



Universidad  
Señor de Sipán

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA  
OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE**

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

**Autores:**

**Bach. Espinoza Pastor Darwin Jose**  
**<https://orcid.org/0000-0001-8899-4174>**

**Bach. Mendoza Campos Hector Jesus**  
**<https://orcid.org/0000-0001-6995-1582>**

**Asesora:**

**Mg. Suarez Santa Cruz Liliana Del Carmen**  
**<https://orcid.org/0000-0003-2560-7768>**

**Línea de Investigación:**

**Gestión empresarial y emprendimiento.**

**Pimentel – Perú**

**2022**

**Aprobación de jurado**

**TITULO:**

CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE.

---

Espinoza Pastor Darwin Jose

---

Mendoza Campos Hector Jesus

**AUTORES**

---

Dra. Cabrera Sánchez Mariluz Amalia

**PRESIDENTE DE JURADO**

---

Mg. Hernández Terán Saul

**SECRETARIO DEL JURADO**

---

Mg. Ríos Cubas Martin Alexander

**VOCAL DE JURADO**

---

Mg. Suarez Santa Cruz Liliana Del Carmen

**ASESOR METODOLÓGICO**



## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresados** del Programa de Estudios de la **Escuela Profesional de Contabilidad** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que somos autores del trabajo titulado:

### **CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE.**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y auténtico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

ESPINOZA PASTOR DARWIN JOSE	DNI: 71985683	
MENDOZA CAMPOS HECTOR JESUS	DNI: 72212057	

Pimentel, 16 de febrero de 2023.

## Dedicatoria

Esta investigación está dedicada a mi madre; Sara Milagros Campos Núñez, a mi abuelo Héctor Campos Vázquez, y también a mi abuelita, Jesús Nelly Núñez Ramos, que se encuentra en el Reyno del Señor Jesucristo, por el apoyo incondicional y amor, desde que inició este reto, y de la misma manera a todas las personas que me ayudaron a cumplir esta meta.

Héctor

A mi madre Hilda Pastor y a mi padre José Espinoza, por su amor y soporte incondicional a lo largo de toda mi vida. Del mismo modo, está dedicada a mi abuelo José Gabriel, quien en vida compartía la ilusión de verme realizado en el aspecto profesional.

Darwin

## **Agradecimiento**

Primero, dar las gracias a Dios por la vida, salud y sabiduría otorgada en estos tiempos difíciles, permitiéndonos crecer como personas de fe.

Asimismo, mostramos nuestro más sincero agradecimiento a nuestras familias, por su incansable apoyo y afecto, de modo que esto es por ustedes y para ustedes. Del mismo modo, nuestro agradecimiento alcanza a cada uno de los docentes involucrados en nuestra formación, no sólo por sus enseñanzas sino por la calidad de personas que han sido.

Finalmente, cabe agradecer a la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L., dirigida por el Sr. Elmer Edgardo Soplapuco Torres, por su permanente disposición para atendernos y facilitar la documentación necesaria, comprometiéndose con el desarrollo de la investigación.

Darwin y Héctor

## Resumen

La actual investigación tuvo la finalidad de proponer un control interno de inventarios que asista en la optimización de la rentabilidad de la empresa en estudio. En lo referente a la metodología, se trató de un estudio cualitativo, no experimental y propositivo – descriptivo; cuya muestra se compuso únicamente por el dueño de la ferretería, a quien se le aplicó una entrevista; además, se empleó también las técnicas de la observación, así como el análisis documental. Los resultados evidencian que la empresa carece de procedimientos internos vinculados al inventario y su control, el mismo que se realiza de forma empírica y sin un responsable netamente para dicha función. Asimismo, se identificó problemas de sobre stock, pero, aun así, los inventarios rotaron 4.65 veces en el 2019. Por otra parte, se supo que las razones de rentabilidad estuvieron por debajo de lo esperado, al punto de tener un mejor ROA en el 2019 (14.47%) y un mejor ROE en el 2018 (34.42%), aunque los márgenes de utilidad operativa estuvieron por debajo de 9% y los de utilidad neta por debajo del 6%. A partir de ello se desarrolló una propuesta encaminada al uso del método ABC para una mejor distribución de los inventarios, al establecimiento de un flujograma para el proceso de compra y al correcto tratamiento de mermas y desmedros. Se concluye que la ferretería puede optimizar su rentabilidad al minimizar los costos de almacenamiento tras una mejor organización, así como al adquirir la cantidad idónea de productos, al deducir las pérdidas de inventario para el cálculo del impuesto a la renta y al apoyarse en un sistema computarizado generalizado.

Palabras clave: Inventarios, control de inventarios, rentabilidad.

