

06

Recibido: 12 de mayo del 2025

Aceptado: 5 de junio del 2025

Publicado: 12 de junio del 2025

DOI: <https://doi.org/10.57175/evsos.v3i4.279>

Rotación de inventario y la fijación de precios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

Inventory Turnover and Pricing in an Auto Parts Company, Chimbote—2024

Poma Rosales, Carolina Pricila  ¹ orcid.org/0000-0002-6839-3221

¹ Universidad Cesar Vallejo, Perú.

Correo institucional: cpomar@ucvvirtual.edu.pe

Resumen

La presente investigación abordó la rotación de inventarios y la fijación de precios en una empresa de repuestos de automóviles en la ciudad de Chimbote durante el periodo 2024, vinculándose al Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) N.º 8: “Trabajo decente y crecimiento económico”, en particular a las metas 8.1, que promueven el crecimiento económico sostenido, y 8.3, que impulsan las actividades productivas y la formalización empresarial.

El estudio fue de tipo básico, con enfoque cuantitativo y diseño no experimental, descriptivo y de corte transversal. La muestra estuvo conformada por 15 trabajadores de las áreas de gerencia, contabilidad, almacén, caja y ventas. Se utilizó un cuestionario estructurado para la recolección de datos, el cual fue aplicado directamente a los participantes.

Los resultados mostraron que el 60% de los encuestados calificaron la rotación de inventarios como regular, debido a una mala organización y ausencia de procedimientos definidos. En cuanto a la fijación de precios, el 87.0% la calificó como regular, mientras que el 13.0% la consideró óptima, atribuyendo dicha calificación a la falta de análisis técnico de costos y estudios de mercado.

Se concluyó que la empresa presentó limitaciones en su gestión de inventarios y precios, ya que el establecimiento empírico de precios y la débil gestión del stock afectaron la competitividad, lo que repercutió negativamente en su rentabilidad y sostenibilidad.

Palabras clave: lista de control, lista de verificación, listas de revisión, Recesión económica y política.

Abstract

This research addressed inventory turnover and pricing in an auto parts company located in the city of Chimbote during the year 2024, aligning with Sustainable Development Goal (SDG) No. 8: "Decent work and economic growth," particularly targets 8.1, which promote sustained economic growth, and 8.3, which encourage productive activities and business formalization.

The study was basic in type, with a quantitative approach and a non-experimental, descriptive, and cross-sectional design. The sample consisted of 15 employees from the management, accounting, warehouse, cashier, and sales departments. A structured questionnaire was used for data collection, which was applied directly to the participants.

The results showed that 60% of the respondents rated inventory turnover as regular, due to poor organization and a lack of defined procedures. Regarding pricing, 87.0% rated it as regular, while 13.0% considered it optimal, attributing this rating to the lack of technical cost analysis and market studies.

It was concluded that the company showed limitations in its inventory and pricing management, as empirical price setting and weak stock management affected competitiveness, which negatively impacted its profitability and sustainability.

Keywords: checklist, verification list, review lists, economic recession, and policy.

1. Introducción

En un entorno empresarial competitivo y en constante evolución, la rotación de inventarios y la fijación de precios fueron aspectos fundamentales para alcanzar la sostenibilidad y el éxito de las organizaciones. La rotación de inventarios permitió medir la eficiencia con la que una empresa gestionó su stock y la rapidez con la que sus productos fueron vendidos, reduciendo costos y evitando la acumulación de mercadería obsoleta. Por su parte, la fijación de precios garantizó que los productos fueran valorados de manera justa, teniendo en cuenta los costos involucrados y permitiendo obtener márgenes de ganancia que aseguraran la viabilidad financiera.

La adecuada gestión de ambas variables se tradujo en un mejor rendimiento económico, ya que una rotación ágil de inventarios facilitó el ajuste oportuno de precios competitivos, lo cual permitió a las empresas cubrir sus costos, generar excedentes y reinvertir en su crecimiento. Esta dinámica se alineó con los principios del Objetivo de Desarrollo Sostenible número 8, el cual promueve el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, así como el empleo pleno y productivo. Optimizar la rotación de inventarios y la fijación de precios no solo mejoró los márgenes de rentabilidad, sino que también fortaleció las economías locales al incentivar la actividad comercial, generar empleo digno y fomentar una mayor estabilidad en los negocios.

Esta relación entre una buena gestión del inventario y una estrategia de precios eficiente también se vinculó con metas más específicas del ODS 8, como la meta 8.1, orientada al fomento del crecimiento económico per cápita sostenido, especialmente en países en desarrollo. En el contexto de una empresa de repuestos de automóviles, una gestión eficaz de inventarios y precios permitió incrementar sus ingresos, optimizar recursos y contribuir al dinamismo económico de su entorno inmediato.

Asimismo, se observó una conexión directa con la meta 8.3, centrada en el desarrollo y formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas. Una empresa del rubro automotriz, al enfrentar y superar desafíos vinculados a estas

dos variables, logró consolidar su operación, reforzar su posición en el mercado y contribuir al crecimiento económico sostenible desde el ámbito local.

A nivel global, la acumulación de inventarios se convirtió en una problemática creciente. Brennan y Gaurang (2023) señalaron que muchas empresas del índice S&P 500 enfrentaron una acumulación de productos no vendidos, resultado del “efecto látigo”, una reacción que surgió tras la pandemia cuando se realizaron pedidos excesivos para evitar la escasez, pero que terminó generando sobreabastecimiento ante la caída de la demanda. Esta situación condujo a una rotación lenta, afectando la eficiencia y aumentando los costos de almacenamiento, lo cual repercutió negativamente en la rentabilidad.

En el caso peruano, el Banco Central de Reserva del Perú reportó que los inventarios de los importadores alcanzaron niveles suficientes para abastecer por hasta 90 días. Esta tendencia se evidenció principalmente en sectores como el textil, materiales de construcción, eléctricos y de consumo masivo. En muchos casos, ante la baja demanda, las empresas se vieron obligadas a liquidar productos con descuentos de hasta 20 %, afectando directamente sus márgenes de ganancia (Pinedo, 2022). Esta realidad confirmó la influencia que la mala rotación de inventarios ejerció sobre las decisiones de precios, revelando una relación directa con la sostenibilidad del negocio.

En el contexto local, una empresa de repuestos de automóviles ubicada en Chimbote experimentó durante el año 2024 una serie de dificultades asociadas a la lenta rotación de sus inventarios y a una inadecuada fijación de precios. El exceso de productos almacenados obligó a realizar rebajas significativas para lograr ventas, lo cual comprometió los márgenes de utilidad y, en consecuencia, la rentabilidad del negocio. Esta situación hizo evidente la necesidad de comprender a profundidad cómo se desarrollaron estas dos variables durante el periodo analizado, y qué factores incidieron directamente en ellas.

A partir de este escenario, surgió la necesidad de plantear el siguiente problema de investigación: ¿Cómo se encuentra la rotación de inventarios y la fijación de precios

en una empresa de repuestos de automóviles en Chimbote durante el periodo 2024? Y sus problemas específicos: ¿Cómo se encuentra la valuación de inventarios en una empresa de repuestos automóviles de Chimbote durante el periodo 2024? ¿Cómo se desarrolla el control de inventarios en las empresas de repuestos automóviles de Chimbote durante el año 2024? ¿Cómo se llevan a cabo las adquisiciones en las empresas de repuestos automóviles de Chimbote durante el año 2024? ¿Cómo se encuentra el margen de ganancia de una empresa de una empresa de repuestos de automóviles en Chimbote durante el año 2024? y por último ¿Cuál es el proceso de determinación del precio de venta en una empresa de repuestos de automóviles en Chimbote durante el año 2024?

El presente estudio resultó de gran relevancia, ya que permitió visibilizar cómo la adecuada gestión de inventarios y una correcta estrategia de precios fueron determinantes en el desempeño financiero de una empresa del sector automotriz. A través del análisis de estas variables, la empresa pudo identificar oportunidades de mejora, tomar decisiones más informadas y diseñar estrategias que le permitieran mantenerse competitiva en un mercado exigente. Además, los resultados de la investigación brindaron una base sólida para otros estudios similares, aportando conocimientos prácticos que pueden ser aplicados en diferentes contextos empresariales, particularmente en el sector de las micro y pequeñas empresas.

Además, la información derivada de este estudio no solo contribuirá a optimizar las prácticas empresariales y mejorar los resultados financieros, sino que también contribuirá a establecer una base firme para futuras investigaciones en esta área. Esto, a su vez, promoverá una comprensión más profunda de cómo se gestionarán la rotación de inventarios y las estrategias de fijación de precios en diversos contextos, lo cual podría resultar muy beneficioso para el sector.

