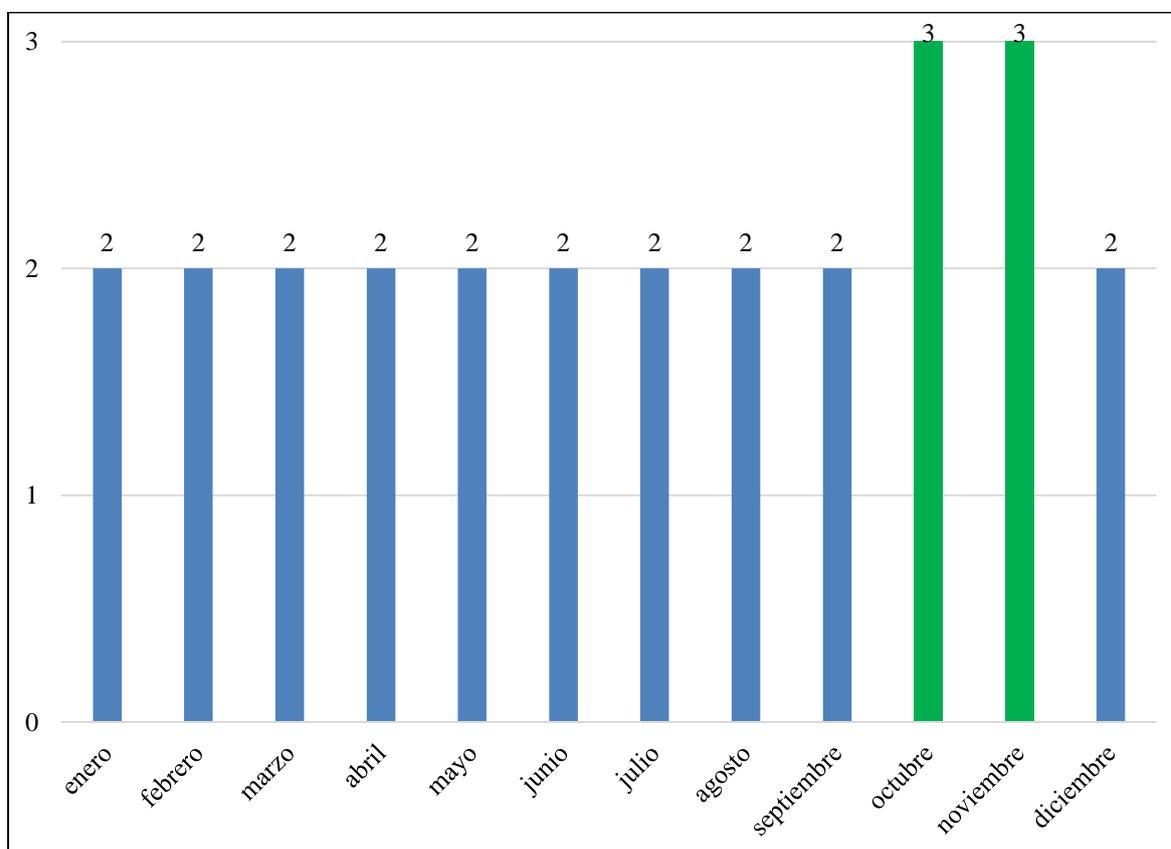
Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 90

Mes	(1 =Bajo, 2=Medio, 3=Alto)	Valoración
Enero	2	Medio
Febrero	2	Medio
Marzo	2	Medio
Abril	2	Medio
Mayo	2	Medio
Junio	2	Medio
Julio	2	Medio
Agosto	2	Medio
Septiembre	2	Medio
Octubre	3	Alto
Noviembre	3	Alto
Diciembre	2	Medio
Promedio	2.17	Medio

Nota. Elaboración propia.

Figura 3

Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 90



Nota. Elaboración propia.

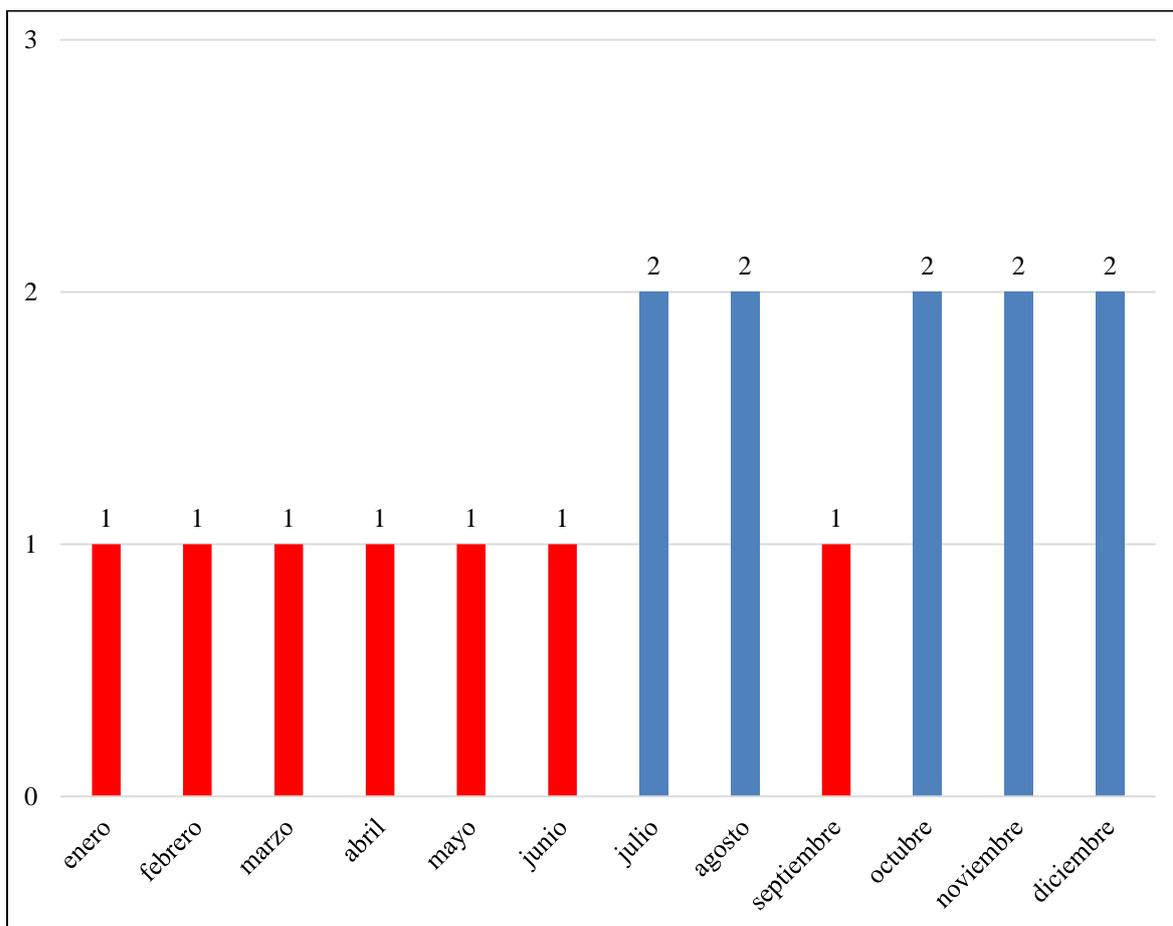
Interpretación:

La gestión de inventarios para el combustible Gasohol 90, se evidencia un nivel medio anual, en cambio en los meses de octubre y diciembre se observa un nivel alto. Por ello, la gestión de inventarios no solo se ve afectada por la eficiencia interna, sino también por factores externos como la demanda del mercado, eventos económicos y la adaptabilidad del negocio a situaciones excepcionales como la pandemia. Ahora, al observar los datos de compras de Gasohol 90 a lo largo del año, se pueden identificar patrones que respaldan algunos de los hallazgos del análisis de gestión de inventarios. Por ejemplo, las compras más altas según el kardex en octubre y diciembre coinciden con los meses de rendimiento destacado en la gestión de inventarios. La disminución de compras en marzo y abril concuerda con la caída en las ventas y los desafíos identificados durante esos meses.

C. Para el combustible tipo Gasohol 95**Tabla 5***Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 95*

Mes	(1 =Bajo, 2=Medio, 3=Alto)	Valoración
Enero	1	Bajo
Febrero	1	Bajo
Marzo	1	Bajo
Abril	1	Bajo
Mayo	1	Bajo
Junio	1	Bajo
Julio	2	Medio
Agosto	2	Medio
Septiembre	1	Bajo
Octubre	2	Medio
Noviembre	2	Medio
Diciembre	2	Medio
Promedio	1.42	Bajo

Nota. Elaboración propia.

Figura 4*Valoración de la gestión de inventario - Gashol 95*

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

La gestión de inventarios para el Gasohol 95, se evidencia un promedio anual de nivel bajo. En cambio, en los meses de julio, agosto, noviembre y diciembre se destacan por tener niveles medios de gestión, mientras que fuera de estos meses, la gestión de inventarios se caracteriza como baja. En este contexto, es notable resaltar que el producto Gasohol 95, recién hacía su introducción gradual en el mercado a partir de julio de ese periodo. La composición de mayor calidad asociada al Gasohol 95 se constituye sobre la base de un mayor índice de octanos, además cuenta con aditivos especiales para el mejor rendimiento del motor de las unidades motorizadas.

D. Para el combustible tipo Gasohol 98

Tabla 6

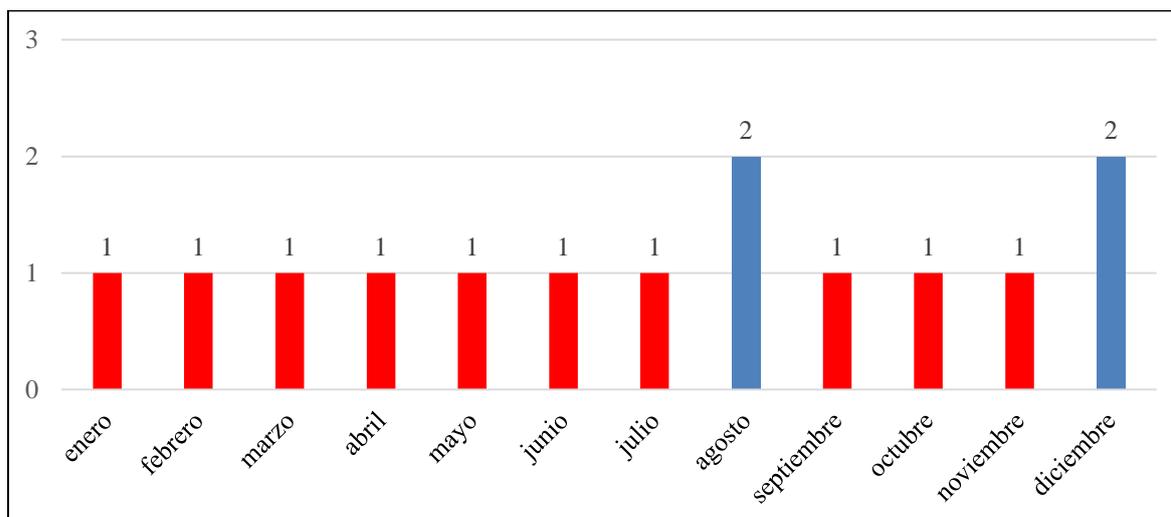
Valoración de la gestión de inventario - Gasohol 98

Mes	(1 =Bajo, 2=Medio, 3=Alto)	Valoración
Enero	1	Bajo
Febrero	1	Bajo
Marzo	1	Bajo
Abril	1	Bajo
Mayo	1	Bajo
Junio	1	Bajo
Julio	1	Bajo
Agosto	2	Medio
septiembre	1	Bajo
Octubre	1	Bajo
noviembre	1	Bajo
diciembre	2	Medio
Promedio	1.17	Bajo

Nota. Elaboración propia.

Figura 5

Valoración de la gestión de inventario - Gashol 98



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El nivel de gestión de inventarios para el combustible Gasohol 98 se evidencia un promedio anual de nivel bajo. En cambio, en los meses de agosto y diciembre se evidencia un nivel medio. Cabe resaltar que el producto Gasohol 98, recién hacía su introducción gradual en el mercado a partir de julio del periodo 2020.

5.2.1.1. Rotación del stock

A. Para el combustible tipo Diesel

Tabla 7

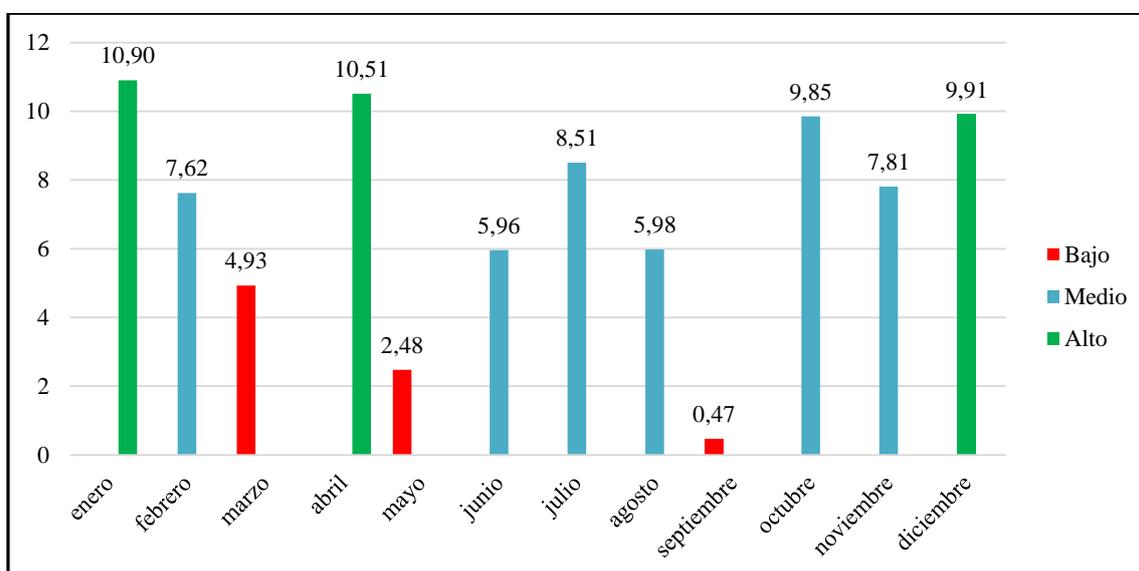
RGPT mensual para el combustible tipo Diesel

Mes	RGPT	Valoración
Enero	10.90	Alto
Febrero	7.62	Medio
Marzo	4.93	Bajo
Abril	10.51	Alto
Mayo	2.48	Bajo
Junio	5.96	Medio
Julio	8.51	Medio
Agosto	5.98	Medio
Septiembre	0.47	Bajo
Octubre	9.85	Medio
Noviembre	7.81	Medio
Diciembre	9.91	Alto

Nota. Elaboración propia.