## **Abstract**

The current investigation had the purpose of proposing an internal control of inventories that assists in optimizing the profitability of the company under study. Regarding the methodology, it was a qualitative, non-experimental and purposeful-descriptive study; whose sample was composed only by the owner of the hardware store, to whom an interview was applied; In addition, observation techniques were also used, as well as documentary analysis. The results show that the company lacks internal procedures related to inventory and its control, which is carried out empirically and without a person clearly responsible for said function. Likewise, overstock problems were identified, so that inventories rotated 4.65 times in 2019. On the other hand, it was learned that the profitability ratios were lower than expected, to the point of having a better ROA in 2019 (14.47%) and a better ROE in 2018 (34.42%), although the operating profit margins were below 9% and net income below 6%. From this, a proposal was developed aimed at the use of the ABC method for a better distribution of inventories, the establishment of a flow chart for the purchase process and the correct treatment of losses and shortages. It's concluded that the hardware store can optimize its profitability by minimizing storage costs after a better organization, as well as by acquiring the ideal amount of products, by deducting inventory losses for the calculation of income tax and by relying on a system general computerized.

Keywords: Inventories, inventory control, profitability.

## Índice

Aprobación de tesis.....	ii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice.....	viii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.1.1. A Nivel Internacional.....	12
1.1.2. A Nivel Nacional.....	14
1.1.3. A Nivel Regional.....	15
1.1.4. A Nivel Institucional.....	16
1.2. Antecedentes de estudio.....	17
1.2.1. A Nivel Internacional.....	17
1.2.2. A Nivel Nacional.....	18
1.2.3. A Nivel Local.....	21
1.3. Abordaje teórico.....	22
1.3.1. Control interno.....	22
1.3.2. Inventario.....	23
1.3.3. Control de inventarios.....	23
1.3.4. Tipos de inventarios.....	24
1.3.5. Criterios de elaboración de inventarios.....	24
1.3.6. Medición de los inventarios.....	25
1.3.7. Costos asociados al inventario.....	26
1.3.8. Valuación de inventarios.....	27
1.3.9. Perjuicios del Inventario.....	28
1.3.10. Rentabilidad.....	29
1.3.11. Importancia de la Rentabilidad.....	30
1.3.12. Tipos de Rentabilidad.....	30
1.3.13. Ratios que miden la rentabilidad.....	30
1.4. Formulación del problema.....	32



1.5.	Justificación e Importancia del estudio .....	32
1.6.	Objetivos .....	33
1.6.1.	<i>Objetivo General</i> .....	33
1.6.2.	<i>Objetivos Específicos</i> .....	33
1.7.	Limitaciones .....	33
II.	MATERIAL Y MÉTODO.....	34
2.1.	Tipo y diseño de la investigación.....	34
2.2.	Escenario de estudio.....	35
2.3.	Caracterización de sujetos .....	35
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	35
2.5.	Procedimientos para la recolección de datos .....	37
2.6.	Procedimiento de análisis de datos.....	37
2.7.	Criterios éticos .....	38
2.8.	Criterios de rigor científico.....	39
III.	REPORTE DE RESULTADOS .....	40
3.1.	Análisis y discusión de los resultados .....	40
3.2.	Consideraciones finales .....	86
3.3.	Recomendaciones .....	87
	REFERENCIAS .....	89
	ANEXOS.....	95

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Muestra del estudio.....	35
<b>Tabla 2.</b> Respuestas de la entrevista para la Dimensión 1: Criterios de elaboración de inventarios .....	40
<b>Tabla 3.</b> Respuestas de la entrevista para la Dimensión 2: Medición de los inventarios .....	42
<b>Tabla 4.</b> Respuestas de la entrevista para la Dimensión 3: Costo de inventarios	43
<b>Tabla 5.</b> Respuestas de la entrevista para la Dimensión 4: Valuación de los inventarios .....	45
<b>Tabla 6.</b> Respuestas de la entrevista para la Dimensión 5: Perjuicios del inventario .....	45
<b>Tabla 7.</b> Resultado de la observación .....	46
<b>Tabla 8.</b> Promedio de inventario para calcular su rotación.....	50
<b>Tabla 9.</b> Rotación del inventario en el periodo 2019 .....	50
<b>Tabla 10.</b> Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera (2018 y 2019).....	52
<b>Tabla 11.</b> Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados .....	53
<b>Tabla 12.</b> Rentabilidad sobre los Activos de los periodos 2018 y 2019.....	54
<b>Tabla 13.</b> Rentabilidad sobre el capital de los periodos 2018 y 2019.....	56
<b>Tabla 14.</b> Margen de utilidad operativa de los periodos 2018 y 2019.....	57
<b>Tabla 15.</b> Margen de Utilidad Neta de los periodos 2018 y 2019 .....	59
<b>Tabla 16.</b> Resumen de los ratios financieros abordados.....	60
<b>Tabla 17.</b> Método ABC de inventarios aplicado a la ferretería .....	64
<b>Tabla 18.</b> Flujograma propuesto para la adquisición de mercaderías .....	78
<b>Tabla 19.</b> Otras propuestas para la mejora del control interno de inventarios .....	80
<b>Tabla 20.</b> Cronograma de la propuesta.....	81