Con base en ello, se planteó como objetivo general de esta investigación describir como se encuentra la rotación de inventarios y la fijación de precios en una empresa de repuestos de automóviles durante el periodo 2024, para lo cual se planteara

como objetivos específicos describir el estado del valor de inventarios en las empresas de repuestos de automóviles en Chimbote durante el periodo 2024, describir como se encuentra el control de inventarios en las empresas de repuestos de automóviles en Chimbote durante el periodo 2024, examinar los procesos de adquisiciones en las empresas de repuestos automóviles en Chimbote durante el periodo 2024, Determinar la variación del margen de ganancia y por ultimo describir el proceso de fijación del precio de venta en una empresa de repuestos de automóviles en Chimbote durante el periodo 2024.

En cuanto a los antecedentes internacionales de la investigación, se encuentra el estudio de (Sinaluisa, 2021), en el que se analizó las variables rotación de inventarios y flujo de efectivo mediante una investigación no experimental con un enfoque cuantitativo y explicativa. La muestra una empresa con 14 colaboradores del área de administración de los inventarios para llevar a cabo el estudio, se emplearon la observación y cuestionario como instrumentos de recolección de datos. Se concluye que la rotación de inventarios varía entre productos, lo que afecta la liquidez. Esta situación dificulta el pago oportuno a proveedores, lo que requiere ajustar la reposición de inventarios.

De manera similar, Garcia y Morillo (2020) analizaron las variables de precios justos y fijación de precios mediante una investigación no experimental con enfoque cuantitativo y alcance analítico. En su estudio de 40 empresas del sector ferretero, se identificó que una mala gestión de inventarios y el incumplimiento de las normativas de fijación de precios han afectado la rentabilidad y competitividad de estas empresas. Además, la lenta rotación de inventarios obligó a reducir los precios, lo que deterioró los márgenes de ganancia.

Por su parte, Malpartida y Tamariz (2023) también realizaron un estudio en el ámbito nacional, en el cual analizaron la rotación de existencias y su relación con la rentabilidad. Utilizando un diseño no experimental, transversal y correlacional, incluyeron a 76 trabajadores del área de almacén y logística como muestra. El estudio llegó a la conclusión de que la rotación de inventarios influye de manera

notable en la rentabilidad de las organizaciones que venden equipos hidráulicos en San Luis, Lima. Esto se debe a la falta de eficacia en sus métodos de gestión de inventarios. y en la gestión del stock.

A nivel nacional, Tafur y Tume (2019) examinaron la relación entre la fijación de precios y la rentabilidad en un estudio no experimental, transversal y correlacional. La muestra incluyó a un trabajador, y los datos se recolectaron mediante entrevistas. El estudio reveló que la fijación de precios tiene un impacto negativo en la rentabilidad, corroborando la hipótesis del estudio. Se identificaron pérdidas debido a un proceso inadecuado en la determinación de precios, afectando significativamente la rentabilidad empresarial.

A nivel local, Cueva y Vargas (2022) analizaron las variables de gestión de inventarios y liquidez, empleando un diseño no experimental, transversal y correlacional. La muestra estuvo conformada por 15 personas de las áreas de gerencia, contabilidad y almacén. Para la recolección de datos, se utilizó un cuestionario. En sus conclusiones, encontraron una relación positiva entre la gestión de inventarios y la liquidez. Señalaron que una planificación, organización y control de inventarios deficientes pueden dar lugar a gastos innecesarios, afectando de manera negativa la economía de la empresa.

Finalmente, en el ámbito local, Montenegro y Valverde (2021) examinaron las variables de costos de producción y fijación de precios mediante un diseño no experimental, transversal y descriptivo. La muestra incluyó a la jefa de ventas y a la administradora de la empresa. A través de entrevistas, análisis documental y observación, Llegando a la conclusión que la empresa debe implementar un sistema de costeo por órdenes específicas y gestionar mejor la rotación de inventarios para optimizar costos, establecer precios estratégicos y aumentar la rentabilidad.

2. Desarrollo

La teoría del sistema ABC para analizar cómo una gestión diferenciada de inventarios puede influir en la rotación y la eficiencia operativa. Desarrollada por Ford Dickie en la década de 1950 y basada en el Principio de Pareto, esta teoría categoriza los productos en inventario en tres grupos: A, B y C, según su valor y frecuencia de uso. Esta categorización ayuda a las organizaciones a enfocar mejor sus medios y esfuerzos, mejorando la administración de inventarios y apoyando una toma de decisiones estratégicas más efectiva (Guerrero, 2017).

2.1. Rotación de Inventario

La rotación de existencias o inventarios es un indicador clave en la gestión empresarial, ya que muestra cuántas veces se renueva o reemplaza el inventario en un período determinado. Según Rivera y Verastegui (2019), mencionaron la frecuencia de las ventas y el plazo requerido para recuperar la inversión realizada.

Por su parte, Binsaddig et al. (2023) señalaron que este indicador se refiere a la tasa a la que el inventario viejo es reemplazado por nuevo una vez que sale del almacén. Ambos enfoques destacaron la importancia de la rotación de inventarios como un parámetro de eficiencia, intrínsecamente relacionado con la rentabilidad de las empresas (Alnaim y Koubaib, 2023).

Cabe destacar que Aponte y Ninatanta (2023) señalaron que este indicador fue fundamental para convertir mercadería en efectivo y mejorar la liquidez. En el sector comercial, ayuda a responder a la demanda, mantener precios competitivos y evitar pérdidas, garantizando la rentabilidad del negocio.

2.1.1. Valor de inventaría

Para Murillo y Ochoa (2019), el valor de los inventarios fue esencial para cumplir con los controles internos en contabilidad, lo cual permitió un control efectivo de los productos y determinó la rotación necesaria para conocer la liquidez de la empresa. En este contexto, el método promedio ayudó a calcular el costo promedio de los

inventarios, y llevar un registro de la mercadería en stock aseguró visibilidad sobre el inventario disponible, lo cual fue crucial para equilibrar oferta y demanda.

2.1.2. Control de inventario

El control de inventarios se refiere a la gestión de materiales esenciales para la producción y venta, incluyendo materias primas y productos terminados. Este proceso fue crucial, ya que previno la inmovilización de recursos y la obsolescencia de productos, como señaló Ribeiro (2022). Sin embargo, un bajo nivel de inventarios pudo, según Pérez (2022), aumentar los costos operativos y resultar en la pérdida de clientes. Para optimizar este control, es recomendable utilizar el método ABC y establecer un stock mínimo que garantice la disponibilidad continua de productos.

2.1.3. Gestión de adquisición

Según Balta (2022) las adquisiciones abarcaron desde la selección hasta la adjudicación de contratos para obtener productos o servicios de proveedores. Este proceso fue clave para alinear las expectativas de todas las partes interesadas mediante acuerdos claros. Para optimizarlo, fue fundamental considerar indicadores como el stock de productos de mayor demanda y la programación de adquisiciones, mejorando así la eficiencia y satisfacción del cliente.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (2018) establecieron, en la NIC 2, las directrices para un tratamiento contable adecuado de los inventarios. Incluyeron la determinación y reconocimiento del costo, la identificación de deterioros que puedan impactar los registros contables, así como las fórmulas o métodos aplicables para reconocer los costos de las existencias.

A continuación, se presentará el marco conceptual utilizando información extraída de bases de datos, como trabajos y artículos científicos relacionados con la variable fijación de precios:

La teoría de la oferta y la demanda de Alfred Marshall (1890) estableció que el precio de un producto se determina por la interacción entre la cantidad ofrecida y la demandada; un aumento de precios reduce la demanda y una disminución la

incrementa Sabry (2024). Esta teoría se vinculó con los costos, el precio de venta y el margen de ganancia: los costos fijan el precio mínimo, el precio debe ser competitivo y el margen garantiza la rentabilidad, afectando la sostenibilidad del negocio.

Según Okishio (2022) amplió este enfoque al incluir el mercado laboral, señalando que los puntos de equilibrio influyen en la producción y los salarios, interconectando estos factores en un mercado dinámico.

2.2. Fijación de precios

Herrera (2020) comentó que el proceso de fijación de precios implica que una empresa determina cuánto deberán pagar los consumidores por sus productos o servicios, teniendo en cuenta los costos de producción, la percepción del valor por parte de los clientes y las estrategias de precios. El objetivo es cubrir los costos, generar ganancias y mantenerse competitivo en el mercado. Sepúlveda, G. (2022) también menciona que este proceso se basa en información imperfecta sobre la demanda.