Figura 6

RGPT mensual para el combustible tipo Diesel



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede visualizar los niveles de RGPT de manera mensual para el combustible Diesel, durante el año 2020. El RGPT, que es el número de veces que los inventarios se convierten en efectivo durante un período de tiempo determinado, puede proporcionar una

idea de cuántas veces se utiliza x para el combustible Diesel durante el año 2020, podemos identificar cuándo el almacén está operando a su capacidad óptima. Los niveles más altos de RGPT para el Diesel se registraron en los meses de enero, abril y diciembre del 2020. Esto propone que el almacén se usó a su capacidad óptima en estos períodos, ya que hubo una alta rotación de inventario y conversión a efectivo. Por otro lado, los niveles más bajos de RGPT se encuentran en el mes de marzo, mayo y septiembre. En estos meses, la rotación del inventario y la conversión a efectivo fueron más bajas, lo que indica que el almacén no se utilizó a su capacidad máxima en esos momentos. Por lo tanto, se puede afirmar que la RGPT mensual para el combustible Diesel estuvo sujeta a fuertes variaciones, recuperándose en los últimos tres meses del año.

B. Para el combustible tipo Gasohol 90

Tabla 8

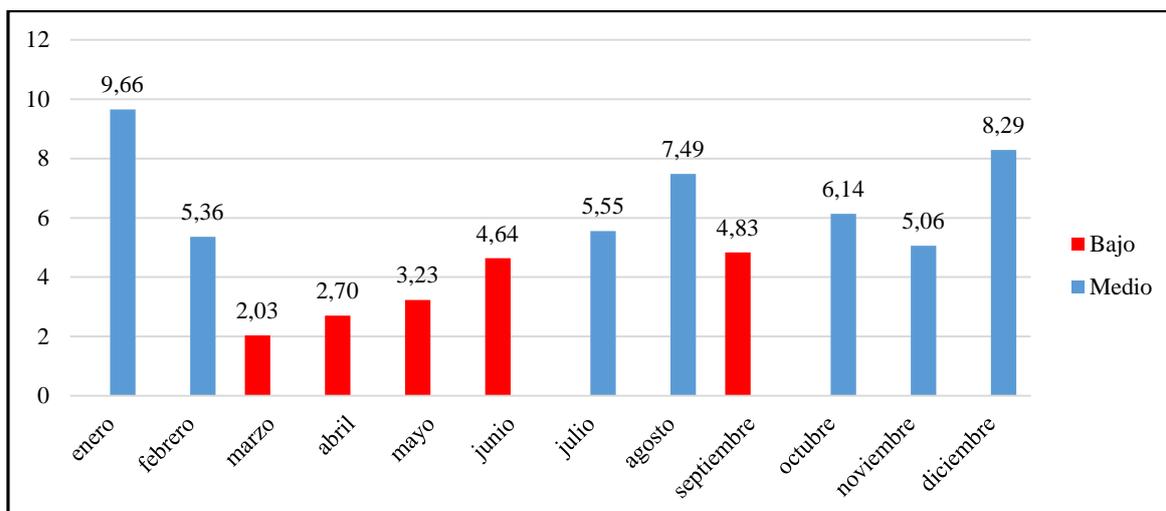
RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 90

Mes	RGPT	Valoración
Enero	9.66	Medio
Febrero	5.36	Medio
Marzo	2.03	Bajo
Abril	2.70	Bajo
Mayo	3.23	Bajo
Junio	4.64	Bajo
Julio	5.55	Medio
Agosto	7.49	Medio
Septiembre	4.83	Bajo
Octubre	6.14	Medio
Noviembre	5.06	Medio
Diciembre	8.29	Medio

Nota. Elaboración propia.

Figura 7

RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 90



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede visualizar la información sobre el RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 90 durante el año 2020. Interpretando los datos, podemos notar patrones importantes. El mes de marzo destaca al mostrar el nivel más bajo de RGPT (2.03). Esto significa que, en marzo, la empresa retuvo su inventario antes de convertirlo en efectivo. La caída en el RGPT en este mes está relacionada con el inicio de la inmovilización social obligatoria debido a la emergencia sanitaria. En otras palabras, al comienzo de la pandemia, la empresa optó por mantener su inventario un tiempo, posiblemente como medida de precaución ante la incertidumbre económica y de suministro. Esta retención prolongada del inventario generó un exceso de inventario, lo que a su vez aumentó los costos de almacenamiento y disminuyó la liquidez de la empresa. El exceso de inventario puede ser costoso en términos de costos de almacenamiento y oportunidades perdidas de inversión de capital. Sin embargo, a fines del 2020, observamos una recuperación en el RGPT. Esto indica que la empresa logró normalizar su cadena de suministro y experimentó un aumento en el volumen de ventas. Esta normalización y aumento en las ventas proponen que la empresa se adaptó a las circunstancias y pudo gestionar de manera más

eficiente su inventario, convirtiéndolo en efectivo en un tiempo más breve. En resumen, el análisis del RGPT para el Gasohol 90 en el periodo 2020 refleja cómo la empresa enfrentó desafíos al inicio de la pandemia al retener inventario, lo que tuvo implicaciones en sus costos y liquidez. Sin embargo, hacia el final del año, la recuperación del RGPT señala la capacidad de la empresa para adaptarse a las circunstancias y mejorar la eficiencia en la gestión de inventario.

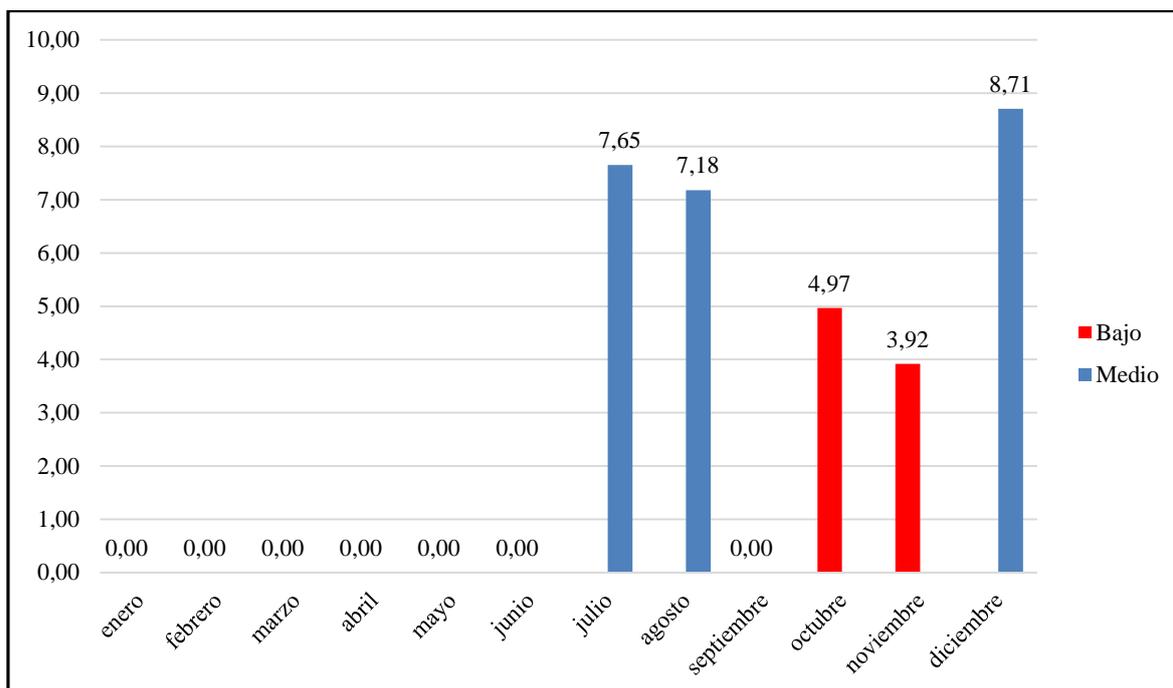
C. Para el combustible tipo Gasohol 95

Tabla 9

RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 95

Mes	RGPT	Valoración
Enero	0.00	Bajo
Febrero	0.00	Bajo
Marzo	0.00	Bajo
Abril	0.00	Bajo
Mayo	0.00	Bajo
Junio	0.00	Bajo
Julio	7.65	Medio
Agosto	7.18	Medio
Septiembre	0.00	Bajo
Octubre	4.97	Bajo
Noviembre	3.92	Bajo
Diciembre	8.71	Medio

Nota. Elaboración propia.

Figura 8*RGPT mensual para el combustible tipo Gashol 95*

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El análisis del RGPT mensual para el combustible Gasohol 95 durante los primeros seis meses no se registraron movimiento, es decir, la falta de ventas iniciales es común cuando se lanza un producto nuevo, ya que lleva tiempo que los clientes lo conozcan y se adapten a él. A medida que el producto se hizo más conocido y se normaliza en el mercado, se observó un aumento en la rotación de inventario en el segundo semestre del año. Sin embargo, a partir del segundo semestre del 2020, los niveles de rotación de inventario comienzan a aumentar. Este cambio indica que las restricciones en el transporte y la movilidad se han reducido en comparación con el inicio del estado de emergencia. Con menos restricciones, la demanda de Gasohol 95 ha aumentado, lo que se traduce en una mayor rotación del inventario.

D. Para el combustible tipo Gasohol 98

Tabla 10

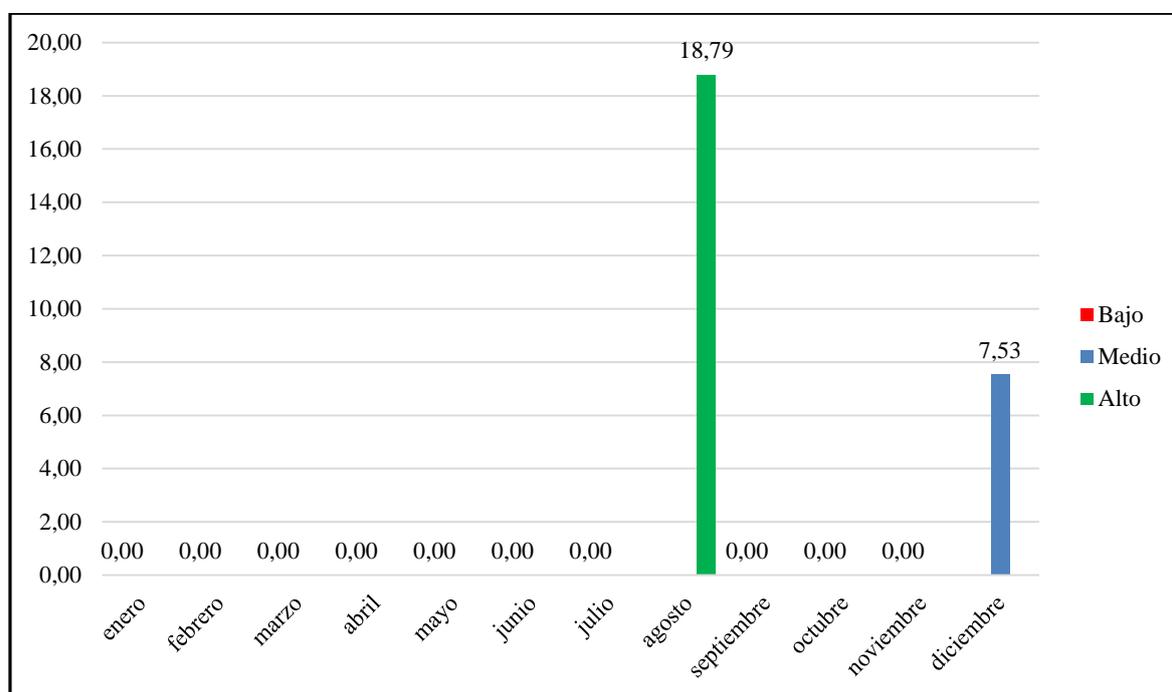
RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 98

Mes	RGPT	Valoración
Enero	0.00	Bajo
Febrero	0.00	Bajo
Marzo	0.00	Bajo
Abril	0.00	Bajo
Mayo	0.00	Bajo
Junio	0.00	Bajo
Julio	0.00	Bajo
Agosto	18.79	Alto
Septiembre	0.00	Bajo
Octubre	0.00	Bajo
Noviembre	0.00	Bajo
Diciembre	7.53	Medio

Nota. Elaboración propia.

Figura 9

RGPT mensual para el combustible tipo Gashol 98



Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El RGPT mensual para el combustible tipo Gasohol 98 en el año 2020, durante los primeros siete meses del año, no se registraron movimientos. Esto se debe al hecho de que el producto Gasohol 98 era relativamente nuevo en el mercado, y su demanda aún no se había establecido. Sin embargo, en el mes de agosto, se observa un nivel alto con un valor de RGPT de 18.78, lo que señala que la empresa comenzó a comercializar dicho combustible. En cambio, se observó un nivel medio de rotación del inventario en diciembre (7.53).

5.2.1.2.Plazos de entrega**Tabla 11**

Nivel de cumplimiento mensual para todos los tipos de combustible

Mes	Promedio de entregas puntuales	Porcentaje de cumplimiento
Enero	4 pedidos	100%
Febrero	4 pedidos	100%
Marzo	1 pedidos	25%
Abril	3 pedidos	75%
Mayo	3 pedidos	75%
Junio	3 pedidos	75%
Julio	4 pedidos	100%
Agosto	4 pedidos	100%
Septiembre	4 pedidos	100%
Octubre	4 pedidos	100%
Noviembre	4 pedidos	100%
Diciembre	4 pedidos	100%

Nota. Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN:

Dado que los cuatro tipos de combustible, se piden de manera conjunta, todos ellos cuentan con un mismo nivel de cumplimiento de los periodos de transporte del pedido. El grifo mínimamente realiza 4 pedidos al mes, donde el transportista deberá de cumplir con un plazo de entrega de 5 días desde su punto de partida Cusco-Callao-Cusco. Se observa que, para el mes de marzo, solamente 01 pedido se realizó de manera puntual (25% de las

entregas). Luego, se pudo observar una recuperación en los meses de abril a junio, con un porcentaje de cumplimiento del 75%. Finalmente, en el resto del año 2020 se observó que el 100% de los pedidos mensuales se cumplieron dentro del plazo establecido.

5.2.1.3. Costes de servicio de stock

A. Para el combustible tipo Diesel

Tabla 12

Costo de almacenaje para el combustible tipo Diesel

Mes	Coste total de almacenaje (S/)	Valoración
Enero	6817.374	Alto
Febrero	8039.036	Alto
Marzo	7792.620	Alto
Abril	8015.699	Alto
Mayo	7706.821	Alto
Junio	7929.899	Alto
Julio	8441.264	Alto
Agosto	8588.839	Alto
Septiembre	7638.181	Alto
Octubre	8660.911	Alto
Noviembre	8513.336	Alto
Diciembre	9264.939	Alto

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede observar que, el nivel de costo de almacenaje para el combustible tipo Diesel, tuvo un nivel alto. Además, los meses con mayores gastos fueron los meses de julio, agosto, octubre, noviembre y diciembre. A pesar de la pandemia, el grifo Tapia no suspendió completamente las operaciones, ya que el suministro de hidrocarburos se considera un servicio esencial para las personas. Por lo tanto, se mantuvieron las labores operativas, lo que contribuyó a la carga económica constante asociada con el almacenamiento de Diesel.