## Índice de figuras

<b>Figura 1.</b> Almacén con cámaras de seguridad.....	47
<b>Figura 2.</b> Almacén sin operario.....	48
<b>Figura 3.</b> Moto carguera propia de la Ferretería Brayan .....	48
<b>Figura 4.</b> Hojas de registro encontradas en un almacén.....	49
<b>Figura 5.</b> ROA de los ejercicios 2018 y 2019.....	55
<b>Figura 6.</b> ROE de los ejercicios 2018 y 2019.....	56
<b>Figura 7.</b> MUO de los ejercicios 2018 y 2019 .....	58
<b>Figura 8.</b> MUN de los ejercicios 2018 y 2019 .....	59

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

#### 1.1.1. *A Nivel Internacional*

La gran mayoría de los negocios en México se han visto en la obligación de cerrar sus establecimientos a causa del coronavirus. Poco a poco la actividad comercial se fue reiniciando bajo estrictos protocolos y medidas sanitarias. El director general de Profesionales en Inventarios (PI) resaltó que, después de varios meses de suspensión, el principal activo del empresario para evitar problemas financieros, de control en los almacenes y posibles robos en la mercadería, resultó ser la gestión correcta de inventarios de los comercios. Al hacer énfasis en lo mencionado anteriormente, no sólo se logró reforzar el control de inventario, sino que se disminuyeron las mermas, aumentó la eficiencia operativa, se potenció la cadena de suministro y, por ende, se incrementó la rentabilidad de los negocios. Fue así que, mediante los procedimientos personalizados, recursos humanos y herramientas técnicas capacitadas en las mejores prácticas de ejecución, se pudo realizar un inventario rápido y confiable (Pilotzi Noticias, 2020).

Mientras tanto, en Chile se ha mostrado la importancia de mantener un inmejorable equilibrio entre el stock necesario que se dispone para saciar la necesidad que tienen los clientes y una eficiente inversión. Se afirma que es un trabajo altamente complejo y que podría ponerse peor en escenarios que no son económicamente estables. Gran parte de las empresas caen en errores y suelen tener mucho stock incluso cuando las demandas son inciertas. Por ello, fue necesario contar con la información suficiente para poder distribuir los productos de una manera más adecuada, en relación a lo que demande la clientela y de ese modo, poder brindar un servicio personalizado. Caso contrario, la rentabilidad se verá afectada al mantener más inventario del que se necesita, provocando no sólo costos de inventarios, sino también costos y gastos producto del almacenaje, transporte del material, obsolescencia, vida útil agotable, residuos y el manejo incorrecto de la capacidad para producir. Entonces, al hacer buen uso del inventario y siendo cuidadoso en cuanto a los niveles de demanda, se alcanzó un desempeño idóneo en la cadena de abastecimientos, disminución de las devoluciones y, en

general, permitió hacer más con menos, lo que optimiza de una u otra manera la rentabilidad (Montero, 2019).

Del mismo modo, Canal News Ecuador (2020) sostiene que las consecuencias colaterales producto de la pandemia, no distinguió entre empresas pequeñas, medianas o grandes. Todas ellas, de alguna u otra manera se han visto afectadas en cuanto al control de sus inventarios se refiere, debido a los distintos cambios en el comportamiento del adquiriente. Sin embargo, en esta nueva normalidad, también se evidencia cómo se alteran los horarios, los valores promedios, el tiempo para trasladar los productos y otra serie de hechos que los clientes no observan, tal como atrasos en la producción y logística extranjera. La situación entonces, exigió enfocar esfuerzos en temas como la planificación de las ventas, anteponer la demanda, el grado de inventario pensando en las semanas y meses siguientes, y el planeamiento de los suministros a futuro. Finalmente, las empresas debieron analizar la cadena de abasto, tomando en cuenta nuevos caminos para el abastecimiento, programa de traslados, entre otros. Sin embargo, es vital reconocer las novedades tecnológicas que maximizan las posibilidades que brinda este mundo digital, de modo amistoso con el entorno ecológico y efectividad en el costo.