En el sector comercial, la fijación de precios es fundamental para mantener la competitividad, ya que determina la atracción de clientes frente a otras empresas. Un precio adecuado no solo equilibra costos y rentabilidad, sino que también responde a la demanda del mercado, influyendo directamente en las decisiones de compra y en la sostenibilidad del negocio (Escalante, 2023).

2.2.1. Margen de ganancia

El margen de ganancia es un indicador clave que refleja la habilidad de una empresa para generar ganancias a través de sus actividades económicas operaciones económicas, lo que es clave para evaluar su situación financiera. Este margen no solo es vital para medir la rentabilidad, sino que también ayuda a la gerencia a tomar decisiones informadas respecto a inversiones en marketing y expansión, impulsando así el crecimiento del negocio (Vilcatoma, 2020). Para una evaluación más detallada, se usan indicadores como el margen bruto y el margen neto.

2.2.2. Costos

Macane (2023) señaló que los costos son vitales para las empresas, ya que ofrecen información clave para decisiones importantes y ayudan a evaluar inventarios y ganancias. Burbanu (2019) añadió que los costos no siempre se reflejan de inmediato en el estado de resultados, permaneciendo como inventario hasta su venta, lo que fue esencial para entender la situación financiera y mejorar la rentabilidad de la empresa.

2.2.3. Precio de venta

El precio de venta es el monto asignado a un producto o servicio que cubre los costos y asegura una ganancia (Ceron y Martínez, 2023). Para una fijación más informada, fue importante considerar el coste variable, que son gastos que cambian con la producción o venta, como materiales y mano de obra (Amat y Soldevila, 2024).

Aunque se estableció un precio ideal inicialmente, este puede ajustarse tras negociaciones y según factores de mercado (Kendall, 2023). Además, el precio puede fluctuar por costos de reposición y cambios contractuales, lo que exige adaptaciones, también fue fundamental analizar indicadores como la elasticidad del precio de venta y el precio unitario, ya que ayudan a entender cómo las variaciones en los precios afectan la demanda y la rentabilidad del negocio. (Wiley, 2021).

2.3. Metodología

2.3.1. Tipo de investigación

El estudio es de tipo básico está orientada a generar un entendimiento más profundo mediante la comprensión de los aspectos esenciales de los fenómenos y hechos observables. Se basa principalmente en trabajos teóricos o experimentales. (Arispe et al., 2020).

2.3.2. Enfoque de la investigación

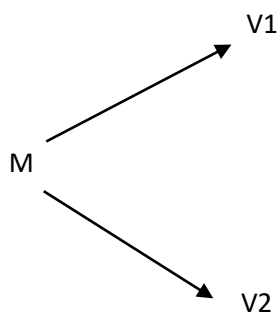
El estudio se situó dentro del enfoque cuantitativo, el cual se centró en los aspectos medibles de los fenómenos y empleó una metodología empírico-analítica apoyada en pruebas estadísticas. Este enfoque fue reconocido por su precisión y por su capacidad para generar resultados significativos, resultando especialmente útil para establecer relaciones causales entre variables (Galeano, 2020).

2.3.3. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental, lo que implicó que el investigador no interviniera ni manipulara las variables, sino que observara el fenómeno en su ambiente natural, sin control sobre influencias externas ni posibilidad de establecer una causalidad directa (Onde, 2019). De este modo, se utilizó un enfoque descriptivo para observar y cuantificar el fenómeno sin intervenir en el ámbito de estudio (Ochoa y Yunkor, 2021).

Además, la investigación fue de tipo transversal, ya que los datos se recopilaron en una sola ocasión durante un periodo específico. Esto permitió analizar las variables y comentar sobre su relación en el contexto establecido (Aquino y Barrón, 2020).

Figura 1 : Diseño de la investigación



Donde:

M: Muestra

V1: Rotación de inventarios

V2: Fijación de precio

Nota: Elaboración propia

2.3.4. Variables y dimensiones

Respecto a las variables, la variable 1: rotación de inventarios, es un indicador que mide cuántas veces un producto es adquirido y vendido en un negocio, permitiendo evaluar la recuperación de la inversión (González, 2022), sus dimensiones: valor de inventarios, control de inventarios y adquisiciones. Su escala de medición será ordinal y de razón.

Respecto a la variable 2: fijación de precios, es un puente que conecta empresas y consumidores, influyendo en qué compramos y a qué costo. No solo define el valor de un producto, sino que impacta el comportamiento del mercado y el entorno económico (Sabry, 2024), sus dimensiones: margen de ganancia, costos, precio de venta. Su escala de medición será ordinal y de razón.

2.3.5. Población

La población del estudio estuvo compuesta por los miembros de las distintas áreas de una empresa de repuestos de automóviles en Chimbote, así como de los reportes de los estados financiero del periodo 2024 los cuales brindaron información relevante para el desarrollo de la investigación.

Los criterios de inclusión en esta investigación consideraron a los trabajadores de las áreas de Gerencia, Contabilidad, Caja, Almacén y Ventas, quienes estuvieron directamente involucrados (15 personas) con la información necesaria, así mismo se incluyeron el estado de situación financiera y el Estado de Resultado correspondientes al año 2024 de la empresa de repuestos de automóviles

considerando que en dicho periodo la problemática acentuó con más notoriedad lo que justifica su análisis específico dentro del estudio.

Se excluyó al área de Servicio Técnico (5 personas), ya que no proporcionaba datos relevantes para los objetivos planteados en la investigación.

2.3.6. Técnicas e instrumentos de la investigación

2.3.6.1. Técnicas de investigación

Las técnicas seleccionadas para el estudio fueron la encuesta y el análisis documental. Según Medina et al. (2023), la encuesta es una herramienta de investigación versátil y accesible que permite recopilar información sobre comportamientos, actitudes, opiniones y características demográficas de una población objetivo. Por su parte, el análisis documental se emplea para examinar tanto el contenido como la forma de los documentos, con el fin de facilitar su organización y posterior consulta (Martínez et al., 2023).

2.3.6.2. Instrumentos de la investigación

Los instrumentos cuestionario y ficha de análisis documental fueron utilizados para la recolección de datos. El cuestionario es un instrumento frecuente en la investigación científica que consiste en un conjunto de preguntas estructuradas con opciones de respuesta, diseñadas para obtener información sin respuestas correctas o incorrectas, adaptándose a las características de la población estudiada y la ficha de registro documental, permite recopilar datos relevantes de las fuentes consultadas; su diseño varía según la información que se requiera para el estudio, especialmente en enfoques cuantitativos (Arias, 2020).

El cuestionario para medir la rotación de inventarios tuvo como propósito evaluar el manejo eficiente del inventario en la empresa, considerando la valuación, el control y la gestión de adquisiciones. Se aplicó una escala diagnóstica general con una puntuación máxima de 100, clasificando los resultados como óptimos, regulares o malos. Cada dimensión tuvo su propia escala específica, permitiendo una evaluación detallada. La valuación y el control se calificaron como óptimos entre 26

y 35 puntos, mientras que la gestión de adquisiciones lo fue entre 25 y 30. Esta estructura permitió identificar tanto fortalezas como áreas críticas.

El cuestionario para medir la fijación de precios tuvo como finalidad diagnosticar el proceso de determinación de precios en función de los costos, margen de ganancia y precios de venta. Su escala diagnóstica general, con un máximo de 100 puntos, clasificó los resultados en óptimos (84-100), regulares (68-83) o malos (20-35). En forma específica, cada dimensión también tuvo su propia escala: margen de ganancia y costos (óptimo: 26-35, regular: 16-25, malo: 5-15), y precio de venta (óptimo: 25-30, regular: 20-24, malo: 15-19), lo cual permitió analizar en detalle cada componente del proceso de fijación.

Los cuestionarios fueron evaluados por tres expertos quienes dieron su conformidad a cada uno de los ítems redactados con base en la apreciación de los expertos, se desarrolló el reporte de validez de contenido obteniendo una puntuación de 0.92 para el cuestionario de Rotación de Inventario y 0.90 para el cuestionario de Fijación de Precios. Por lo tanto, se dedujo que ambos cuestionarios presentaron una alta validez de contenido.

Respecto a la conformidad, ambos cuestionarios, por ser politómicos, fueron sometidos a la prueba no paramétrica del coeficiente alfa de Cronbach, obteniéndose como resultado un valor de 0.872 para el cuestionario de rotación de inventarios y 0.882 para el cuestionario de fijación de precios. En base a estos valores, se concluyó que ambos cuestionarios poseen una confiabilidad alta.

Para el análisis de fijación de precios se utilizó el reporte correspondiente del periodo 2024 considerando tanto reporte de precios y el análisis del margen de ganancia.