B. Para el combustible tipo Gasohol 90

Tabla 13

Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 90

Mes	Coste total de almacenaje (S/)	Valoración
Enero	7833.828	Alto
Febrero	7792.640	Alto
Marzo	7638.187	Alto
Abril	7631.323	Alto
Mayo	7638.187	Alto
Junio	7689.672	Alto
Julio	7741.156	Alto
Agosto	7881.879	Alto
Septiembre	7844.124	Alto
Octubre	8002.009	Alto
Noviembre	7929.931	Alto
Diciembre	8197.753	Alto

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los gastos de almacenamiento del Gasohol 90 indican que, a lo largo del año, los gastos mensuales son altos. Además, se observa que los meses con los mayores gastos fueron agosto, setiembre, octubre, noviembre y diciembre. Por lo tanto, estos gastos elevados se atribuyen a varios factores. En primer lugar, el alquiler fijo del espacio de almacenamiento representa una contribución importante, ya que es un gasto constante que no varía en función de la cantidad de Gasohol 90 almacenado. Además, los gastos de seguridad, que incluyen sistemas de vigilancia, alarmas y personal de seguridad, contribuyen a la carga económica. Los gastos laborales, también representan un componente significativo, ya que involucran salarios y beneficios para el personal encargado de la gestión del almacén, incluyendo tareas de carga y descarga, supervisión y otras responsabilidades.

C. Para el combustible tipo Gasohol 95

Tabla 14

Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 95

Mes	Coste total de almacenaje (S/)	Valoración
Enero	0.000	Bajo
Febrero	0.000	Bajo
Marzo	0.000	Bajo
Abril	0.000	Bajo
Mayo	0.000	Bajo
Junio	0.000	Bajo
Julio	7741.156	Alto
Agosto	7682.641	Alto
Septiembre	0.000	Bajo
Octubre	7689.496	Alto
Noviembre	7672.359	Alto
Diciembre	7848.863	Alto

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los costos de almacenamiento del combustible tipo Gasohol 95 mantienen un nivel alto, durante los meses de julio, agosto, octubre y noviembre. En cambio, los demás meses, se registra un costo de almacenaje de S/0.00.

D. Para el combustible tipo Gasohol 98

Tabla 15

Costo de almacenaje para el combustible tipo Gasohol 98

Mes	Coste total de almacenaje (S/)	Valoración
Enero	0.000	Bajo
Febrero	0.000	Bajo
Marzo	0.000	Bajo
Abril	0.000	Bajo
Mayo	0.000	Bajo
Junio	0.000	Bajo
Julio	0.000	Bajo
Agosto	7574.702	Alto
Septiembre	0.000	Bajo
Octubre	0.000	Bajo
Noviembre	0.000	Bajo
Diciembre	7617.594	Alto

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los gastos asociados al almacenamiento del combustible tipo Gasohol 98 indica que, en los meses de enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio, septiembre, octubre y noviembre, no se registraron costos de almacenamiento, y únicamente en agosto y diciembre se observaron gastos altos.

5.2.1.4. Nivel de servicio**A. Para el combustible tipo Diesel****Tabla 16***Valoración del nivel de servicio - Diesel*

Meses	Unidades vendidas	Unidades demandadas	Nivel de servicio	Categoría
Enero	12475.86	11700	100%	Alto
Febrero	12488.60	13680	91.29%	Medio
Marzo	8455.71	6500	100%	Alto
Abril	5529.71	13000	42.54%	Bajo
Mayo	6361.76	4000	100%	Alto
Junio	7621.07	10500	72.58%	Medio
Julio	12102.03	25400	47.65%	Bajo
Agosto	32719.12	29700	100%	Alto
Setiembre	18999.13	2000	100%	Alto
Octubre	35058.48	31800	100%	Alto
Noviembre	15673.98	27500	57.00%	Medio
Diciembre	58138.18	49400	100%	Alto

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede observar que, el nivel de servicio para el combustible Diesel se mide en porcentaje para cada mes. Por lo tanto, en enero, marzo, mayo, agosto, septiembre, octubre y diciembre, el nivel de servicio es alto, lo que indica que se cumplió con éxito la demanda de Diesel durante ese mes. Sin embargo, en febrero, junio y noviembre, el nivel de servicio es medio, con valores entre 72.58% y 91.29%. En cambio, en abril y julio, el nivel de servicio es bajo, con valores entre 42.54% y 47.65%.

En general, el nivel de servicio es medio durante la mayor parte del año, con algunos meses excepcionales con niveles medios. Sin embargo, existen algunos meses en

los que el nivel de servicio es bajo, lo que se debe a factores, como problemas de suministro y demanda inusual.

B. Para el combustible tipo Gasohol 90

Tabla 17

Valoración del nivel de servicio - Gasohol 90

Meses	Unidades vendidas	Unidades demandadas	Nivel de servicio	Categoría
Enero	6754.19	7700	87.72%	Medio
Febrero	5834.60	6500	89.76%	Medio
Marzo	3659.55	2000	100%	Alto
Abril	1000.98	1800	55.61%	Medio
Mayo	2072.25	2000	100%	Alto
Junio	3801.79	3500	100%	Alto
Julio	4668.73	5000	93.37%	Medio
Agosto	4545.74	9100	49.95%	Bajo
Setiembre	8963.41	8000	100%	Alto
Octubre	13715.07	12600	100%	Alto
Noviembre	12741.06	10500	100%	Alto
Diciembre	12141.49	18303	66.34%	Medio

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El nivel de servicio para el combustible Gasohol 90 en los meses de marzo, mayo, junio, septiembre, octubre, y noviembre, es alto, lo que indica un buen suministro de Gasohol 90 durante estos períodos. En cambio, en enero, febrero, abril, julio y diciembre, el nivel de servicio es medio, con valores que oscilan entre aproximadamente en 55% y 89%. No obstante, en agosto, el nivel de servicio es bajo, con un valor de 49.95%. En general, el nivel de servicio para el combustible tipo Gasohol 90 es medio durante el año debido a factores, como problemas de suministro o demanda inusual.

C. Para el combustible tipo Gasohol 95

Tabla 18

Valoración del nivel de servicio – Gasohol 95

	Unidades vendidas	Unidades demandadas	Nivel de servicio	Categoría
Enero	0.00	0	0.00%	Bajo
Febrero	0.00	0	0.00%	Bajo
Marzo	0.00	0	0.00%	Bajo
Abril	0.00	0	0.00%	Bajo
Mayo	0.00	0	0.00%	Bajo
Junio	0.00	0	0.00%	Bajo
Julio	92.63	1500	6.18%	Bajo
Agosto	283.49	3300	8.59%	Bajo
Setiembre	1759.55	0	0.00%	Bajo
Octubre	3654.24	3500	100%	Alto
Noviembre	4451.18	3000	100%	Alto
Diciembre	5603.40	8150	100%	Medio

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El nivel de servicio para el combustible tipo Gasohol 95, en los meses del año (enero a setiembre), es bajo. Esto se debe a que, el producto no estaba disponible en el mercado durante este período. A partir de octubre y noviembre, el nivel de servicio se convierte en alto. En cambio, en diciembre, el nivel de servicio es bajo.

D. Para el combustible tipo Gasohol 98

Tabla 19

Valoración del nivel de servicio - Gasohol 98

	Unidades vendidas	Unidades demandadas	Nivel de servicio	Categoría
Enero	0.00	0	0.00%	Bajo
Febrero	0.00	0	0.00%	Bajo
Marzo	0.00	0	0.00%	Bajo
Abril	0.00	0	0.00%	Bajo
Mayo	0.00	0	0.00%	Bajo
Junio	0.00	0	0.00%	Bajo
Julio	0.00	0	0.00%	Bajo
Agosto	0.00	0	0.00%	Bajo
Setiembre	74.79	0	0.00%	Bajo
Octubre	375.02	0	0.00%	Bajo
Noviembre	461.87	0	0.00%	Bajo
Diciembre	559.66	1400	39.98%	Medio

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

El nivel de servicio del combustible tipo Gasohol 98 es bajo durante los meses de enero a noviembre. Esto indica que durante este período el producto no estaba disponible en el mercado durante este tiempo. Sin embargo, en diciembre, el nivel de servicio es medio, con un valor de 39.98%.

5.2.1.5. Mermas

A. Análisis de datos de la merma anual

Tabla 20

Análisis de total de merma en galones Diesel

Procesos	Cantidad	%
Merma por transporte y temperatura	279.61	18.3%
Merma por paredes del tanque	71.58	4.7%
Merma por almacenamiento	1,177.03	77%
Total merma en galones Diesel Grifo Tapia 2020	1,528.22	100%

Nota. Registros contables de Grifo Tapia E.I.R.L.

Interpretación:

Se observa que la mayor merma proviene del almacenamiento, representando un 77% del total de las pérdidas. Por otro lado, el transporte y la temperatura tienen con un 18.3%, mientras que las pérdidas debidas a las paredes del tanque representan un porcentaje menor, con un 4.7%.

Tabla 21

Análisis de total de merma en galones G90

Procesos	Cantidad	%
Merma por transporte y temperatura	168.36	24%
Merma por paredes del tanque	31.67	4.5%
Merma por almacenamiento	500.40	71.4%
Total merma en galones G90 Grifo Tapia 2020	700.42	100%

Nota. Registros contables de Grifo Tapia E.I.R.L.

Interpretación:

Se observa que la mayor parte de la merma proviene del almacenamiento, representando el 71.4% del total de las pérdidas, seguido por las pérdidas debido al transporte y la temperatura, con un 24%. Las pérdidas debidas a las paredes del tanque tienen con un porcentaje menor, representando el 4.5% del total de la merma.

Tabla 22

Análisis de total de merma en galones G95

Procesos	Cantidad	%
Merma por transporte y temperatura	41.79	24.1%
Merma por paredes del tanque	7.68	4.4%
Merma por almacenamiento	123.60	71.4%
Total merma en galones G95 Grifo Tapia 2020	173.07	100%

Nota. Registros contables de Grifo Tapia E.I.R.L.

Interpretación:

Se observa que la mayor merma proviene del almacenamiento, representando un 71.4% del total de las pérdidas. Por otro lado, el transporte y la temperatura representan un 24.1%, mientras que las pérdidas debidas a las paredes del tanque representan un porcentaje menor, con un 4.4%.

Tabla 23*Análisis de total de merma en galones G98*

Procesos	Cantidad	%
Merma por transporte y temperatura	6.45	24.2%
Merma por paredes del tanque	1.11	4.2%
Merma por almacenamiento	19.14	71.7%
Total merma en galones G98 Grifo Tapia 2020	26.70	100%

Nota. Registros contables de Grifo Tapia E.I.R.L.**Interpretación:**

Se observa que la mayor merma proviene del almacenamiento, representando un 71.7% del total de las pérdidas. Por otro lado, el transporte y la temperatura representan un 24.2%, mientras que las pérdidas debidas a las paredes del tanque representan un porcentaje menor, con un 4.2%.

Tabla 24*Valorización de la merma periodo 2020 – GRIFO TAPIA E.I.R.L.*

Producto	G90	G95	G98	Diesel
Merma en Galones	700.42	173.07	26.70	1528.22
Precio promedio	S/7.9539	S/8.2395	S/8.5712	S/8.3796
Total producto	S/5,571.11	S/1,426.02	S/228.89	S/12,805.90
Merma S/	S/20,031.92			

Nota. Registros contables de Grifo Tapia E.I.R.L.**Interpretación:**

Se observa que la mayor merma en galones corresponde al producto Diesel con 1528.22 galones, seguido por G90 con 700.42 galones, mientras que G95 y G98 tienen 173.07 y 26.70 galones, respectivamente. A pesar de la alta merma en galones de diesel, su precio promedio es el más alto, resultando un total de S/12,805.90, seguido por G90 con S/5,571.11, G95 con S/1,426.02 y G98 con S/22.89. Por lo tanto, la merma total en soles para el período 2020 es de S/20,031.92.

B. Análisis de los Estados Financieros de la empresa

Tabla 25

Estado de Resultados de la empresa periodo 2020

	Sin de merma	Con merma
Ventas	S/ 3,059,310.00	S/ 3,059,310.00
Costo de ventas	S/ 2,759,123.08	S/ 2,779,155.00
Ganancia bruta	S/ 300,186.92	S/ 280,155.00
Gastos de ventas	S/ 130,112.00	S/ 130,112.00
Gastos administrativos	S/ 110,411.00	S/ 110,411.00
Otros gastos operativos	S/ 3,700.00	S/ 3,700.00
Ganancia/pérdida operativa	S/ 55,963.92	S/ 35,932.00
Ingresos financieros	S/ 1,185.00	S/ 1,185.00
Gastos financieros	S/ 59,741.00	S/ 59,741.00
Resultados antes de impuestos	-S/ 2,592.08	-S/ 22,624.00

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se observa en la Tabla 25, una comparación del Estado de Resultados, Sin Mermas y Con Merma, presentando consecuencias desfavorables cuando la merma es significativa.

Tabla 26

Estado de Situación Financiera de la empresa periodo 2020 comparativo

	Sin merma	Con merma
Activo		
Activo corriente		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	S/ 966,664.00	S/ 966,664.00
Inversiones financieras		
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	S/ 596,882.00	S/ 596,882.00
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	S/ 31,030.00	S/ 31,030.00
Cuentas por Cobrar diversas - Terceros	S/ 269,378.00	S/ 269,378.00
Inventarios	S/ 215,309.92	S/ 195,278.00
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	S/ 4,938.00	S/ 4,938.00
Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta		
Activos por Impuestos a las Ganancias		
Gastos Pagados por Anticipado	S/ 71.00	S/ 71.00
Otros activos		
Total activo corriente	S/ 2,084,272.92	S/ 2,064,241.00
Activo no corriente		
Inversiones financieras		
Cuentas por Cobrar Comerciales		
Otras Cuentas por Cobrar		
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		
Activos biológicos		

Inversiones mobiliarias		
Propiedades de Inversión		
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	S/ 2,400,252.00	S/ 2,400,252.00
Depreciación	-S/ 659,148.00	-S/ 659,148.00
Intangible	S/ 12,800.00	S/ 12,800.00
Activo diferido	S/ 459,554.00	S/ 459,554.00
Otros activos	S/ 180,755.00	S/ 180,755.00
Total activo no corriente	S/ 2,394,213.00	S/ 2,394,213.00
Total activo	S/ 4,478,485.92	S/ 4,458,454.00
Pasivo y patrimonio		
Pasivo corriente		
Obligaciones financieras	S/ 2,220,424.00	S/ 2,220,424.00
Cuentas por Pagar Comerciales	S/ 337,678.00	S/ 337,678.00
Otras Cuentas por Pagar	S/ 192,000.00	S/ 192,000.00
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas		
Provisiones		
Pasivos Mantenidos para la Venta (anticipos por ventas futuras)		
Pasivos por Impuestos a las Ganancias		
Provisión por Beneficios a los Empleados	S/ 22,230.00	S/ 22,230.00
Otros pasivos		
Total pasivo corriente	S/ 2,772,332.00	S/ 2,772,332.00
Pasivo no corriente		
Obligaciones financieras		
Cuentas pagar comerciales		
Otras Cuentas por Pagar		
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas		
Pasivo por Impuestos a las Ganancias Diferidos		
Provisiones		
Provisión por Beneficios a los Empleados		
Otros pasivos		
Ingresos diferidos (neto)	S/ -	S/ -
Total pasivo no corriente	S/ -	S/ -
Total pasivo	S/ 2,772,332.00	S/ 2,772,332.00
Patrimonio		
Capital	S/ 800,630.00	S/ 800,630.00
Acciones de Inversión		
Capital adicional		
Excedente de revaluación	S/ 62,385.00	S/ 62,385.00
Reservas legales		
Otras reservas		
Resultados acumulados	S/ 845,731.00	S/ 845,731.00
Resultados del ejercicio	-S/ 2,592.08	-S/ 22,624.00
Total patrimonio	S/ 1,706,153.92	S/ 1,686,122.00
Total pasivo y patrimonio	S/ 4,478,485.92	S/ 4,458,454.00

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Se observa en la tabla 26 Estado de Situación Financiera, Sin Mermas y Con Merma, presentando una diferencia del S/ 20,031.92.

Ratios financieros**Tabla 27***Liquidez corriente*

Ratio	Sin merma	Con merma
<u>Activo corriente</u>	<u>S/2,084,272.92</u>	<u>S/2,064,241.00</u>
<u>Pasivo corriente</u>	<u>S/2,772,332.00</u>	<u>S/2,772,332.00</u>
Total	0.75	0.74

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Para el análisis con merma por cada sol de pasivo de deuda a corto plazo, tengo 0.74 de activo corriente, en cambio sin merma por cada sol de pasivo corriente tengo 0.75 de activo corriente para cubrir las deudas a corto plazo.

Tabla 28*Razón ácida*

Ratio	Sin merma	Con merma
<u>Activo corriente – inventario</u>	<u>S/2,084,272.92 – S/215,309.</u>	<u>S/2,064,241.92 – S/195,278.</u>
<u>Pasivo corriente</u>	<u>S/2,772,332.00</u>	<u>S/2,772,332.00</u>
Total	0.68	0.67

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Respecto al análisis sin merma se cuenta por cada sol de pasivo corriente tenemos 0.68 de activo corriente menos inventario, mientras para el análisis con merma se tiene que por cada sol de pasivo corriente tenemos 0.67 de activo corriente menos inventario.

Tabla 29*Razón de endeudamiento*

Ratio	Sin merma	Con merma
<u>Pasivo total</u>	<u>S/2,772,332.00</u>	<u>S/2,772,332.00</u>
<u>Activo total</u>	<u>S/4,478,485.92</u>	<u>S/4,458,454.00</u>
Total	0.61	0.62

Nota. Elaboración propia.**Interpretación:**

Respecto al análisis sin merma se cuenta con el 61% de los activos totales es financiado por los acreedores, en cambio, con merma se tiene un 62% de los activos totales.

5.2.2. Rentabilidad financiera (ROE)**Tabla 30***Rentabilidad financiera (ROE) 2019 y 2020*

	Periodo 2019	%	Periodo 2020	%	Variación
Rentabilidad financiera	0.086	8.60	-0.0134	-1.34	-9.94

Nota. Elaboración propia.**Interpretación:**

La tabla muestra una utilidad neta sobre el Capital del 8.6% para 2019 y un -1.34% para 2020, reflejando una disminución del % 9.94. Esto significa que, en 2019, la empresa obtuvo una Rentabilidad Financiera de 0.086 soles por cada sol invertido, mientras que en 2020 se registró una pérdida de -0.0134 soles por cada sol invertido. Esta notable disminución del 9.94% se atribuye principalmente a los efectos del COVID-19, a pesar de que el sector se consideró esencial según el MINEN. Sin embargo, el mercado no respondió debido a la demanda limitada causada por las restricciones impuestas por el estado.

Por lo tanto, la empresa no está utilizando eficazmente su capital o no está generando suficientes ingresos en relación con su inversión. Como se muestra en el anexo 2, el Kardex, se evidencia que el nivel de ventas ha disminuido de manera constante mes tras mes, lo que sugiere que la empresa no ha podido aumentar sus ingresos, lo que ha afectado su utilidad.

Además, las empresas que trabajan con márgenes de ganancia muy bajos su gestión de inventarios no es óptima, porque a una buena gestión de inventario mayor será su rentabilidad.

5.2.3. Rentabilidad económica (ROI)

Tabla 31

Rentabilidad económica (ROI) 2019 y 2020

	Periodo 2019	%	Periodo 2020	%	Variación
Rentabilidad económica	0.038	3.8	-0.0094	-0.94	-4.74

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

La tabla muestra la utilidad neta sobre el activo total, con un 3.8% para 2019 y un -0.94% para 2020, reflejando una disminución del 4.74. En otras palabras, en 2019 la empresa generó una rentabilidad económica de 3.8 soles por cada sol invertido, mientras que en 2020 experimentó una pérdida del -0.94% de su activo por cada sol invertido. Esta variación del -2.86% se debió principalmente a la coyuntura económica, afectada por factores como la pandemia que marcó dicho periodo. Por ende, la tendencia a la baja en la rentabilidad económica condujo a que los activos no generaran utilidades.

5.3. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS INFERENCIALES

5.3.1. Resultados para el objetivo general

Tabla 32

Valor del coeficiente de correlación de Spearman para la variable gestión de inventarios y la variable rentabilidad

		Gestión de inventario	
Rho de Spearman		Coeficiente de correlación	.801
	ROE%	Sig. (bilateral)	.000
	ROI%	Coeficiente de correlación	.783
		Sig. (bilateral)	.000
		N	48

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla se representa la correlación de Spearman entre la variable de gestión de inventario y rentabilidad. Por lo tanto, la correlación entre la gestión de inventario y el ROE% es 0.801 con valor de significancia de 0.000, por consiguiente, existe influencia directa entre la gestión de inventario y la rentabilidad financiera. En otras palabras, la empresa puede generar más utilidades netas por cada unidad de patrimonio invertido. Por ello, una buena gestión de inventario conlleva a mayores ventas y utilidades, mejorando así los márgenes netos; sin embargo, si el nivel de gestión de inventario es bajo conlleva a que no haya mayores ventas y utilidades.

Por otra parte, la correlación entre la gestión del inventario y el ROI% fue de 0.783. Además, se tuvo un valor de significancia de 0.000 menor a 0.05, por consiguiente, entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica existe influencia directa. En otras palabras, si la empresa utiliza eficientemente sus activos, genera más utilidades. Asimismo, realizar una buena gestión de inventario puede reducir costos operativos, disminuir pérdidas por productos faltantes, y aumentar la satisfacción del cliente, lo cual se refleja en mayores ingresos y una mejor utilización de los activos. En cambio, si no existe una buena

gestión de inventario conlleva a un aumento de los costos operativos, aumentar las pérdidas y disminuir la satisfacción del cliente.

5.3.2. Resultados de acuerdo a los objetivos específicos

A. Para el primer objetivo específico

Para el primer objetivo específico se ha determinado de qué manera la rotación de stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L. Cusco, periodo 2020.

Tabla 33

Valor del coeficiente de correlación de Spearman para rotación de stock y la variable rentabilidad

		Rotación de stock	
Rho de Spearman	ROE%	Coefficiente de correlación	.731
		Sig. (bilateral)	.000
	ROI%	Coefficiente de correlación	.662
		Sig. (bilateral)	.000
		N	48

Nota. Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN:

Los valores de correlación de Spearman entre la rotación de stock y el ROE% fue de 0.731 con valor de significancia de 0.000, por tanto, existe influencia directa entre la rotación de stock y la rentabilidad financiera. Esto implica que una rotación de stock eficiente contribuye a la generación de utilidades netas en relación con el patrimonio. Además, una rotación eficiente del stock puede indicar una gestión más efectiva de los activos de la empresa, lo que se traduce en mayores beneficios. De manera similar, al evaluar la asociación entre la rotación de stock y el ROI%, se tuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.662 con valor de significancia de 0.000, por consiguiente, existe influencia directa entre la rotación de stock y la rentabilidad económica; en otras palabras, una rotación rápida de stock contribuye a una generación eficiente de ingresos y beneficios en relación con la inversión realizada en la empresa. Por ende, una rotación más

eficiente del stock puede indicar una mejor utilización de los activos de la empresa, lo que se traduce en un mayor rendimiento de la inversión.

B. Para el segundo objetivo específico

El segundo objetivo específico busca establecer de qué manera los plazos de entrega influyen en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

Tabla 34

Valor del coeficiente de correlación de Spearman para plazos de entrega y la variable rentabilidad

		Plazos de entrega	
Rho de Spearman	ROE%	Coefficiente de correlación	.193
		Sig. (bilateral)	.189
	ROI%	Coefficiente de correlación	.125
		Sig. (bilateral)	.399
		N	48

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los valores de correlación de Spearman entre los plazos de entrega y el ROE% fue de 0.193 y el valor sig. fue mayor a 0.05 ($\text{sig.}=0.189>0.05$), por lo tanto, no existe influencia directa entre los plazos de entrega y la rentabilidad financiera. En otras palabras, los plazos de entrega no están ejerciendo una influencia en la capacidad de la empresa para generar utilidades netas en relación con el patrimonio. De manera similar, al evaluar la asociación entre los plazos de entrega y el ROI%, se tuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.125 y un valor sig. fue mayor a 0.05 ($\text{sig.}=0.399>0.05$), lo que demuestra que no existe influencia directa entre los plazos de entrega y la rentabilidad económica; es decir, los plazos de entrega no están contribuyendo a la generación de ingresos y beneficios en relación con la inversión realizada en la empresa.

C. Para el tercer objetivo específico

Para el tercer objetivo específico se ha determinado el costo de servicio de stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

Tabla 35*Valor de correlación de Spearman para costes de gestión de stock y la rentabilidad*

		Costes de servicio de stock	
Rho de Spearman	ROE%	Coefficiente de correlación	.862**
		Sig. (bilateral)	.000
	ROI%	Coefficiente de correlación	.664**
		Sig. (bilateral)	.000
		N	48

Nota. Elaboración propia.**Interpretación:**

Los valores de correlación de Spearman entre los costes de gestión de stock y el ROE% fue de 0.862 con valor de significancia de 0.000, por tanto, existe influencia directa entre los costes de gestión de stock y la rentabilidad financiera; esto señala que una gestión eficiente de los costos de stock contribuye a la generación de utilidades netas en relación con el patrimonio. De manera similar, al evaluar la asociación entre los costes de gestión de stock y el ROI%, se tuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.664 con valor de significancia de 0.000, por tanto, existe influencia directa entre los costes de gestión de stock y la rentabilidad económica; es decir una gestión óptima de los costes de servicio de stock permite que los recursos financieros se utilicen de forma más eficiente, mejorando el retorno sobre la inversión.

D. Para el cuarto objetivo específico

Para el cuarto objetivo específico se ha determinado el nivel de servicio influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

Tabla 36*Valor del coeficiente de correlación de Spearman para el nivel de servicio y la variable rentabilidad*

		Nivel de servicio	
Rho de Spearman	ROE%	Coefficiente de correlación	.719
		Sig. (bilateral)	.000
	ROI%	Coefficiente de correlación	.707
		Sig. (bilateral)	.000
		N	48

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los valores de correlación de Spearman entre el nivel de servicio y el ROE% fue de 0.719 con valor de significancia de 0.000, por tanto, existe influencia directa entre el nivel de servicio y la rentabilidad financiera. En ese sentido, la rentabilidad financiera (ROE) implica que un incremento en el nivel de servicio se asocia con una mejora en la rentabilidad, esto significa que la empresa puede generar más utilidades netas por cada unidad de patrimonio invertido. En otras palabras, un nivel de servicio más alto puede resultar en un incremento en las ventas y en la lealtad del cliente, lo que mejora las utilidades netas. De manera similar, en la correlación entre el nivel de servicio y la rentabilidad económica (ROI), se tuvo un coeficiente de 0.707 con valor de significancia de 0.000, por consiguiente, existe influencia directa entre el nivel de servicio y la rentabilidad económica; es decir, un alto nivel de servicio puede optimizar la rotación de inventarios, reducir los costos operativos mediante una gestión eficiente, y mejorar la satisfacción del cliente, lo cual a su vez aumenta los ingresos.

E. Para el quinto objetivo específico

Para el quinto objetivo específico se ha determinado de qué manera la merma influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.

Tabla 37

Valor del coeficiente de correlación de Spearman para la dimensión merma y la variable rentabilidad

		Merma	
Rho de Spearman	ROE%	Coeficiente de correlación	-.548
		Sig. (bilateral)	.000
	ROI%	Coeficiente de correlación	-.512
		Sig. (bilateral)	.000
		N	48

Nota. Elaboración propia.

Interpretación:

Los valores de correlación de Spearman entre la merma y el ROE% fue de -0.548 con valor de significancia de 0.000, por tanto, existe influencia inversa entre la merma y la rentabilidad financiera. Esto implica que un aumento en la merma afecta negativamente la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación con el patrimonio. Además, la merma puede ser un indicador de ineficiencias en los procesos operativos o de problemas de calidad que impactan negativamente en la rentabilidad. De manera similar, al evaluar la asociación entre la merma y el ROI%, se tuvo un coeficiente de correlación de -0.512 con valor de significancia de 0.000, por consiguiente, existe influencia inversa entre la merma y la rentabilidad económica; es decir un aumento en la merma reduce la eficiencia en la generación de ingresos y beneficios en relación con la inversión realizada en la empresa. Por ende, la merma genera costos adicionales y pérdidas que afectan el rendimiento de la inversión.