Para la obtención de los resultados, se emplearon análisis estadísticos tanto descriptivos como inferenciales. En el análisis descriptivo, se construyeron registros de datos y tablas de frecuencias, con sus respectivas interpretaciones y figuras estadísticas. Asimismo, para obtener los datos

En cuanto a los aspectos éticos, la investigación aseguró la originalidad del contenido mediante el uso de la herramienta Turnitin, fijando un límite de similitud por debajo del 20%. Asimismo, se llevó a cabo un proceso para obtener la aprobación de los participantes, a quienes se les informó sobre la importancia del estudio, los propósitos del proyecto, la participación voluntaria de los individuos y el tratamiento de la información obtenida, así como la manera en que serían manejados los datos. Además, se cumplió con el principio de no maleficencia, garantizando que la información no sería utilizada de manera inadecuada ni para fines ilícitos, asegurando en todo momento la integridad y la transparencia durante todo el proceso.

2.4. Resultados

Tabla 3.1 Análisis de la rotación de inventarios y la fijación de precios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

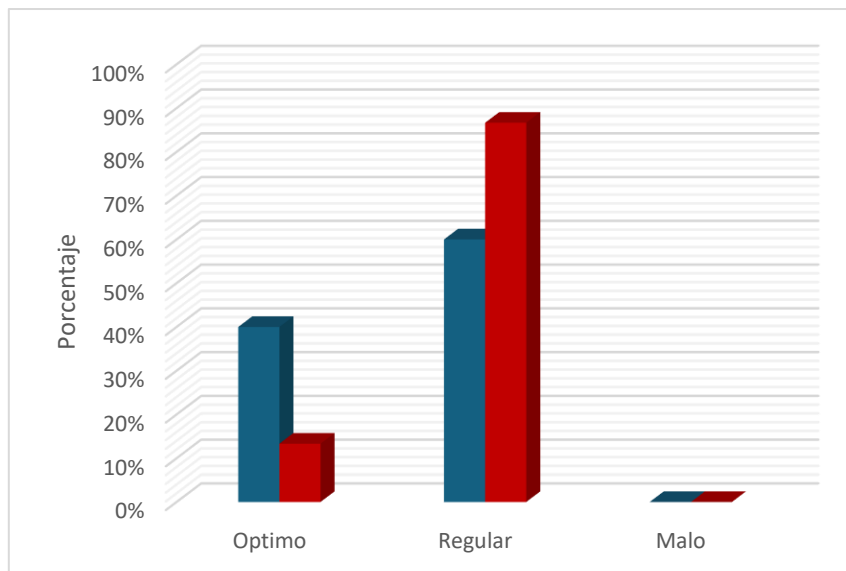
Niveles	Rotación de inventarios		Fijación de precios	
	fi	hi%	fi	hi%
Optimo	6	40%	2	13%
Regular	9	60%	13	87%
Malo	0	0%	0	0%
Total	15	100%	15	100%

Nota. Cuestionario para evaluar la evaluación de rotación de inventarios y fijación de precios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024.

Fuente: Poma (2025)

Figura 3.1

Niveles de la rotación de inventarios y fijación de precios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024



Nota. Tabla 3.1

Interpretación: De acuerdo con la Tabla 3.1 y figura 3.1 se describe los niveles obtenidos respecto a la dimensión rotación de inventarios, después de haber

aplicado un cuestionario a 15 trabajadores. Los resultados evidencian que la calificación que sobresale se ubica en un nivel regular con 60%, seguido del nivel óptimo con 40%. De la misma manera, se describen los niveles o puntajes obtenidos respecto a la dimensión fijación de precios, después de haber aplicado un cuestionario a 15 trabajadores, los resultados evidencian que la calificación que sobresale se ubica en un nivel regular con 87.0%, enseguida está el nivel óptimo con 13.0%, y luego el nivel malo con 0.0%.

Tabla 3.2 Análisis de la dimensión valor de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

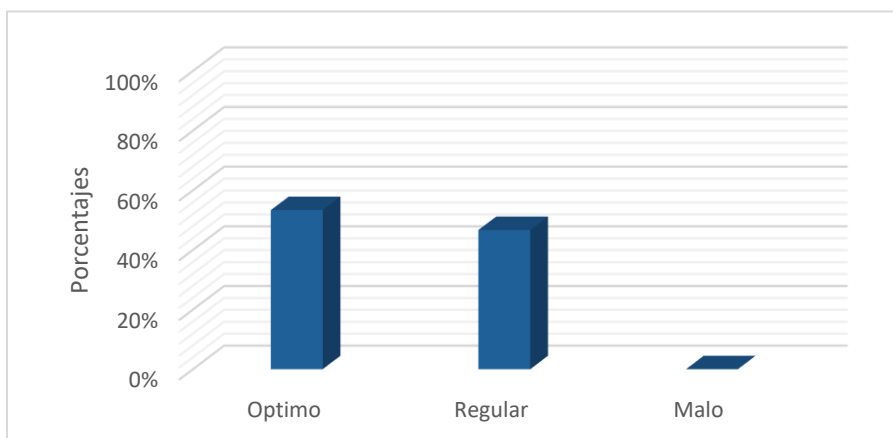
Niveles	fi	hi%
Optimo	8	53%
Regular	7	47%
Malo	0	0%
Total	15	100%

Nota. Cuestionario para evaluar la evaluación de rotación de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024.

Fuente: Poma (2025)

Figura 3.2

Niveles de dimensión valor de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024



Interpretación: De acuerdo con la Tabla 3.3 y la Figura 3.3 presentadas, se describen los niveles o puntajes obtenidos respecto a la dimensión valor de inventarios, después de haber aplicado un cuestionario a 15 trabajadores. Los resultados evidencian que la calificación que sobresale se ubica en un nivel óptimo con 53%, seguido del nivel regular con 47%, y finalmente el nivel malo con 0%.

Tabla 3.3 Análisis de la dimensión control de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

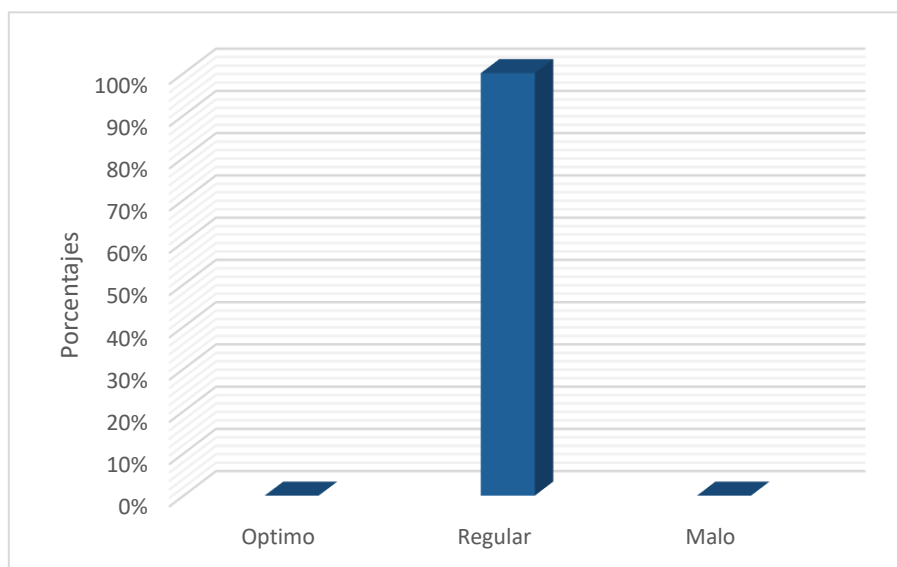
Niveles	fi	hi%
Optimo	0	0%
Regular	15	100%
Malo	0	0%
Total	15	100%

Nota. Cuestionario para evaluar la evaluación de rotación de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

Fuente: Poma (2025)

Figura 3.3

Niveles de dimensión control de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024



Interpretación: De acuerdo con la Tabla 3.4 y Figura 3.4, se describe los niveles obtenidos respecto a la dimensión control de inventarios, después de haber aplicado un cuestionario a 15 trabajadores. Los resultados evidencian que la totalidad de las respuestas se ubica en un nivel regular con 100%, y no se registraron resultados en los niveles óptimo ni malo (0% cada uno).