5.4. DISCUSIÓN

De acuerdo a la hipótesis general, se tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman igual a 0.801 y es significativa al 0.000. De manera similar, el nivel de asociación entre la gestión del inventario y el ROI se tuvo un valor de 0.783, que demuestra una influencia directa entre la gestión del inventario y el ROI. Por lo tanto al ser significativos, se acepta la hipótesis planteada. Este hallazgo subraya la importancia estratégica de la gestión del inventario. Las decisiones y prácticas relacionadas de cómo se manejan y controlan los niveles de inventario pueden tener repercusiones significativas en la rentabilidad general de la empresa. Una gestión eficaz puede conducir a una optimización de costos, reducción de desperdicios, mejora en los tiempos de entrega y satisfacción del cliente, todos los cuales pueden contribuir directamente a un mayor ROI. Dichos hallazgos se asemejan a los resultados de Matamoros (2022), pues en su estudio según a la escala de valores de coeficiente de correlación se logra obtener 0.12, lo que indica la existencia de la correlación. Asimismo, también se asemejan con los hallazgos de Rojas (2018), pues la gestión de inventarios si tiene relación con la rentabilidad, puesto que $r_{calculado}=1,00$ no se encuentra ubicado entre $r_{crítico}=\pm 0,754$ y se ubica en la región de rechazo, entonces se rechazó la H_0 , por tanto, la gestión de inventarios es determinante para la rentabilidad de la empresa puesto que tienen recursos involucrados. Del mismo modo, el estudio de Quispe y Espinal (2020), señala que, a través de la aplicación de la prueba de Pearson, se obtuvo una significancia de 0.009, la cual es menor que 0.05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, también se encontró correlación positiva alta ($r_{xy} = 0.801$), lográndose demostrar que la gestión de inventarios si incide en la rentabilidad de la empresa “Grifo Señor de Sipán E.I.R.L”.

En cuanto a la hipótesis específica 1, el coeficiente de correlación de Spearman para la dimensión rotación de stock y el ROE es igual a 0,731. Por tanto, existe correlación

entre la rotación de stock y el ROE. Correspondiente a la rotación de stock y el ROI, se tuvo un coeficiente de correlación de 0.662, se puede considerar esta correlación como moderada. Por lo tanto, al ser significativos, se demuestra que existe influencia entre rotación de stock y la variable rentabilidad. Para las empresas, entender esta correlación moderada es crucial. Sugiere que optimizar la gestión de la rotación de stock puede ser una estrategia eficaz para mejorar el rendimiento financiero, pero también subraya la importancia de evaluar y ajustar otros aspectos operativos y estratégicos para maximizar el ROI de manera integral. Por lo tanto, dichos resultados corroboran los hallazgos de Tibán (2014), pues indica que un adecuado control de stock de mercaderías en el área comercial de una entidad es una herramienta principal, pues generara un correcto funcionamiento de las operaciones, a través del cual se determina la cantidad y el tiempo en que se debe abastecer la bodega, para cumplir con la demanda de clientes.

En cuanto a la hipótesis específica 2, se tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman igual a 0.193. Por tanto, existe una correlación baja entre los plazos de entrega y el ROE. De manera similar, para el ROI, se tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman de 0.125, que es también indicativo de una correlación baja. Por lo tanto, al no ser significativos, se demuestra que no existe influencia entre plazos de entrega y la variable rentabilidad. Para las empresas, entender esta correlación. Sugiere que optimizar los plazos de entrega puede ser una estrategia eficaz para mejorar el rendimiento financiero, pero también subraya la importancia de evaluar y ajustar otros aspectos operativos y estratégicos para maximizar el ROI de manera integral. Por otro lado dichos resultados se contrastan con los hallazgos de Quispe (2016), pues el nivel de confianza de los métodos de control de existencias utilizados en la Empresa Grifo Latino S.A.C. es bajo, por cuanto se demuestra que el año 2015 la empresa materia de investigación obtuvo pérdidas de combustible a consecuencia de las diferencias existentes entre el control físico

y contable, dichos controles no están a cargo del personal idóneo y capacitado; afectando así la rentabilidad y los tiempos de entrega.

En cuanto a la hipótesis específica 3, se tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman igual a 0.862, por tanto, existe correlación entre los costes de servicio de stock y el ROE. Asimismo, en el nivel de asociación entre los costes de gestión de stock y el ROI, se tuvo un valor de correlación de 0.664. Esta correlación subraya la importancia estratégica de optimizar los costos asociados con la gestión de stock. Las empresas podrían considerar implementar sistemas de gestión de inventarios más eficientes, adoptar tecnologías que mejoren la precisión del inventario, o incluso revisar las políticas de aprovisionamiento y almacenamiento para controlar mejor los costos y mejorar el rendimiento financiero. Por lo tanto, se demuestra que existe influencia. De forma similar dichos hallazgos se asemejan a los resultados de Salazar y Saca (2020), ya que, al realizar un análisis de los procedimientos desde la recepción de existencias hasta el despacho de los mismos, se ha identificado la falta de coordinación de la dirección con el personal de almacén, también hace falta la verificación de responsabilidades asignadas debido a que el personal de almacén no se encuentra capacitado para la realización de los procesos, así mismo también no hay la utilización de formatos que ayudan a tener un mejor manejo de inventarios.

Respecto a la hipótesis específica 4, se tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman igual a 0.719. Por tanto, existe correlación entre el nivel de servicio y el ROE. Asimismo, para determinar el nivel de asociación entre el nivel de servicio y el ROI, tuvo un valor del coeficiente de correlación de Spearman de 0.707, que también demuestra una relación entre la gestión del inventario y el ROI. Por lo tanto, al ser significativos, se demuestra que existe influencia. Por otro lado, dichos resultados son similares con los hallazgos de Aizaga e Iza (2018), pues señalan en su estudio que el flujo de información

tiene falencias en la cadena de abastecimiento, debido a una comunicación poco adecuada, la cual se podría ver mejorada compartiendo los datos de información de manera bidireccional. De esta manera, al conocer las necesidades de primera mano del cliente final y al mismo tiempo de las fuentes de suministros se va a poder determinar la cantidad más apropiada de producto terminado a producir por referencia, la cantidad económica de pedido de materia prima aplicando herramientas como: planeación agregada.

En cuanto a la hipótesis específica 5, se determinó que entre la merma y el ROE existe relación inversa con un valor de -0.548 , asimismo, entre la dimensión merma y el ROI se tuvo un coeficiente de correlación inversa con un valor de -0.512 . Este hallazgo subraya la importancia de gestionar y minimizar la merma dentro de una organización. Estrategias efectivas para reducir la merma pueden incluir mejoras en los procesos de producción, optimización de inventarios, control de calidad más estricto y capacitación del personal. Por lo tanto al ser significativos, se demuestra que existe influencia de manera inversa entre la dimensión merma y la variable rentabilidad. Por otra parte, dichos hallazgos se asemejan a los resultados del estudio de Auccapuella y Prado (2019), ya que, señalaron que las mermas en el proceso de abastecimiento de Planta a Cisterna influyen de forma inversa en la rentabilidad del grifo Servicentro Chalpon E.I.R.L., ya que, el coeficiente de correlación fue de -0.836 , y un valor significativo de 0.003 , por lo tanto existe influencia entre las variables.

CONCLUSIONES

La gestión de inventario influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia, Cusco, periodo 2020, ya que, se identificó una correlación directa entre la gestión de inventario y la rentabilidad financiera ($Rho=0.801$, $p\text{-valor} <0.05$). Asimismo, se ha determinado una correlación directa entre la gestión de inventario y la rentabilidad económica ($Rho =0.783$, $p\text{-valor}<0.05$). Por lo tanto, estos resultados respaldan la premisa contable de que una gestión eficiente del inventario se traduce directamente en una mejora significativa en los indicadores de rentabilidad, consolidando así la importancia crítica de las prácticas contables en la salud financiera de la empresa. Además, tener un control adecuado de los inventarios ayuda a que la empresa controle la rotación de los productos.

Se verifica una disminución de la actividad por la coyuntura del periodo pandémico en la gestión de inventarios donde se evidenció como factor crítico que repercute negativamente en la rentabilidad general de la empresa. Este estudio pormenorizado está respaldado por un análisis exhaustivo, de la Rentabilidad Financiera y la Rentabilidad Económica donde arrojaron resultados negativos durante el periodo 2020, específicamente lo ubicamos en las tablas 31 y 32. Estos indicadores de Rentabilidad son clave ya que reflejan una dirección descendente, como se recopila en el Estado de Resultados del mismo periodo.

1. Respecto a la rotación de stock y la rentabilidad dentro de la empresa Grifo Tapia, se ha determinado una correlación directa entre la rentabilidad financiera ($Rho =0.731$, $p\text{-valor} <0.05$). Asimismo, se ha identificado una correlación directa entre la rentabilidad económica ($Rho =0.662$, $p\text{-valor} <0.05$). Estos hallazgos indican que la rotación de stock influye de manera directa en la rentabilidad, por tanto, tener un stock controlado de todos los productos para ser comercializados generará rentabilidad.
2. Referente a los plazos de entrega y la rentabilidad dentro de la empresa Grifo Tapia, se ha determinado que no se tiene influencia, ya que, entre los plazos de entrega y la

rentabilidad financiera se tuvo un $Rho = 0.193$, con un p-valor de 0.189 ($p > 0.05$). De manera similar, entre los plazos de entrega y la rentabilidad económica se tuvo un $Rho = 0.125$, con un p-valor de 0.399 ($p > 0.05$). Por lo tanto, la gestión de los plazos de entrega no influye de manera directa en la rentabilidad, es decir, el incumplimiento de los plazos de entrega afecta económicamente a la empresa. Además estos resultados contables señalan que, a pesar de la importancia operativa del cumplimiento en términos de logística y servicio al cliente, este aspecto particular no impacta significativamente en la rentabilidad según las métricas evaluadas en el contexto de Grifo Tapia E.I.R.L. Debiéndose a la coyuntura por la cual se atravesaba en dicho periodo.

3. En cuanto al costo de servicio de stock y la rentabilidad dentro de la empresa Grifo Tapia, se ha determinado una correlación directa entre el costo de almacenaje y la rentabilidad financiera ($Rho = 0.862$, p-valor < 0.05). Asimismo, se ha identificado una correlación directa entre el coste de almacenaje y la rentabilidad económica ($Rho = 0.664$, p-valor < 0.05). Por lo tanto, los costos de servicio de stock ejercen una influencia directa en la rentabilidad de la empresa para utilizar eficientemente el capital y generar ganancias. Por consiguiente, el almacenaje de los productos genera costos y gastos adicionales por el tiempo que están almacenados. La capacidad del almacén en el ejercicio fiscal 2020, no se aprovechó en su totalidad, esta subutilización del almacén incide directamente en la rentabilidad. Debido a que se tiene gastos altos para la mantención del almacén (Alquiler de local, personal, mantenimiento de dispensadores, etc) lo que significa que los ingresos obtenidos no cubrieron los gastos y costos mínimos en el periodo 2020 requeridos para el normal funcionamiento del Grifo Tapia EIRL. Por lo tanto, se puede afirmar que el indicador costo de almacenaje incide en la rentabilidad.

4. Respecto al nivel de servicio y la rentabilidad dentro de la empresa Grifo Tapia, se determinó una correlación directa entre el nivel de servicio y la rentabilidad financiera ($Rho = 0.719$, $p\text{-valor} < 0.05$). Asimismo, se ha determinado una correlación directa entre nivel de servicio y la rentabilidad económica ($Rho = 0.707$, $p\text{-valor} < 0.05$). Por lo tanto, el nivel de servicio influye de manera directa en la rentabilidad, asimismo, al tener un buen nivel de servicio se incrementan las ventas y al incrementar las ventas, podrá generar rentabilidad.

Por lo tanto, el nivel de servicio influye de manera positiva y significativa sobre la rentabilidad, estos hallazgos indican la importancia contable de mantener altos estándares de servicio, ya que, directamente afectan la capacidad de la empresa para generar beneficios financieros sostenibles.

Muy a pesar de las circunstancias en que se tenían en el periodo 2020, y por las medidas de restricción impuestas por el estado, el sector de combustibles fue catalogado como una actividad esencial. El Grifo Tapia EIRL trató de adecuarse y someterse a estas medidas afectando de esa manera a sus operaciones, los productos generalmente requeridos son Diesel y Gasohol 90, sin embargo, no superaron las metas de ventas esperadas por la empresa, los saldos (fuente kardex) para cada fin de mes quedaron muy inestables en algunos meses presentando saldos elevados y en otros meses los saldos fueron bajos, a causa de una demanda escasa, por consecuencia generan gastos financieros muy altos afectando la Rentabilidad Económica y Financiera, a comparación de los productos Gasohol de 95 y Gasohol de 98 que tienen un nivel de servicio “bajo” ya que dichos productos recién hacían su introducción gradual en el mercado. Por lo tanto, se puede afirmar que el indicador nivel de servicio va a repercutir en la rentabilidad.

5. En relación a las mermas y la rentabilidad en la empresa Grifo Tapia, se ha determinado una correlación inversa entre la rentabilidad financiera (-0,548) y en la rentabilidad económica (-0.512) con un valor de significancia igual a 0.000. Por lo tanto, existe influencia inversa entre la merma y la rentabilidad. Si bien es cierto que las mermas por temperatura no son controlables sin embargo es indispensable conocer los niveles de merma permitidos por almacén, temperatura, transporte y por paredes del tanque para cuidar y evitar perjuicios hacia la empresa. En otras palabras, un aumento en la merma conlleva a pérdidas económicas hacia la empresa. Por lo tanto se puede afirmar que la merma influye de manera negativa en la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

1. Al Gerente General por su medio al área de administración de la empresa Grifo Tapia E.I.R.L. fortalecer los puntos estratégicos de control de gestión de inventario. Su buen manejo contribuirá significativamente en los resultados de la rentabilidad, por lo tanto una adecuada gestión de inventarios es capaz de evitar errores en donde podremos obtener un buen desempeño de las ventas, así mismo se podrá reducir costos y sobre todo la mejora de los indicadores de rentabilidad.
2. Al Gerente General por su medio al área de administración de la empresa Grifo Tapia E.I.R.L. mantener buenas relaciones con los proveedores, ya que, aunque el cumplimiento de los periodos de transporte no impacte directamente en la rentabilidad, es una actividad clave para la empresa. Además, fortalecer la colaboración con los proveedores puede conducir a mejoras en la cadena de suministro y a una gestión logística más rentable.
3. Al Gerente General por su medio al área de contabilidad de la empresa Grifo Tapia E.I.R.L. buscar medidas para la optimización del nivel de costo de almacenaje, dado que estos se han identificado como altos e inflexibles al nivel de almacenamiento actual. La implementación de estrategias contables que permitan la reducción de estos costos contribuirá a mejorar la rentabilidad de la empresa. En lo respecta a los saldos se puede incrementar estrategias de venta, marketing, para elevar el nivel de las ventas y el óptimo manejo de los recursos financieros.
4. Al Gerente General por su medio al área de administración de la empresa Grifo Tapia E.I.R.L. consolidar la sostenibilidad del buen nivel de servicio mediante la implementación de estrategias de monitoreo y mejora. Además, se aconseja realizar evaluaciones periódicas de la cadena de suministro, anticipando posibles obstáculos y

adaptando proactivamente las operaciones para garantizar la continuidad de un servicio óptimo.