Tabla 3.4 Análisis de la dimensión gestión de adquisiciones de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

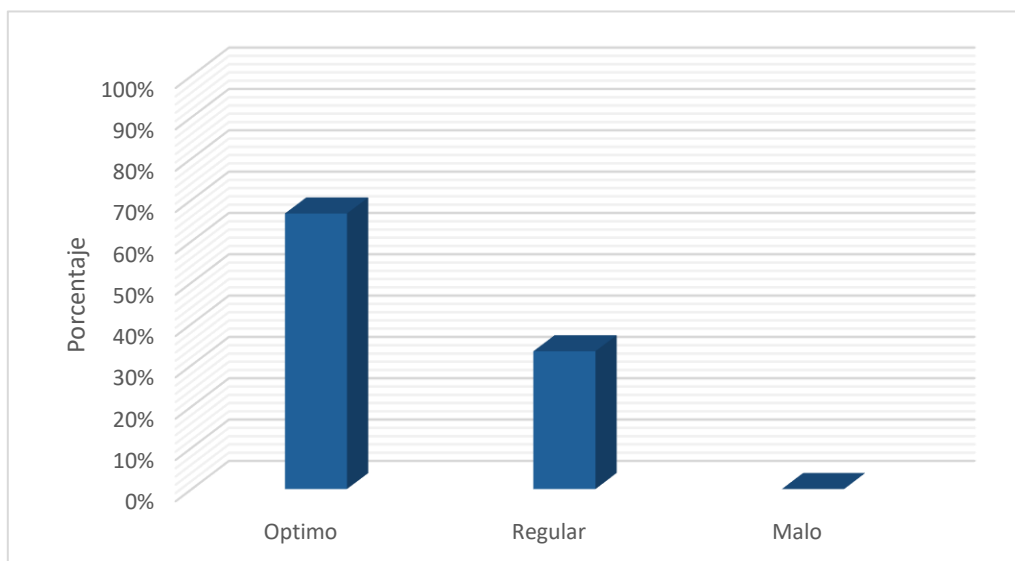
Niveles	fi	hi%
Optimo	10	67%
Regular	5	33%
Malo	0	0%
Total	15	100%

Nota. Cuestionario para evaluar la evaluación de rotación de inventarios de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

Fuente: Poma (2025)

Figura 3.4

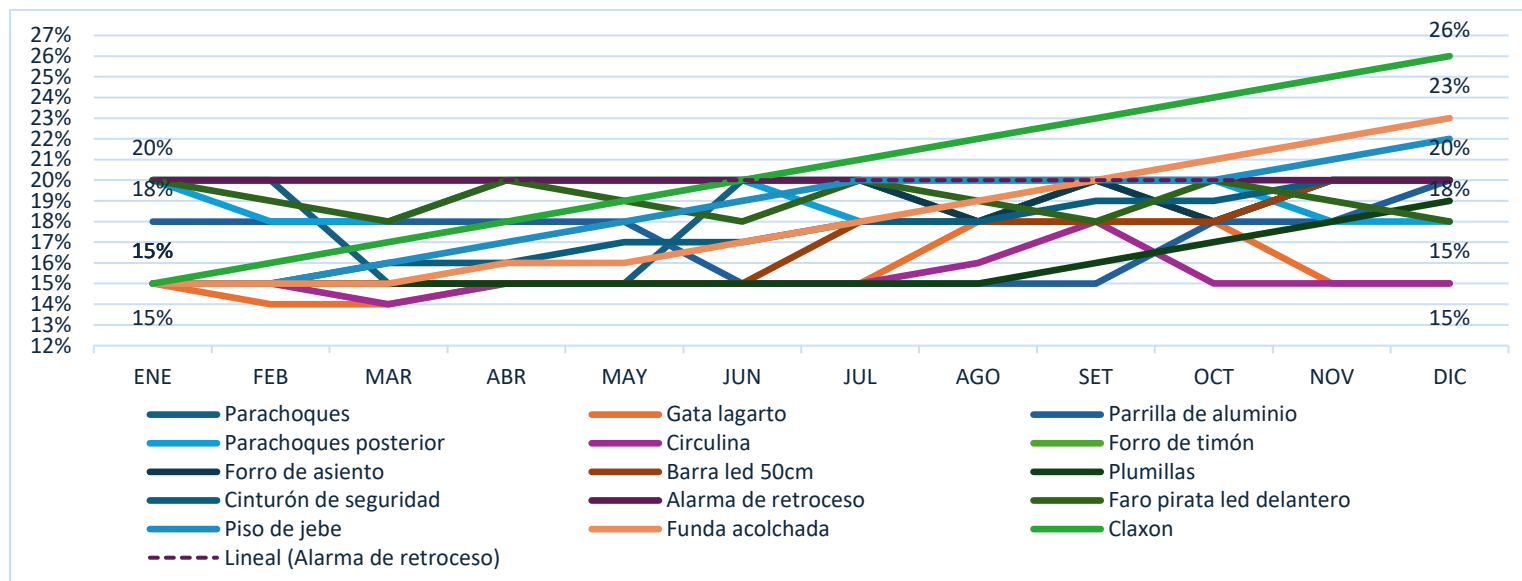
Niveles de dimensión de gestión de adquisiciones de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024



Interpretación: De acuerdo con la Tabla 3.5 y la figura 3.5, se describe los niveles obtenidos respecto a la dimensión gestión de adquisiciones, después de haber aplicado un cuestionario a 15 trabajadores. Los resultados evidencian que la calificación que sobresale se ubica en el nivel "siempre" con 67%, seguido del nivel "casi siempre" con 33%, y no se registraron resultados en el nivel "nunca" (0%).

Figura 3.5

Analisis de la variacion del margen de ganancia de una empresa de repuestos de autom6viles, Chimbote-2024



Nota: Registro de facturaci6n de una empresa de repuestos de autom6viles, Chimbote-2024

Fuente: Poma (2025)

Comentario: En 2024 algunos repuestos, como el forro de tim6n y el cintur6n de seguridad, incrementaron su margen de ganancia hasta 26% y 23% respectivamente, mientras que otros, como la circulina y la funda acolchada, se mantuvieron bajos y estables entre 14% y 16%. La alarma de retroceso tuvo variaciones, pero su promedio fue constante en 20%. En general, pocos productos superan el margen ideal del 20%, lo que evidencia una rentabilidad desigual en la empresa.

3.6 Tabla

Fijación de precios de ventas de una empresa de repuestos de automóviles

N°	producto	Descripción	Costo	Margen de Ganancia (%)	Margen de Ganancia (S/.)	Precio de Venta	Notas
1	Parachoques	Componente frontal/traseroque absorbe impactos.	S/ 233.00	20%	S/ 46.60	S/ 279.60	Precio ajustado por demanda
2	Gata lagarto	Herramienta de elevación para levantar vehículos, especialmente útil en cambios de neumáticos.	S/ 174.00	15%	S/ 26.10	S/ 200.10	Precio ajustado por demanda
3	Parrilla de aluminio	Rejilla de ventilación ligera y resistente a la corrosión para automóviles.	S/ 533.00	18%	S/ 95.94	S/ 628.94	Alta demanda en temporada
4	Parachoques posterior	Protección trasera del vehículo que absorbe impactos en colisiones.	S/ 584.00	20%	S/ 116.80	S/ 700.80	Variación por cambio de proveedor
5	Circulina	Dispositivo de señalización portátil para demarcar áreas de peligro en la carretera.	S/ 74.00	15%	S/ 11.10	S/ 85.10	Cambios en costos de importación
6	Forro de timón	Cubierta para el volante que mejora el agarre y la comodidad al conducir.	S/ 33.00	20%	S/ 6.60	S/ 39.60	Ajuste por competencia

7	Forro de asiento	Protector de asiento que mantiene la limpieza y apariencia del vehículo	S/ 150.00	20%	S/ 30.00	S/ 180.00	Precios estables
8	Barra led 50cm	Iluminación adicional LED para mejorar la visibilidad del vehículo.	S/ 130.00	15%	S/ 19.50	S/ 149.50	Aumento por demanda estacional
9	Plumillas	Dispositivo de advertencia portátil para alertar sobre peligros en la carretera.	S/ 35.00	15%	S/ 5.25	S/ 40.25	Costos de producción elevados
10	Cinturón de seguridad	Dispositivo esencial que mantiene a los ocupantes seguros en el vehículo.	S/ 48.00	15%	S/ 7.20	S/ 55.20	Ajuste por cambios regulatorios
11	Alarma de retroceso	Señal acústica que alerta a otros al retroceder un vehículo.	S/ 38.00	20%	S/ 7.60	S/ 45.60	Estabilidad en costos
12	Faro pirata led delantero	Luz frontal LED que mejora la visibilidad nocturna.	S/ 100.00	20%	S/ 20.00	S/ 120.00	Precios competitivos
13	Piso de jebe	Material de recubrimiento interior resistente y fácil de limpiar.	S/ 73.50	15%	S/ 11.03	S/ 84.53	Ajuste por demanda
14	Funda acolchada	Protección acolchada para asientos, ofreciendo comodidad y durabilidad.	S/ 142.00	20%	S/ 28.40	S/ 170.40	Aumento por escasez

15	Claxon	Dispositivo sonoro para alertar a otros conductores y peatones.	S/ 60.00	15%	S/ 9.00	S/ 69.00	Aumento en costos de materia prima
----	--------	---	----------	-----	---------	----------	------------------------------------

Nota: Registro de facturación de una empresa de repuestos de automóviles, Chimbote-2024

Fuente: Poma (2025)

Comentario: La Figura 3.5 muestra que en 2024 algunos repuestos, como el forro de timón y el cinturón de seguridad, incrementaron su margen de ganancia hasta 26% y 23% respectivamente, mientras que otros, como la circulina y la funda acolchada, se mantuvieron bajos y estables entre 14% y 16%. La alarma de retroceso tuvo variaciones, pero su promedio fue constante en 20%. En general, pocos productos superan el margen ideal del 20%, lo que evidencia una rentabilidad desigual en la empresa.