5. Al Gerente General de la empresa Grifo Tapia E.I.R.L., realizar inspecciones periódicas en los instrumentos, vehículos, entorno y otros elementos que desempeñan un papel fundamental en el proceso de abastecimiento y distribución de combustible. Es esencial mantener la movilidad en óptimas condiciones para prevenir posibles pérdidas significativas de combustible durante el transporte. Asimismo, se debe verificar con regularidad los materiales empleados en el llenado de los surtidores con el objetivo de prevenir cualquier tipo de fugas o pérdida.

BIBLIOGRAFÍA

- Aizaga, E., & Iza, N. (2018). *Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S. A.* [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil].
https://rraae.cedia.edu.ec/Record/UG_a9ccac3813fd989bafb59d502cce0c5a
- Andrade, A. (2011). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Contadores y empresas*, 59-61.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/608313/Art%C3%83%C2%ADculo%20%20Noviembre%202011%20An%C3%83%C2%A1lisis%20del%20ROA%20ROE%20y%20ROI.pdf?sequence=1>
- Auccapuella, E., & Prado, I. (2019). *Merzas y su Influencia en la Rentabilidad del Grifo Servicentro Chalpon E.I.R.L. Ayacucho 2015, 2016 y 2017.* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana los Andes].
https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/903/T037_DNI_42622687_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aparicio, J. (2018). *Costos de venta y rentabilidad de las empresas comercializadoras de vehículos automotores en el distrito de Wanchaq-Cusco, 2018.* tesis de pregrado, Universidad César Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38642/Aparicio_SJJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Argüelles, L., Quijano, R., Javier, M., Medina, F., & Cruz, C. (2018). El endeudamiento como indicador de rentabilidad financiera en las Mipymes turísticas de Campeche. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 11(1), 39-51. Obtenido de <https://www.theibfr.com/download/riaf/riaf/riaf-v11n1-2018/RIAF-V11N1-2018-4.pdf>
- Balmaceda, E., & Balmaceda, C. (2021). *Informe Técnico de Merzas en Combustibles Liquidos GRIFO TAPIA E.I.R.L. Mermex Perú S.C.R.L. .*
- Belito, H., & Burga, D. (2021). Tratamiento tributario de merzas y desmedros en renta y en el impuesto a la renta. *Lumen*, 17(2), 333-345.
<https://doi.org/Doi:10.33539/lumen.2021.v17n2.2476>
- Canevaro, E. (2017). *Control del sistema de inventarios y su incidencia en los estados financieros de las Mypes caso del grifo Mi Amandita E.I.R.L. Chiclayo – 2017.*

- Chiclayo: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote Filial Chiclayo. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4228/ESTADOS_FINANCIEROS_CANEVARO_FANANAN_DE_MONCAYO_ELVA_ROSA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Carro, R., & Gonzáles, D. (2013). Gestión de Stocks. Universidad Nacional de Mar del Plata. Nulan. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf
- Casamayou, E. (2019). Efecto de la rentabilidad financiera y operativa en el precio de las acciones de las empresas industriales. QUIPUKAMAYOC, 27(54), 65-72. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/16484/14228>
- Córdoba, M. (2016). Gestión financiera (Segunda ed.). Colombia: ECOE EDICIONES.
- Evelyn, A., & Nancy, I. (2018). Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S. A. . tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33118/1/Tesis%20Final%20Propuesta%20de%20Control%20de%20Inventario%20Empresa%20Lepulunchexpress%20281%29.pdf>
- Flores, J. (2019). Análisis e Interpretación de Estados Financieros (Quinta Edición ed.). Lima - Perú: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas.
- Fernandez, S. (20 de abril de 2020). Impactos del COVID-19 en la comercialización minorista de combustibles. <https://es.linkedin.com/pulse/impactos-del-covid-19-en-la-comercializaci%C3%B3n-de-sandro-fern%C3%A1ndez>
- Fontalvo, T., Mendoza, A., & Morelos, J. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la zona industrial de manomal. Revista Virtual Universidad Católica Del Norte, 314 - 341.
- García, J., & Paredes, L. (2014). Estrategias Financieras Empresariales. Patria. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=gOHhBAAAQBAJ&pg=PA245&lpg=PA245&dq=Seg%C3%BAn+Alberto+Leer+y+Cesar+Quir%C3%B3s,+las+formas+prim>

- ordiales+de+elevar+la+rentabilidad+son+cinco&source=bl&ots=UzCDgIH2ZH&sig=ACfU3U28h0ZsyqW5xMg8bIzm5LegYaVQ5Q&hl=es&sa=X&ved
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2014). Metodología de Investigación. México: McGraw Hill.
- Jara, G., Sánchez, S., Bucaram, R., & García, J. (2018). Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización. *COMPENDIUM*, 5(12), 54-76.
- López, R. (2014). Logística Comercial (Primera ed.). Madrid: Paraninfo.
- Lorca, P., De Andrés, J., Del Coz, J., & Bahamonde, A. (7 de mayo de 2007). El análisis de preferencias: un nuevo enfoque para el estudio de la rentabilidad empresarial. *Investigaciones Económicas*, 221 - 262.
- Méndez, J. (2011). La economía en la empresa. En la sociedad del conocimiento. México: McGraw - Hill.
- Matamoros, S. (2022). *Control interno de inventarios y su relación con la utilidad operativa de la empresa transportes y comercial pegazo E.I.R.L, distrito de san jerónimo. región cusco. periodo 2017*. [Tesis de posgrado, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/6517/253T20221038_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de economía y finanzas. (2021). *NIC 2. mef.gob.pe*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NI_C02.pdf
- Ortega, W., Narváez, C., Ormaza, J., & Erazo, J. (2020). Sistema de costeo basado en actividades ABC/ABM para la industria minera; caso Promine Cía. Ltda. *Dominio de Las Ciencias*, 6(1), 369–395. <https://doi.org/https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1153>
- Olvera-Montoya, A., Espinosa-Rodriguez, M., & Ramos-Aguilar, M. (2018). Gestión de inventarios en las microempresas de Salvatierra, Gto. *Revista de Planeación y Control Microfinanciero*, 4(12), 26-34. Obtenido de https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Planeacion_y_Control_Microfinanciero/vol4num12/Revista_de_Planeaci%c3%b3n_y_Control_Microfinanciero_V4_N12_4.pdf
- Quispe, S. (2016). Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq Periodo 2015. tesis de pregrado,

- Universidad Andina del Cusco, Cusco. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/589/3/Shirley_Tesis_bachiller_2016.pdf
- Quispe, S., & Espinal, Y. (2020). Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L. tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Cusco. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47595/Quispe_SSM-Espinal_AY-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Rojas, O. (2018). Gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa Red Salud del Norte S.A.C. Huacho – Huaura, 2018. tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huaura.
- Salas, K., Manguel, H., & Acevedo, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(2), 326-337. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052017000200326>
- SUNAT. (2023). *Informe N.º 000094-2023-Sunat/7t000*. <https://sni.org.pe/wp-content/uploads/2023/08/i000094-2023-7T0000.pdf>
- Salas-Navarro, K., Manguel-Mejía, H., & Acevedo-Chedid, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Revista chilena de ingeniería*, 326-337. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-01-00326.pdf>
- Salazar, E., & Saca, Y. (2020). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Dely Cusco S.A., 2020. tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4124/Edith_Tesis_Licenciatura_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sandoval, M., Yela, R., & Fajardo, J. (2017). La gestión de inventarios y su incidencia en la situación financiera empresarial. El caso AEROFAQ CIA. LTDA., Cantón Valencia. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador. Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2017i23212.html>
- Tarziján, J. (2013). *Fundamentos de estrategia empresarial* (Ediciones Universidad Católica de Chile ed.). Chile: Cuarta edición actualizada.
- Tibán, Y. (2014). Control de stock de mercaderías y la rentabilidad del área de comercialización en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de

Tungurahua en el año 2012. tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato,
Ambato. Obtenido de
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20624/1/T2631i.pdf>

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “Gestión de inventario y su influencia en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020”.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS a) ¿De qué manera la rotación del stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020? b) ¿De qué manera los plazos de entrega influyen en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020? c) ¿De qué manera el costo de servicio de stock influye en la rentabilidad del grifo</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar de qué manera la gestión de inventario influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS a) Determinar de qué manera la rotación del stock influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020. b) Determinar de qué manera los plazos de entrega influyen en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020. c) Determinar de qué manera el costo de servicio de stock influye en la rentabilidad del</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL La gestión de inventario influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS a) La gestión de la rotación del stock influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020. b) La gestión de los plazos de entrega influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p>	<p>Variable independiente: Gestión de inventario</p> <p>Dimensiones: a. Rotación del stock b. Plazos de entrega c. Costes de gestión de stock d. Nivel de servicio e. Merma</p> <p>Variable dependiente: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones a. Rentabilidad económica b. Rentabilidad financiera</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel: Descriptivo - explicativo</p> <p>Diseño: No experimental-transversal</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Población: La población de esta investigación abarcó todos los documentos fundamentales relacionados con la gestión de inventario y la rentabilidad.</p>

<p>Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?</p> <p>d) ¿De qué manera el nivel de servicio influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?</p> <p>e) ¿De qué manera la merma influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020?</p>	<p>grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>d) Determinar de qué manera el nivel de servicio influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>e) Determinar de qué manera la merma influye en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p>	<p>c) La gestión de los costos de servicio de stock influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>d) La gestión del nivel de servicio influye de manera directa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p> <p>e) La merma influye de manera inversa en la rentabilidad del grifo Tapia E.I.R.L., Cusco, periodo 2020.</p>		
---	---	---	--	--

ANEXO 02: INSTRUMENTOS
GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

KARDEX COMPRAS Y VENTAS EN CANTIDADES DE ENERO A DICIEMBRE
DEL 2020

SAN JERÓNIMO		TOTALES		SALDOS				
MESES	PRODUCTO	COMPRAS	VENTAS	G 84	G 90	G 95	G 98	DB5
SALDOS	Gasohol 84			1,931.97	3,279.39	1,001.00	-	3,747.50
	Gasohol 90							
	Diesel							
ENERO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	4,225.20	1,001.00	-	2,971.65
	Gasohol 90	7,700.00	6,754.19					
	Gasohol 95	-	-					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	11,700.00	12,475.86					
FEBRERO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	4,890.60	1,001.00	-	4,163.05
	Gasohol 90	8,500.00	5,834.60					
	Gasohol 95	-	-					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	13,680.00	12,488.60					
MARZO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	3,231.06	1,001.00	-	2,207.33
	Gasohol 90	2,000.00	3,659.55					
	Gasohol 95	-	-					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	8,000.00	,455.71					
ABRIL	Gasohol 84	-	-	1,931.97	4,030.08	1,001.00	-	9,677.62
	Gasohol 90	1,800.00	1,000.98					
	Gasohol 95	-	-					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	13,500.00	5,529.71					
MAYO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	3,957.83	1,001.00	-	7,315.86
	Gasohol 90	2,000.00	2,072.25					
	Gasohol 95	-	-					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	4,000.00	6,361.76					
JUNIO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	3,656.03	1,001.00	-	10,194.79
	Gasohol 90	3,500.00	3,801.79					
	Gasohol 95	-	-					

	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	10,500.00	7,621.07					
JULIO	Gasohol 84	-	-	1,931.97	3,987.31	2,408.37	-	23,492.76
	Gasohol 90	5,000.00	4,668.73					
	Gasohol 95	1,500.00	92.63					
	Gasohol 98	-	-					
	Diesel	25,400.00	12,102.03					
AGOSTO	Gasohol 84	-	20.25	1,911.72	8,541.57	5,424.88	1,000.00	20,473.64
	Gasohol 90	9,100.00	4,545.74					
	Gasohol 95	3,300.00	283.49					
	Gasohol 98	1,000.00	-					
	Diesel	29,700.00	32,719.12					
SETIEMBRE	Gasohol 84	-	-	1,911.72	7,578.15	3,665.33	925.21	3,474.51
	Gasohol 90	8,000.00	8,963.41					
	Gasohol 95	-	1,759.55					
	Gasohol 98	-	74.79					
	Diesel	2,000.00	18,999.13					
OCTUBRE	Gasohol 84	-	-	1,911.72	6,463.09	3,511.09	550.19	216.04
	Gasohol 90	12,600.00	13,715.07					
	Gasohol 95	3,500.00	3,654.24					
	Gasohol 98	-	375.02					
	Diesel	31,800.00	35,058.48					
NOVIEMBRE	Gasohol 84	-	-	1,911.72	4,222.03	2,059.92	88.32	12,042.06
	Gasohol 90	10,500.00	12,741.06					
	Gasohol 95	3,000.00	4,451.18					
	Gasohol 98	-	461.87					
	Diesel	27,500.00	15,673.98					
DICIEMBRE	Gasohol 84	-	0.86	1,910.87	11,355.72	4,823.73	928.66	5,634.56
	Gasohol 90	18,303.00	11,169.31					
	Gasohol 95	8,150.00	5,386.19					
	Gasohol 98	1,400.00	559.66					
	Diesel	49,400.00	55,807.50					
	TOTALES	334,033.00	319,339.34					

Nota. Elaboración propia en base a la documentación de Grifo Tapia E.I.R.L., Cusco.

VARIABLE 1: GESTIÓN DE INVENTARIOS

Indicador 1.1. Costo de almacenaje	Unidades vendidas, se refiere a la ventas, fuente KARDEX (GALONES)					Unidades demandadas, s fuente KARDEX		
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	P5: GASOHOL 84	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95
1. Enero	1'2475.86	6'754.19	0.000	0.000	0.000	11'700.00	7'700.00	0
2. Febrero	12'488.60	5'834.60	0.000	0.000	0.000	13'680.00	6'500.00	0
3. Marzo	8'455.71	3'659.55	0.000	0.000	0.000	6'500.00	2'000.00	0
4. Abril	5'529.71	1'000.98	0.000	0.000	0.000	13'000.00	1'800.00	0
5. Mayo	6'361.76	2'072.25	0.000	0.000	0.000	4'000.00	2'000.00	0
6. Junio	7'621.07	3'801.79	0.000	0.000	0.000	10'500.00	3'500.00	0
7. Julio	12'102.03	4'668.73	92.63	0.000	0.000	25'400.00	5'000.00	
8. Agosto	32'719.12	4'545.74	283.49	0.000	20.25	29'700.00	9'100.00	
9. Septiembre	18'999.13	8'963.41	1'759.55	74.79	0.000	2'000.00	8'000.00	0
10. Octubre	35'058.48	13'715.07	3'654.24	375.02	0.000	31'800.00	12'600.00	
11. Noviembre	15'673.98	12'741.06	4'451.18	461.87	0.000	27'500.00	10'500.00	
12. Diciembre	58'138.18	12'141.49	5'603.40	559.66	0.86	49'400.00	18'303.00	

Indicador 1.1. Costo de almacenaje	Coste de almacenaje unitario			
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98
1. Enero	1.165	2.035	0.000	0.000
2. Febrero	1.175	2.398	0.000	0.000
3. Marzo	2.398	7.638	0.000	0.000
4. Abril	1.233	8.479	0.000	0.000
5. Mayo	3.853	7.638	0.000	0.000
6. Junio	1.510	4.394	0.000	0.000
7. Julio	0.665	3.096	10.322	0.000
8. Agosto	0.578	1.732	4.656	15.149
9. Septiembre	7.638	1.961	0.000	0.000
10. Octubre	0.545	1.270	4.394	0.000
11. Noviembre	0.619	1.510	5.115	0.000
12. Diciembre	0.375	0.896	1.926	10.882

Nota. Elaboración propia.