2.5. Discusión

Con respecto al objetivo general, se identifica que el 60 % de los trabajadores evaluados evidencian que la rotación de inventarios se encuentra en un nivel regular durante el periodo 2024. Esta situación se debe a una mala organización en el manejo de inventarios y a que no existen procedimientos claros para registrar el ingreso y salida de productos, lo que causa retrasos y desorden en el almacén.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación difieren totalmente de los hallazgos presentados por Flores (2023) en su estudio titulado rotación de inventarios y liquidez de una empresa de artículos tecnológicos donde el 47,5 % de los trabajadores está totalmente de acuerdo con que la rotación de inventarios presenta un buen comportamiento. Esto se debe a que el proceso de rotación se maneja de manera eficiente, con un control adecuado sobre las existencias y la entrada y salida de productos.

Se identifican diferencias entre los resultados del presente estudio y los de investigaciones previas, las cuales pueden atribuirse a las particularidades metodológicas de cada trabajo. Mientras este estudio se llevó a cabo en una empresa con debilidades en la planificación y control de inventarios, el otro se desarrolló en una organización con procesos más estructurados y eficientes. Estas diferencias en el tipo de organización, el enfoque del análisis y el contexto operativo explican la variación en los resultados obtenidos.

Por otro lado, según la evaluación realizada, el 87 % de los trabajadores evaluados evidencia que la fijación de precios de la empresa de repuestos de automóviles se encuentra en un nivel regular, mientras que el 13 % la califica de óptima y el 0 % en nivel malo. Esta situación se debe a que no se aplica un análisis técnico de costos ni se realiza un estudio constante del mercado y la competencia. Como resultado, los precios son establecidos de forma empírica, lo que limita la competitividad y podría afectar la rentabilidad a largo plazo.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación difieren de los hallazgos presentados por Mendoza (2022) en su estudio titulado Fijación de precios y rentabilidad en la empresa Llantas y Repuestos del Norte S.A.C., donde se evidenció que la fijación de precios se manejaba adecuadamente. En la presente investigación, el 60 % de los trabajadores evaluó este aspecto como regular, lo cual refleja una falta de criterios técnicos para establecer precios, generando decisiones basadas más en estimaciones que en un análisis real de costos y mercado.

Se observa una diferencia entre ambos estudios, atribuible a las características del contexto empresarial y a los enfoques metodológicos utilizados. Mientras las investigaciones anteriores se realizan en organizaciones con sistemas formales de análisis de costos, márgenes y demanda de mercado, el presente estudio se centra en una empresa de repuestos de automóviles donde la fijación de precios se basa principalmente en la experiencia del personal. Estas diferencias en la estructura organizacional, el nivel de formalidad en los procesos y las fuentes de información explican la variación en los resultados obtenidos.

Con respecto al primer objetivo específico sobre valuación de inventario, se identifica que, según la evaluación realizada, el 53 % de los trabajadores evaluados considera que la valuación de inventario en la empresa de repuestos de automóviles se encuentra en un nivel óptimo, mientras que el 47 % la califica como regular y el 0 % como malo. Esta situación se debe a que la empresa aplica mayormente el método promedio, mantiene actualizado el valor del stock y lo considera en sus adquisiciones; sin embargo, aún persisten deficiencias como la falta de capacitaciones, una comunicación limitada entre áreas y escasa actualización frente a las variaciones del mercado, lo que indica oportunidades de mejora en la gestión del inventario.

Sin embargo, los resultados obtenidos de esta evaluación difirieron de los hallazgos de Calderón y Huamán (2023), quienes en su estudio titulado "Valuación de inventario en una empresa FELPORCA" evidenciaron que el 41% de los trabajadores estaba en desacuerdo con la valoración de inventarios dentro del

almacén. Esta percepción se debió a la falta de un control adecuado de las existencias, ya que las decisiones se tomaban de manera empírica, sin la aplicación de procedimientos técnicos ni herramientas de gestión que garantizaran una valorización precisa y confiable.

Se identifica una diferencia entre ambos estudios, ya que en el presente se percibe una gestión más favorable de la valuación de inventarios, mientras que en el estudio comparado se evidencian deficiencias. Esta diferencia puede deberse a factores como el contexto empresarial, los procedimientos aplicados en cada caso y las mejoras recientes en la gestión del inventario, lo que refleja enfoques metodológicos distintos y niveles de implementación técnica diferentes.

Con respecto al segundo objetivo específico, relacionado con el control de inventario, se identificó que, según la evaluación realizada, el 100 % de los trabajadores encuestados considera que dicho control de inventario en la empresa de repuestos de automóviles se encuentra en un nivel regular. Esto se debe a que, si bien existen mecanismos como la clasificación de productos y el establecimiento de un stock mínimo, su aplicación no es constante ni eficiente. Asimismo, la ausencia de tecnología adecuada y la falta de revisiones periódicas limitan la precisión del control, lo que genera riesgos de desabastecimiento, acumulación de productos con baja rotación y errores en los registros de inventario, afectando directamente la gestión operativa y financiera de la empresa.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación coinciden parcialmente con los hallazgos de Cahuana (2022) en su estudio titulado 'Control de inventario y rentabilidad en una empresa de distribuciones generales'. En dicho estudio, se observa que el 43.48% de los trabajadores considera que el control de inventario es regular. Este resultado evidencia que una parte significativa de los empleados percibe que el control de inventario no es completamente eficiente, lo que se reflejó en deficiencias en los procedimientos de control o una gestión insuficiente del inventario.

Se identifica que ambos estudios coinciden en que los trabajadores perciben el control de inventario como regular, lo que refleja deficiencias en su gestión. Sin embargo, existen diferencias en la magnitud de esta percepción. Estas variaciones pueden explicarse por razones metodológicas, como el tamaño y la diversidad de las muestras, el contexto específico de cada empresa, y los instrumentos utilizados para medir el control, lo que llevó a una percepción más homogénea en el caso de la empresa de repuestos de automóviles.

Con respecto al tercer objetivo específico, relacionado con las adquisiciones, se identificó que, según la evaluación realizada, el 67 % de los trabajadores encuestados considera que las adquisiciones realizadas por la empresa de repuestos de automóviles se encuentran en un nivel óptimo, mientras que el 33 % las califica como regular y el 0 % como malo. Esto se debe a que la empresa identifica frecuentemente los productos de mayor demanda, ajusta sus compras según las fluctuaciones del mercado, y planifica las adquisiciones con anticipación, considerando múltiples proveedores para optimizar los costos.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación difieren parcialmente con los hallazgos de Brenis y Peralta (2022) en su estudio titulado “Gestión de adquisiciones y mejorar de la gestión de logística de una empresa BIG BANF STORE. En dicho estudio se observa que el 55.56 % de los trabajadores considera que la gestión de adquisiciones esta en un nivel medio. Este resultado refleja que no existe una adecuada gestión al momento de planificar las compras con las que debe contar la empresa, ya que no existe un control adecuado de stock trayendo consigo problemas al momento de informar a las áreas encargadas de las adquisiciones de mercadería.

Se identifica que ambos estudios coinciden en que una parte significativa de los trabajadores percibe la gestión de adquisiciones como adecuada, aunque con algunas diferencias en la intensidad de la evaluación. Esta discrepancia puede explicarse por razones metodológicas, como el tamaño y la composición de las muestras, el contexto específico de cada empresa y los instrumentos de medición

utilizados. Las diferencias en las percepciones pueden reflejar variaciones en la eficacia del control de adquisiciones y en los procesos internos de planificación y seguimiento, lo que influye en la forma en que los trabajadores perciben la gestión.