**“GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD
DEL GRIFO TAPIA E.I.R.L., CUSCO, PERIODO 2020”**

95

Indicador 1.2. - Costos de adquisición	Costes de comprar las mercaderías (Compras en s/. fuente Kardex)				Gastos adicionales hasta que la mercancía se encuentra en el almacén (Referido a los Fletes, fuente KARDEX)			
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98
1. Enero	112'725.21	69'619.64	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
2. Febrero	131'142.43	56'531.95	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
3. Marzo	59'220.75	16'911.00	0.000	0.000	8'350.01	5'813.57	0.000	0.000
4. Abril	110'291.30	13'972.50	0.000	0.000	533.92	0.000	0.000	0.000
5. Mayo	30'643.60	15'525.00	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
6. Junio	78'966.60	25'309.80	0.000	0.000	1'334.76	1'080.51	0.000	0.000
7. Julio	206'042.08	35'812.15	11'309.85	0.000	9'919.53	2'521.19	0.000	0.000
8. Agosto	244'912.21	67'547.51	26'598.33	8'556.90	1'481.37	2'440.69	0.000	669.49
9. Septiembre	15'929.20	63'036.48	0.000	0.000	3'361.87	3'860.17	0.000	0.000
10. Octubre	248'813.50	95'581.36	28'842.10	0.000	16'317.77	7'813.56	3'198.31	0.000
11. Noviembre	182'092.60	76'056.60	23'827.50	0.000	135.60	1'355.93	0.000	0.000
12. Diciembre	430'923.15	146'482.40	67'934.40	12'086.06	41'478.79	28'346.73	10'512.72	949.15

Nota. Elaboración propia.

**Descuentos hasta que la mercancía se encuentra en el almacén.
(Hace alusión a las notas de crédito)**

Datos

	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	Total
1. Enero	3'099.60	2'066.40	0.000	0.000	5'166.00
2. Febrero	544.76	258.84	0.000	0.000	803.60
3. Marzo	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
4. Abril	131.75	18.24	0.000	0.000	150.00
5. Mayo	1'386.67	693.33	0.000	0.000	2'080.00
6. Junio	525.00	175.00	0.000	0.000	700.00
7. Julio	1'529.00	300.00	90.85	0.000	1'919.85
8. Agosto	1'485.01	454.92	165.07	49.90	2'155.00
9. Septiembre	320.00	80.00	0.000	0.000	400.00
10. Octubre	14'182.90	5'618.49	1'560.97	0.000	21'363.08
11. Noviembre	6'422.62	2'452.10	700.68	0.000	9'576.00
12. Diciembre	26'770.10	9'879.19	4'416.33	757.68	41'860.99

Nota. Elaboración propia.

Indicador: 1.3 Cumplimiento de los periodos de transporte del pedido	Periodo promedio de transporte de mercancías indicado por el proveedor (periodo indicado de entrega, días)					Periodo promedio de transporte de mercancías entregadas por el proveedor (periodo real de entrega, días)				
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	Promedio	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	Promedio
	1. Enero	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2. Febrero	5	5	5	0	3.75	5	5	5	5	5
3. Marzo	5	5	5	5	5	8	8	8	8	8
4. Abril	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
5. Mayo	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
6. Junio	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
7. Julio	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8. Agosto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9. Septiembre	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10. Octubre	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
11. Noviembre	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
12. Diciembre	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Nota. Elaboración propia.

Diferencia entre el periodo indicado y real de entrega por parte del proveedor en el transporte de la mercancía (DÍAS)

Datos	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	Promedio
1. Enero	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
2. Febrero	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
3. Marzo	3 días	3 días	3 días	3 días	3 días
4. Abril	1 días	1 días	1 días	1 días	1 días
5. Mayo	1 días	1 días	1 días	1 días	1 días
6. Junio	1 días	1 días	1 días	1 días	1 días
7. Julio	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
8. Agosto	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
9.					
Septiembre	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
10. Octubre	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
11.					
Noviembre	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días
12.					
Diciembre	0 días	0 días	0 días	0 días	0 días

Nota. Elaboración propia.

Indicador 1.4. Control del nivel de productos en stock (Rotación del stock)	Existencias medias de productos terminados (soles/galones)					Existencias iniciales (galones)			
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	P5: GASOHOL 84	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98
1. Enero	1.060	0.880	0.000	0.000	0.000	3747.50	3279.39	1001.00	0.00
2. Febrero	0.910	0.900	0.000	0.000	0.000	2971.50	4225.20	1001.00	0.00
3. Marzo	1.300	1.830	0.000	0.000	0.000	413.05	4890.60	1001.00	0.00
4. Abril	0.430	0.560	0.000	0.000	0.000	2207.33	3231.06	1001.00	0.000
5. Mayo	1.590	1.040	0.000	0.000	0.000	9677.20	4030.08	1001.00	0.000
6. Junio	0.730	1.090	0.000	0.000	0.000	7315.86	3957.83	1001.00	0.000
7. Julio	0.480	0.930	0.062	0.000	0.000	10194.79	3656.03	1001.00	0.000
8. Agosto	1.100	0.500	0.086	0.000	0.000	23492.76	3987.31	2408.37	0.000
9. Septiembre	9.500	1.120	0.300	0.000	0.000	20473.64	8541.57	5424.88	1000.00
10. Octubre	1.100	1.090	1.040	0.000	0.000	3474.51	7578.15	3665.33	925.21
11. Noviembre	0.570	1.210	1.480	0.000	0.000	216.04	6463.09	3511.09	550.19
12. Diciembre	1.180	0.660	0.680	0.400	0.000	12042.06	4222.03	2059.92	88.32

Nota. Elaboración propia.

Datos	Compras (GALONES)					Existencias finales (GALONES)			
	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98	P5: GASOHOL 84	P1: Diesel	P2: GASOHOL 90	P3: GASOHOL 95	P4: GASOHOL 98
1. Enero	11'700.00	7'700.00	0.000	0.000	0.000	2971.50	4'225.20	1'001.00	0.000
2. Febrero	13'680.00	6'500.00	0.000	0.000	0.000	413.05	4'890.60	1'001.00	0.000
3. Marzo	6'500.00	2'000.00	0.000	0.000	0.000	2'207.33	3'231.06	1'001.00	0.000
4. Abril	13'000.00	1'800.00	0.000	0.000	0.000	9'677.20	4'030.08	1'001.00	0.000
5. Mayo	4'000.00	2'000.00	0.000	0.000	0.000	7'315.86	3'957.83	1'001.00	0.000
6. Junio	10'500.00	3'500.00	0.000	0.000	0.000	10'194.79	3'656.03	1'001.00	0.000
7. Julio	25'400.00	5'000.00	1'500.00	0.000	0.000	23'492.76	3'987.31	2'408.37	0.000
8. Agosto	29'700.00	9'100.00	3'300.00	1'000.00	0.000	20'473.64	8'541.57	5'424.88	1'000.00
9. Septiembre	2'000.00	8'000.00	0.000	0.000	0.000	3'474.51	7'578.15	3'665.33	925.21
10. Octubre	31'800.00	12'600.00	3'500.00	0.000	0.000	216.04	6'463.09	3'511.09	550.19
11. Noviembre	27'500.00	10'500.00	3'000.00	0.000	0.000	12'042.06	4'222.03	2'059.92	88.32
12. Diciembre	49'400.00	18'303.00	8'150.00	1'400.00	0.000	5'634.56	11'355.72	4'823.73	928.66

Nota. Elaboración propia.

Merma mensual para el combustible tipo Diesel

Meses	Inventario inicial	Compras	Ventas	Inventario contable	Inventario físico	Fluctuación o merma	Factor
Enero	3747.5	11700	12476.86	2970.64	2871.84	99.81	0.80%
Febrero	2971.64	13680	12488.6	4163.04	4063.13	99.91	0.80%
Marzo	4163.04	5000	8455.71	707.33	639.68	67.65	0.80%
Abril	707.33	12500	5529.71	7677.62	7633.38	44.24	0.80%
Mayo	7677.62	4000	6361.76	5315.86	5264.96	50.89	0.80%
Junio	5315.86	10500	7621.07	8194.79	8133.82	60.97	0.80%
Julio	8194.79	11700	11837.03	8057.76	7963.06	94.70	0.80%
Agosto	8057.76	11900	9030.81	10926.95	10854.7	72.25	0.80%
Septiembre	10926.95	2000	16655.85	-3728.9	-3862.15	133.25	0.80%
Octubre	-3728.91	17600	19642.69	-5771.6	-5928.73	157.14	0.80%
Noviembre	-5771.59	21500	13502.68	2225.73	2117.71	108.02	0.80%
Diciembre	2225.73	25400	29450.72	-1824.99	-2060.59	235.61	0.80%
Promedio Factor Merma Almacenamiento D B5 UV: 0.80%							

Nota. Elaboración propia.

Merma mensual para el combustible tipo Gasohol 90

Meses	Inventario inicial	Compras	Ventas	Inventario contable	Inventario físico	Fluctuación o merma	Factor
Enero	3279.39	7700	6754.19	4225.20	4171.17	54.03	0.80%
Febrero	4225.2	4500	5834.6	2890.60	2843.93	46.68	0.80%
Marzo	2890.61	2000	3659.55	1231.06	1201.78	29.28	0.80%
Abril	1231.06	1800	1000.98	2030.08	2022.08	8.01	0.80%
Mayo	2030.08	2000	2072.25	1957.83	1941.25	16.58	0.80%
Junio	1957.83	3500	3801.79	1656.04	1625.62	30.41	0.80%
Julio	1656.04	2000	4668.73	-1012.69	-1050.04	37.35	0.80%
Agosto	-1012.69	7600	4328.54	2258.77	2224.14	34.63	0.80%
Septiembre	2258.77	6000	8427.8	-169.03	-236.46	67.42	0.80%
Octubre	-169.03	7600	12986.77	-5555.80	-5659.7	103.89	0.80%
Noviembre	-5555.81	10500	11553.3	-6609.11	-6701.53	92.43	0.80%
Diciembre	-6609.11	11550	10121.44	-5180.55	-5261.51	80.97	0.80%
Promedio Factor Merma Almacenamiento G90: 0.80%							

Nota. Elaboración propia.

merma mensual para el combustible tipo Gasohol 95

Meses	Inventario inicial	Compras	Ventas	Inventario contable	Inventario físico	Fluctuación	Factor
Enero	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Febrero	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Marzo	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Abril	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Mayo	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Junio	1001.00	0.00	0.00	1001.00	1001.00	0.00	0.80%
Julio	1001.00	1500.00	92.63	2408.37	2407.63	0.74	0.80%
Agosto	2408.37	1800.00	268.94	3939.43	3937.28	2.15	0.80%
Septiembre	3939.43	0.00	1604.65	2334.78	2321.94	12.84	0.80%
Octubre	2334.78	3500.00	3184.88	2649.90	2624.42	25.48	0.80%
Noviembre	2649.90	3000.00	3931.86	1718.04	1686.59	31.45	0.80%
Diciembre	1718.04	5700.00	4764.89	2653.15	2615.03	38.12	0.80%
Promedio Factor Merma Almacenamiento G95: 0.80%							

Nota. Elaboración propia.

Merma mensual para el combustible tipo Gasohol 98

Meses	Inventario inicial	Compras	Ventas	Inventario contable	Inventario físico	Fluctuación	Factor
Enero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Febrero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Marzo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Abril	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Mayo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Junio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Julio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Agosto	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80%
Septiembre	1000.00	0.00	74.79	925.21	924.61	0.60	0.80%
Octubre	925.21	0.00	375.02	550.19	547.19	3.00	0.80%
Noviembre	550.19	0.00	461.87	88.32	84.63	3.69	0.80%
Diciembre	88.32	1400.00	532.96	955.36	951.09	4.26	0.80%
Promedio Factor Merma Almacenamiento G98: 0.80%							

Nota. Elaboración propia.

ANEXO 03: BASE DE DATOS

tipo	unidades_venta		nivel_servicio	nivel	costo_almacenaje		cantidad_demanda_galones	costo_total_almacenaje	total_entregas_programadas_mes	el periodo indicado y real de entrega por	nro_entregas_puntuales_mes_pro	cumplimiento	stock_producto	rgpt	nivel	
	s_galones (o que se vendió)	unidades_demandas_galones (piden)			_unitario_soles	data_galones										ventas_precio_co
desel	12415.86	11,700.00	100.0%	Alto	1.17	11,700.00	0	6817.37	5	0	5	100%	Alto	10.90	Alto	
desel	10400.50	13,680.00	91.3%	Alto	1.16	13,680.00	0	8033.04	5	0	5	100%	Alto	7.62	Medio	
desel	8455.71	6,500.00	100.0%	Alto	2.40	6,500.00	0	7732.62	5	4	1	20%	Bajo	4.93	Bajo	
desel	5523.71	13,000.00	42.5%	Medio	1.23	13,000.00	0	805.70	5	3	2	40%	Medio	10.60	Alto	
desel	6361.76	4000	100.0%	Alto	3.05	4,000.00	0	7705.82	5	1	4	80%	Alto	2.48	Bajo	
desel	7621.07	11,700.00	65.1%	Medio	1.51	11,700.00	0	8036.17	5	4	1	20%	Bajo	5.74	Medio	
desel	1262.03	2540	47.6%	Medio	0.66	25,400.00	0	8441.28	5	0	5	100%	Alto	6.32	Medio	
desel	3278.12	2370	100.0%	Alto	0.59	23,700.00	0	6888.84	5	2	3	60%	Medio	5.98	Medio	
desel	1939.13	2000	100.0%	Alto	7.64	2,000.00	0	7638.19	5	2	3	60%	Medio	0.47	Bajo	
desel	3558.48	3180	100.0%	Alto	0.54	31,800.00	0	8850.91	5	2	3	60%	Medio	9.85	Medio	
desel	8573.38	2750	57.0%	Medio	0.62	27,500.00	0	8513.34	5	2	3	60%	Medio	7.81	Medio	
desel	50138.18	4940	100.0%	Alto	0.38	49,400.00	0	8264.94	5	2	3	60%	Medio	9.91	Medio	
gas_30	6754.19	770	87.7%	Alto	2.03	7,700.00	0	7833.83	5	0	5	100%	Alto	9.66	Medio	
gas_30	3534.60	850	89.8%	Alto	2.40	6,500.00	0	7732.64	5	0	5	100%	Alto	5.36	Medio	
gas_30	3653.55	2000	100.0%	Alto	7.64	2,000.00	0	7638.19	5	3	2	40%	Medio	2.03	Bajo	
gas_30	1000.98	180	55.6%	Medio	6.48	1,800.00	0	7631.52	5	1	4	80%	Alto	2.70	Bajo	
gas_30	2072.25	2000	100.0%	Alto	7.64	2,000.00	0	7638.19	5	1	4	80%	Alto	3.23	Bajo	
gas_30	3801.73	350	100.0%	Alto	4.33	3,500.00	0	7683.67	5	1	4	80%	Alto	4.64	Bajo	
gas_30	4868.73	5000	33.4%	Alto	3.10	5,000.00	0	7741.16	5	0	5	100%	Alto	5.55	Medio	
gas_30	4545.74	3100	50.0%	Medio	1.73	3,100.00	0	7681.88	5	2	3	60%	Medio	7.49	Medio	
gas_30	8834.41	800	100.0%	Alto	1.86	8,000.00	0	7844.12	5	2	3	60%	Medio	6.14	Medio	
gas_30	13715.07	1650	100.0%	Alto	1.27	16,500.00	0	8003.01	5	2	3	60%	Medio	4.83	Bajo	
gas_30	12741.06	1650	100.0%	Alto	1.51	10,500.00	0	7823.93	5	2	3	60%	Medio	5.06	Medio	
gas_30	12414.49	1630	66.3%	Medio	0.90	16,300.00	0	8197.75	5	2	3	60%	Medio	6.29	Medio	
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	0	5	100%	Alto	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	0	5	100%	Alto	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	4	1	20%	Bajo	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	4	1	20%	Bajo	100.00	0.00	Bajo
gas_35	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	1	4	80%	Alto	100.00	0.00	Bajo
gas_35	32.63	150	6.2%	Bajo	10.32	1,500.00	0	7741.16	5	2	3	60%	Medio	1,751.00	7.65	Medio
gas_35	283.49	3300	8.6%	Bajo	4.66	3,300.00	0	7682.64	5	2	3	60%	Medio	4,104.63	7.18	Medio
gas_35	1759.55	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	2	3	60%	Medio	5,566.63	0.00	Bajo
gas_35	3654.24	3500	100.0%	Alto	4.39	3,500.00	0	7689.50	5	0	5	100%	Alto	6,295.11	4.97	Bajo
gas_35	4451.18	3000	100.0%	Alto	5.11	3,000.00	0	7672.36	5	2	3	60%	Medio	6,838.21	3.92	Bajo
gas_35	5603.40	8150	68.8%	Alto	1.93	8,150.00	0	7848.86	5	2	3	60%	Medio	8,360.51	8.71	Medio
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	0	5	100%	Alto	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	0	5	100%	Alto	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	3	2	40%	Medio	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	0	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	0	5	100%	Alto	0.00	0.00	Bajo
gas_38	0.00	1000	0.0%	Bajo	15.15	1,000.00	0	7574.70	5	2	3	60%	Medio	500.00	18.73	Alto
gas_38	74.73	0.00	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	2	3	60%	Medio	500.00	0.00	Bajo
gas_38	375.02	0.00	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	2	3	60%	Medio	500.00	0.00	Bajo
gas_38	461.87	0.00	0.0%	Bajo	0.00	0.00	0	0.00	5	2	3	60%	Medio	500.00	0.00	Bajo
gas_38	553.66	1400	40.0%	Medio	10.88	1,400.00	0	7617.53	5	2	3	60%	Medio	1,662.61	7.53	Medio

total_entregas_programadas_mes	el periodo indicado y real de entrega por	nro_entregas_puntuales_mes_pro	stock_producto	rgpt	nivel				
_mes	de entrega por	medio	ventas_precio_co	existencias_inicial	s_terminados_g	stock_medio_compr	as	rgpt	nivel
5	0	5	104,632.67	3,747.50	15,447.50	9,597.50	10.90	Alto	
5	0	5	122,339.74	2,971.50	16,651.50	16,049.50	7.62	Medio	
5	4	1	58,129.26	413.05	6,913.05	11,782.28	4.93	Bajo	
5	3	2	116,258.52	2,207.33	15,207.33	11,060.19	10.51	Alto	
5	1	4	35,771.85	9,677.20	13,677.20	14,442.27	2.48	Bajo	
5	4	1	93,901.12	7,315.86	19,015.86	16,346.53	5.74	Medio	
5	0	5	227,151.27	10,194.79	35,594.79	27,305.33	8.32	Medio	
5	2	3	265,606.01	23,492.76	53,192.76	44,393.78	5.98	Medio	
5	2	3	17,885.93	20,473.64	22,473.64	37,833.20	0.47	Bajo	
5	2	3	284,386.24	3,474.51	35,274.51	28,874.08	3.85	Medio	
5	2	3	245,931.49	216.04	27,716.04	31,495.28	7.81	Medio	
5	2	3	68,866.94	3,279.39	10,979.39	7,129.39	9.91	Medio	
5	0	5	58,134.43	4,225.20	10,725.20	10,852.30	9.66	Medio	
5	3	2	17,887.52	4,890.60	6,890.60	8,807.90	5.36	Medio	
5	1	4	16,098.77	3,231.06	5,031.06	5,960.83	2.70	Bajo	
5	1	4	17,887.52	4,030.08	6,030.08	5,530.57	3.23	Bajo	
5	1	4	31,303.15	3,957.83	7,457.83	6,743.96	4.64	Bajo	
5	0	5	44,719.79	3,656.03	8,656.03	8,056.93	5.55	Medio	
5	2	3	81,388.20	3,987.31	13,087.31	10,871.67	7.49	Medio	
5	2	3	71,550.07	8,541.57	16,541.57	14,814.44	4.83	Bajo	
5	2	3	112,691.36	7,578.15	20,178.15	18,353.86	6.14	Medio	
5	2	3	93,909.46	6,463.09	16,963.09	18,570.62	5.06	Medio	
5	2	3	163,697.61	4,222.03	22,525.03	19,744.06	8.29	Medio	
5	0	5	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	0	5	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	4	1	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	3	2	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	3	2	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	4	1	-	1,001.00	1,001.00	1,001.00	0.00	Bajo	
5	2	3	13395.9812	1,001.00	2,501.00	1,751.00	7.65	Medio	
5	2	3	29,471.16	2,408.37	5,708.37	4,104.63	7.18	Medio	
5	2	3	-	5,424.88	5,424.88	5,566.63	0.00	Bajo	
5	2	3	-	31,257.29	3,665.33	6,295.11	4.97	Bajo	
5	2	3	-	26,791.96	3,511.09	6,838.21	3.92	Bajo	
5	2	3	-	72,784.83	2,059.92	8,360.51	8.71	Medio	
5	0	5	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	0	5	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	3	2	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	3	2	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	3	2	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	3	2	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	2	3	9393.78425	-	1,000.00	500.00	18.73	Alto	
5	2	3	-	-	-	500.00	0.00	Bajo	
5	2	3	-	-	-	500.00	0.00	Bajo	
5	2	3	-	1,000.00	1,000.00	500.00	0.00	Bajo	
5	2	3	-	-	-	-	0.00	Bajo	
5	2	3	12,521.26	925.21	2,325.21	1,662.61	7.53	Medio	

Estado de situación financiera


ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 AL 31 de Diciembre del 2020
 (En Nuevos Soles)

	31.12.2020	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	966,664	
Inversiones Financieras		
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	596,882	
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	31,030	
Cuentas por Cobrar diversas - Terceros	269,378	
Inventarios	195,278	
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	4,938	
Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta		
Activos por Impuestos a las Ganancias		
Gastos Pagados por Anticipado	71	
Otros Activos		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,064,241	
ACTIVO NO CORRIENTE		
Inversiones Financieras		
Cuentas por Cobrar Comerciales		
Otras Cuentas por Cobrar		
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		
Activos Biológicos		
Inversiones Mobiliarias		
Propiedades de Inversión		
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	2,400,252	
Depreciación	-659,148	
Intangible	12,800	
Activo diferido	459,554	
Otros Activos	180,755	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,394,213	
TOTAL ACTIVO	4,458,454	
CUENTAS DE ORDEN	0	
		PASIVO Y PATRIMONIO
		PASIVO CORRIENTE
		Obligaciones Financieras
		Cuentas por Pagar Comerciales
		Otras Cuentas por Pagar
		Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas
		Provisiones
		Pasivos Mantenidos para la Venta (anticipos por ventas futuras)
		Pasivos por Impuestos a las Ganancias
		Provisión por Beneficios a los Empleados
		Otros Pasivos
		TOTAL PASIVO CORRIENTE
		PASIVO NO CORRIENTE
		Obligaciones Financieras
		Cuentas Pagar Comerciales
		Otras Cuentas por Pagar
		Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas
		Pasivo por Impuestos a las Ganancias Diferidos
		Provisiones
		Provisión por Beneficios a los Empleados
		Otros Pasivos
		Ingresos Diferidos (Neto)
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE
		TOTAL PASIVO
		PATRIMONIO
		Capital
		Acciones de Inversión
		Capital Adicional
		Excedente de revaluación
		Reservas Legales
		Otras Reservas
		Resultados Acumulados
		Resultados del ejercicio
		TOTAL PATRIMONIO
		0
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
		CUENTAS DE ORDEN

Estado de resultados



ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Por los períodos terminados al 31 de Diciembre del 2020

(En Nuevos Soles)

	31.12.2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Venta Netas de Bienes	3,059,310
Prestación de Servicios	-2,779,155
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	280,155
Costo de Ventas	
GANANCIA (PÉRDIDA) BRUTA	280,155
Gastos de Ventas y Distribución	130,112
Gastos de Administración	110,411
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Otros Ingresos Operativos	
Otros Gastos Operativos	3,700
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	35,932
Ingresos Financieros	1,185
Diferencia de Cambio (Ganancias)	
Gastos Financieros	59,741
Diferencia de Cambio (Pérdidas)	
Participación en los Resultados Netos de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidos a Valor Razonable	
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-22,624
Gasto por Impuesto a las Ganancias	0
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DE OPERACIONES CONTINUADAS	-22,624
Ganancia (Pérdida) Neta de Impuesto a las Ganancias Procedente de Operaciones Discontinuas	
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-22,624
COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL:	
Ganancias (Pérdidas) Neta por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias (Pérdidas) de Inversiones en Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultado Integral	
OTRO RESULTADO INTEGRAL ANTES DE IMPUESTOS	-22,624
IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADO CON COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL	
Ganancias Netas por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias de Inversiones por Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultado Integral	
SUMA DE COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL CON IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADOS	- 22,624
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	- 22,624
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL EJERCICIO, NETO DEL IMPUESTO A LA RENTA	- 22,624

Base de datos Mermas

Tipo	Meses	Merma por transporte	Merma por paredes del tanque	Merma por almacenamiento	Merma total mensual	Precio	%		
galones GS	1. Enero	20.48	2.64	54.03	77.15	613.64	11.0%	Merma Precio units Total	700.42 7.9539 5571.08 g90
	2. Febrero	11.98	2.64	46.68	61.30	487.57	8.8%		
	3. Marzo	5.32	2.64	19.28	27.24	216.66	3.9%		
	4. Abril	4.8	2.64	8.01	15.45	122.88	2.2%		
	5. Mayo	5.55	2.64	6.28	14.47	115.09	2.1%		
	6. Junio	9.4	2.64	30.41	42.45	337.64	6.1%		
	7. Julio	5.36	2.64	17.35	25.35	201.62	3.6%		
	8. Agosto	20.52	2.64	14.63	37.79	300.57	5.4%		
	9. Septiembre	5.38	2.64	37.42	45.44	361.42	6.5%		
	10. Octubre	20.55	2.64	103.89	127.08	1010.77	18.1%		
	11. Noviembre	28.1	2.64	82.43	113.17	900.14	16.2%		
	12. Diciembre	30.91	2.64	79.99	113.54	903.09	16.2%		
galones GS	1. Enero	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%	Merma Precio units Total	173.07 8.2395 1426.01 g95
	2. Febrero	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%		
	3. Marzo	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%		
	4. Abril	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%		
	5. Mayo	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%		
	6. Junio	0	0.64	0	0.64	5.27	0.4%		
	7. Julio	4.19	0.64	0.74	5.57	45.89	3.2%		
	8. Agosto	4.85	0.64	2.15	7.64	62.95	4.4%		
	9. Septiembre	0	0.64	12.84	13.48	111.07	7.8%		
	10. Octubre	9.4	0.64	25.48	35.52	292.67	20.5%		
	11. Noviembre	8.05	0.64	33.45	42.14	347.21	24.3%		
	12. Diciembre	15.31	0.64	48.93	64.88	534.58	37.5%		
galones GS	1. Enero	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%	Merma Precio units Total	26.70 8.5712 228.85 g98
	2. Febrero	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	3. Marzo	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	4. Abril	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	5. Mayo	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	6. Junio	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	7. Julio	0	0.09	0	0.09	0.77	0.3%		
	8. Agosto	2.7	0.09	0	2.79	23.91	10.4%		
	9. Septiembre	0	0.09	0.2	0.30	2.57	1.1%		
	10. Octubre	0	0.09	9	9.09	77.91	34.0%		
	11. Noviembre	0	0.09	3.69	3.78	32.40	14.2%		
	12. Diciembre	3.76	0.09	6.26	10.11	86.65	37.9%		
galones BS	1. Enero	22.05	5.97	99.81	127.83	1071.16	8.4%	Merma Precio units Total	1528.22 8.3796 12805.87 Diesel
	2. Febrero	23.16	5.97	99.91	129.04	1081.30	8.4%		
	3. Marzo	9.55	5.97	67.65	83.17	696.93	5.4%		
	4. Abril	29.5	5.97	34.24	69.71	584.14	4.6%		
	5. Mayo	7.58	5.97	50.89	64.44	539.98	4.2%		
	6. Junio	25.76	5.97	60.97	92.70	776.79	6.1%		
	7. Julio	22.38	5.97	94.23	122.58	1027.17	8.0%		
	8. Agosto	22.54	5.97	72.25	100.76	844.33	6.6%		
	9. Septiembre	3.79	5.97	113.25	123.01	1030.77	8.0%		
	10. Octubre	24.31	5.97	150.14	180.42	1511.85	11.8%		
	11. Noviembre	40.92	5.97	108.02	154.91	1298.08	10.1%		
	12. Diciembre	48.07	5.97	225.61	279.65	2343.36	18.3%		

ANEXO 04: FOTOGRAFÍAS