Con respecto al cuarto objetivo específico, en 2024 algunos repuestos, como el forro de timón y el cinturón de seguridad, alcanzaron márgenes de ganancia del 26% y 23%, mientras que otros, como la circulina y la funda acolchada, se mantuvieron entre el 14% y 16%. La alarma de retroceso mostró variaciones, con un promedio constante del 20%. En general, pocos productos superan el margen ideal del 20%, lo que refleja una rentabilidad desigual en la empresa. Esto se debe a factores como la rotación del inventario, la competencia y la sensibilidad al precio, que condicionan la estrategia de fijación de márgenes.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación difieren parcialmente con los hallazgos de Ordaya y Panduro en 2022, la empresa Perussa S.A.C. mantiene una política de fijación de precios fija para sus productos, aplicando un margen de ganancia estándar del 18%. Esta estrategia busca garantizar estabilidad en los ingresos y facilitar la proyección financiera. Sin embargo, dicha rigidez también puede limitar la capacidad de adaptación frente a variaciones en los costos operativos o en la demanda del mercado. La aplicación uniforme de márgenes no siempre refleja las particularidades de cada producto, lo que podría afectar la competitividad o la rentabilidad en determinados segmentos del negocio.

Se identifica que ambos estudios difieren en cuanto a la política de fijación de precios. Mientras Perussa S.A.C. mantiene una política fija con un margen estándar del 18%, la empresa presenta variaciones en los márgenes según el tipo de producto y su rotación. Esta diferencia refleja que, aunque existe una estrategia base, la aplicación práctica se ajusta a factores como la rotación de inventarios, la competencia y la sensibilidad al precio. Por ello, la rigidez de la política puede limitar la capacidad de adaptación frente a las condiciones cambiantes del mercado, afectando la competitividad y rentabilidad en ciertos segmentos del negocio.

Con respecto al quinto objetivo específico de fijación de precios de venta de una empresa de repuesto de automóviles en el periodo 2024, la empresa de repuestos de automóviles en Chimbote fijó sus precios con base en la estructura de costos y el análisis del mercado. Se consideraron el precio del proveedor, los gastos de importación y los costos logísticos. A partir de estos elementos, se aplicó un margen de ganancia entre el 15% y 20%. Este margen varió según el tipo de producto, su rotación, la competencia y la demanda. Los productos de alta rotación o mayor demanda se comercializaron con un margen del 20%. En cambio, los más sensibles al precio o con mayor competencia, con un margen del 15%.

Sin embargo, los resultados obtenidos en esta evaluación difieren de los hallazgos de Cancho y Flores (2024) en su estudio titulado “ estrategias de precios y rentabilidad en una empresa comercial de equipos de gimnasio. En dicho estudio se observa que los productos de alta rotación, el margen de ganancia se fijó entre el 22% y el 25%, mientras que para los productos con menor rotación o más sensibles al precio, el margen de ganancia se estableció entre el 10% y el 12%. Esto refleja una estrategia de precios más agresiva para productos con alta demanda, mientras que los productos con mayor competencia o de menor demanda se comercializan con márgenes más reducidos.

Se identifica que ambos estudios coinciden en que la fijación de precios varía según el tipo de producto, su rotación y la competencia. Sin embargo, existen diferencias en los márgenes aplicados, lo que puede explicarse por razones metodológicas, como el contexto de cada empresa, las características del mercado en el que operan, y las estrategias de precios implementadas. Las diferencias en los márgenes pueden reflejar enfoques distintos en la percepción del valor de los productos, la intensidad de la competencia, y las estrategias de diferenciación utilizadas, así como las metodologías empleadas para calcular los márgenes de ganancia.

3. Conclusión

Se concluyó que la rotación de inventarios y la fijación de precios en la empresa de repuestos de automóviles se encuentran en un nivel regular durante el 2024. El 60 % de los trabajadores atribuyen esta situación a la mala organización y falta de procedimientos en el manejo de inventarios. Además, el 87 % calificó la fijación de precios como regular por la ausencia de análisis técnico de costos y estudios de mercado. Los precios se establecen de forma empírica, lo que reduce la competitividad y afecta la rentabilidad.

Se concluyó que la valuación de inventario en la empresa de repuestos de automóviles se encuentra en un nivel mayormente óptimo durante el 2024, según el 53 % de los trabajadores evaluados. Esto se debe al uso del método promedio y a la actualización constante del valor del stock. Sin embargo, el 47 % la considera regular por la falta de capacitaciones, escasa comunicación entre áreas y poca adaptación al mercado. Estos aspectos reflejan que, aunque existen avances, aún hay oportunidades de mejora en la gestión del inventario.

Se concluyó que el control de inventario en la empresa de repuestos de automóviles se encuentra en un nivel regular durante el 2024, según el 100 % de los trabajadores encuestados. Aunque se aplican mecanismos como la clasificación de productos y el stock mínimo, su implementación es deficiente. La falta de tecnología y revisiones periódicas limita la precisión del control, generando riesgos operativos. Esta situación refleja una gestión ineficiente del inventario que afecta tanto las operaciones como las finanzas de la empresa.

Se concluyó que, en 2024, el 67 % de los trabajadores considera que las adquisiciones en la empresa de repuestos de automóviles se encuentran en un nivel óptimo, mientras que el 33 % las percibe como regulares. Esta valoración positiva se debe a la planificación anticipada, la identificación de productos de mayor demanda y la evaluación de múltiples proveedores. En comparación con otros estudios, esta empresa muestra una gestión más eficiente. Sin embargo, las

percepciones regulares indican que aún existen áreas por mejorar, especialmente en la coordinación y control del stock.

Se analizó la variación en los márgenes de ganancia entre los diferentes repuestos, reflejando una rentabilidad desigual en la empresa, debido a diferentes factores como la rotación del inventario, la competencia y la sensibilidad al precio. Esta situación indica que no todos los productos alcanzan el margen ideal del 20%, lo que puede afectar el desempeño financiero global del negocio.

Se concluyó que la fijación de precios de venta en la empresa de repuestos de automóviles en Chimbote durante el 2024 se realizó considerando principalmente la estructura de costos y el análisis del mercado. Se aplicaron márgenes de ganancia entre el 15 % y 20 %, dependiendo del tipo de producto, su rotación, la competencia y la demanda. Los productos de alta rotación o mayor demanda se comercializaron con un margen del 20 %, mientras que aquellos con mayor sensibilidad al precio o competencia se ofrecieron con un margen del 15 %. Esta estrategia permitió mantener la competitividad en el mercado, asegurar una rentabilidad adecuada y responder de manera flexible a las condiciones del entorno comercial.

Referencias

1. Aponte, B., y Ninatanta, Y. (2023). La rotación de inventarios y la liquidez de una empresa comercial de artículos tecnológicos, Lima 2022. [Tesis de pregrado, Universidad Norbrt Wiener]. Archivo digital. <https://hdl.handle.net/20.500.13053/8517>
2. Aponte Santos, B., & Ninatanta Romero, Y. G. (2023b). La rotación de inventarios y la liquidez de una empresa comercial de artículos tecnológicos, Lima 2022. <https://hdl.handle.net/20.500.13053/8517>
3. Arispe, C., Yangali, J. , Guerrero, M. , Lozada, O., Acuña, L. , & Arellano, C. (2020). La investigación científica. GUAYAQUIL/UIDE/2020. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4310>
4. Balta, J. (2022). Gestión de las adquisiciones y su impacto en la rentabilidad, empresa Project Improvement –Trujillo. [Tesis de maestría, Universidad privada Antenor Orrego]. Archivo digital. <https://hdl.handle.net/20.500.12759/8842>
5. Brenis Balcazar, S. V. del M., & Peralta Vega, N. (2022). Control de inventarios para mejorar la gestión logística de la empresa Big Bang Store Chota al 2021. Repositorio Institucional - USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/10259>
6. Burbano, A. (2019). Costos y presupuestos: Conceptos fundamentales para la gerencia. Alpha Editorial.
7. Cahuan, M. y Chirinos, T. (2023). “control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa distribuciones generales Señor delos Milagros S.A.C., Tacna - 2021” [Tesis de pregrado, Universidad Privada Telesup]. Archivo digital. <https://repositorio.utelesup.edu.pe/handle/UTELESUP/2427>
8. Cancho, D y Flores, L. (2023). “CONTROL DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA EMPRESA BIG BANG STORE CHOTA AL 2021” [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipan]. Archivo digital. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/14114>
9. Cancho Carhuavilca, D. S., & Flores Cruz, L. X. (2024b). Estrategias de precios y su impacto en la rentabilidad de las empresas comerciales de equipos para

- gimnasio en Lima Metropolitana, año 2021-2022. Repositorio Académico USMP.
<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/14114>
10. Cancho, D y Flores, L. (2023). “Control de inventarios para mejorarla gestión logística de la empresa big bang store chota al 2021” [Tesis depregrado, Universidad Señor de Sipan]. Archivo digital.
<https://hdl.handle.net/20.500.12727/14114>
11. Comprar libro Comptabilitat i gestió de costos de Oriol Amat i Pilar Soldevila. (s. f.). Editorial Profit. Recuperado 18 de mayo de 2025, de <https://www.profiteditorial.com/libro/comptabilitat-i-gestio-de-costos/>
12. Consultoría, E. de. (2023, mayo 25). Manuales de políticas y procedimientos | ¿Qué son y como funcionan? Albe Consultoría.
<https://www.grupoalbe.com/como-funcionan-manuales/>
13. Garcia, J y Morillo, M. (2022, 22 de Enero). Ley Orgánica de Precios Justos y la fijación de precios en las ferreterías del municipio Campo Elías, Estado Mérida, Venezuela. Revista Perspectiva Empresarial, 7(1), 47-59.
14. Martinez, J., Palacios, G., Oliva, D., (2023). Guía para la revisión y el análisis documental: Propuesta desde el enfoque investigativo. Revista Ra Ximhai, 19(1), Article 1. <https://doi.org/10.35197/rx.19.01.2023.03.jm>
15. Cueva, J. y Vargas, L. (2022). Gestión de inventarios y la liquidez de la empresa Inversiones Bramar SAC, Chimbote, 2021. [Tesis y pregrado]. Archivo digital.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/108787>
16. D’Aquino, M. B. (s. f.). Proyectos y metodología de la investigación. Recuperado 18 de mayo de 2025, de <https://www.digitaliapublishing.com/a/80797/proyectos-y-metodologia-de-la-investigacion>
17. Dubois, J. y Inga, G. (2024). Propuesta de mejora para reducir la rotura de stock en la industria editorial basado en DDMRP, SRM y estandarización de procesos. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Archivodigital.
<http://hdl.handle.net/10757/683112>
18. Escalante, A. (2023). Costo de producción para la fijación de precios en el laboratorio José Suárez comuna Anconcito, Cantón Salinas, año 2021. [Tesis

- de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Archivo digital. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/9483>
19. Garzón, Y. A. (2021). Prototipo de software de registro y control de inventario para la empresa Ke–Nice’s. <https://repository.ucatolica.edu.co/entities/publication/22f7d54b-6735-4270-9e60-0c3a47e6471a>
20. Pino, M. (2022, agosto 1). Empresas liquidarán inventarios con descuentos de hasta 20% en el semestre. Gestión. <https://gestion.pe/economia/empresas-liquidaran-inventarios-con-descuentos-de-hasta-20-en-el-semestre-noticia/>
21. Gonzáles, J. L. A. (s. f.). TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.
22. Herrera, A. (2022). Inventarios: Manejo y control: ECOE Ediciones. <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2022/07/Inventarios-Manejo-y-control-3ra-edicion-ecoe-ediciones-contenido-9789585033900.pdf>
23. Gupta, V. (2025). Systems for Enterprise Resource Planning. Educohack Press.
24. Galeano, M. (2020). Diseño de proyectos en la investigación cualitativa. Colombia: Universidad EAFIT. https://www.google.com.pe/books/edition/International_GAAP_2021/guMLEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&kptab=overview
25. Alnaim, M. & Kouaib, A. (2023, 28 de febrero). Inventory Turnover and Firm Profitability: A Saudi Arabian Investigation. Processes, 11(3), 716. <https://doi.org/10.3390/pr11030716>
26. Macane, A. (2023) Contabilidade: Gestão De Custos. Ucrania: Clube de Autores. https://www.google.com.pe/books/edition/Contabilidade_Gest%C3%A3o_de_Custos/mFzBEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
27. Tosca, S. (2022). Desarrollo de sistemas contables: Mejora de efectividad en microempresas. Revista de Investigaciones Universidad del Quindío, 34(2), Article 2. <https://doi.org/10.33975/riuuq.vol34n2.1039>
28. Malpartida, N. y Tamariz, C. (2023). Rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de las empresas dedicadas a la comercialización de equipos
-

- hidráulicos en el distrito de San Luis—Lima 2023.[Tesis de pregrado, Universidad de San Martín de Porres]. Archivo digital. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/11809>
29. Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación (1.a ed.). Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
30. Montenegro A. y Valverde, I. (2021). Sistema de costos de producción para la fijación de precios, en la empresa “North Graphic S.A.C., Nuevo Chimbote-2021. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. <https://orcid.org/0000-0003-1411-8096>
31. Murillo Villegas, E. J., & Ochoa Hidalgo, V. (2019). Rotación de los inventarios y su incidencia en los estados financieros. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 4, 52.
32. Ochoa, J. y Yunkor, Y. (2021). El estudio descriptivo en la investigación científica. *ACTA JURÍDICA PERUANA*, 2(2). <http://revistas.autonoma.edu.pe/index.php/AJP/article/view/224>
33. Sabry, F. (2024) Oferta y demanda: Dominar la oferta y la demanda, navegar por el panorama económico. *Mil Millones De Conocimientos* [Spanish]. <https://es.everand.com/read/723503001/Oferta-y-demanda-Dominar-la-oferta-y-la-demanda-navegar-por-el-panorama-economico>
34. Ordaya, N., Panduro, M. (2023). Análisis del costo de producción y el margen de ganancia en la empresa PERUSSA S.A.C. Huachipa, 2022. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Archivodigital. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/126150>
35. Mendoza, J. (2022). Fijación de precios y rentabilidad en la empresa Llantas y Repuestos del Norte S.A.C. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional del Santa]. Repositorio Institucional UNS. <https://repositorio.uns.edu.pe/handle/20.500.13000/4567>

36. Pérez, A. P. H. (2020). La comunicación como factor clave en la experiencia del consumidor para la fijación del precio. *aDResearch ESIC International Journal of Communication Research*, 21(21), Article 21. <https://doi.org/10.7263/adresic-021-05>
37. Perez, R. (2022). La rotación de inventario y su influencia en la rentabilidad de la empresa Orprotec S.A.C. Lima, año 2019. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Archivo digital. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/6502>
38. Ondé, D. (2019, 26 de setiembre). Revisión del Concepto de Causalidad en el Marco del Análisis Factorial Confirmatorio. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación – eAvaliação Psicológica*. Vol.1. 103-117. <https://doi.org/10.21865/RIDEP54.1.09>
39. Ribeiro, L. (2022). *Planejamento e Controle de Estoque em E-commerce*. Ucrania: Editora Intersaberes. https://www.google.com.pe/books/edition/Planejamento_e_Control_e_Thisque_em_E/a5wAEQAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
40. Precios y nivel de actividad económica en una economía abierta: La oferta y la demanda agregada con tipo de cambio fijo. (s. f.). Recuperado 18 de mayo de 2025, de <https://repositorio.pucp.edu.pe/items/c27da986-af48-4be4-acdb-6925c828fbae>
41. Sepúlveda, G. (2022). *Price-setting Decisions Under Experimentation and Rational Inattention* - Instituto de Economía [Tesis de maestría, Universidad Católica de Chile]. Archivodigital. <https://economia.uc.cl/biblioteca/price-setting-decisions-under-experimentation-and-rational-inattention/>
42. González, C. (2022). Rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo de las empresas. [Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Archivo digital. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7158/1/UPSE-TCA-2022-0012.pdf>

43. Murillo-Villegas, E. y Ochoa-Hidalgo (2019, abril). Rotación de los inventarios y su incidencia en los estados financieros, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9168844.pdf>
44. Sabry, F. (2024). Precio conjunto de productos: Dominar la fijación de precios de productos conjuntos, estrategias para el éxito empresarial. One Billion Knowledgeable.
45. Tafur, M. y Tume, J. (2019). Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín. Fondo]. Archivodigital. <https://repositorio.unsm.edu.pe/item/019ae9e9-82b0-4dee-bfb4-813a70766073>
46. Okishio, N. (2022). *The Theory of Accumulation: A Marxian Approach to the Dynamics of Capitalist Economy*. Singapur: Springer Nature Singapore. *The Theory of Accumulation - Google Books*
47. Kendall, L. (2023). *Ventas Ninja: Habilidades Sutiles. Grandes Resultados. (Ninja Selling en Español)*. Estados Unidos: Greenleaf Book Group Press. https://www.google.com.pe/books/edition/Ventas_Ninja/fabfEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
48. Vilcatoma, Y. (2020). *Estructura de capital y margen de ganancia en industrias textiles que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2016 – 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Norbrt Wiener]. Archivodigital. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/56316>