Además, algo que aqueja en la actualidad a los propietarios de empresas mexicanas, es no dirigir una inspección apropiada en el control de los almacenes e inventarios; provocando que en muchas oportunidades las decisiones tomadas sean equívocas, debido a la poca precisión en los datos. Un estudio arrojó que 70 de cada 100 pymes solo tienen una vida de 5 años, estando en las ventas e inventarios las pérdidas más significativas. Las pequeñas empresas carecen de un control en sus inventarios, debido a que ignoran cómo funciona el manejo, por lo que prefieren no llevarlo a cabo. Sin embargo, es necesario implementar estrategias para gestionar correctamente los inventarios, empezando por hacer conteos basados en clasificaciones, como pueden ser, artículos más despachados, aquellos de mayor costo, los de rotación alta o baja, los de temporada, etc. La finalidad de controlar los inventarios, más allá de conocer lo que se posee y su valor, tiene que ver con el cuidado de la inversión, además de satisfacer las demandas de los clientes (América Economía, 2017).

### **1.1.2. A Nivel Nacional**

Por otro lado, se sabe que en Lima sólo la mitad de las compañías pertenecientes a la comunidad industrial (energía, minería, comercio, construcción y demás) aprovecharon el avance tecnológico para manejar sus inventarios. Es importante reconocerlo porque el control de existencias acostumbra presentar problemas en el momento que se apuesta por instrumentos básicos, como libros Excel, en lugar de mecanismos sofisticados, como lo es un software. Implementar un software, como el ERP (Enterprise Resource Planning) puede sonar costoso, pero los beneficios son mucho más grandes, puesto que hace posible automatizar hasta un 40% los plazos y procedimientos; además, por si fuera poco, incrementa las ventas entre un 25 y 30%, comparándolo con una administración que no mecaniza el inventario. Se sabe también que la rentabilidad se vio perjudicada por el descuido en el control de los inventarios, dado que muchas veces las entidades no cuentan con los artículos ni cifras suficientes en un determinado momento, lo cual genera un impacto negativo en cuanto a sus ventas. Desarrollar una correcta gestión de inventarios, aplicando o no un software, exige hacer seguimiento a las compras y requerimientos, a su vez, conservar los almacenes de forma ordenada, controlar los ingresos y salidas, realizar informes Kardex online, además de otras tareas (Redacción Gestión, 2019).

Aunado a ello, El Comercio (2016) señala que, en Lima, la industria del “retail” (sector económico que entrega productos al consumidor final) está cambiando y creciendo de manera tan dinámica que la distribución ya no sólo se percibe como un servicio de entrega. Esto fue producto principalmente del desarrollo ascendente del comercio electrónico, donde los consumidores reclaman buen stock y entregas rápidas con los menores costos. Un especialista menciona que las mejoras más importantes han ocurrido en el planeamiento de medios empresariales y en los programas para gestionar el almacenaje. El detalle es que en nuestro país no se invierte considerablemente en mejorar los niveles de gestión, como sí se hace en Brasil, Chile y México, países de la región que ponen mucha atención en lo antes mencionado, generando una gestión más eficiente, flujos de efectivo, gestión de ventas y una mucho más armónica contabilidad financiera.

Cabe señalar que, la localización desde donde se distribuye es crucial para asistir al inventario y el desarrollo logístico.

Justamente el sector de la logística mantuvo una necesidad permanente de irse transformando frente a los constantes avances tecnológicos que gran parte de las empresas todavía no saben cómo hacer frente. Para ello, resultó importante centrarse en tres aspectos para mejorar la logística; el primero de ellos fue la gestión del inventario, puesto que, para competir, será necesaria una logística ágil y eficiente, que mantenga un óptimo y actualizado inventario; el segundo aspecto tuvo que ver con brindar grandes experiencias a los clientes, de modo que se haga entrega de los productos con mayor rapidez y al mínimo coste; el tercer y último punto estuvo ligado a la administración de los datos, aquí fue importante tener programas o métodos que administren información, de modo que pueda servir para un posterior análisis y la elaboración de informes de optimización que perfeccionen el servicio. Todo esto permitió un alivio tanto en la gestión operativa como en la distribución de los productos (Perú Retail, 2020).

### **1.1.3. A Nivel Regional**

En otro contexto, el Comité de Fiscalización del Consejo de la Región Lambayeque, detectó deficiencias que corresponden a la supuesta pérdida de miles de vacunas en almacenes, ocasionado por un desperfecto en la cadena de frío. Esta acción supone un descuido en los inventarios, por lo cual se le dio un lapso de tiempo al administrador de la Gerencia Regional de Salud, para que inmediatamente entregue un último informe acerca del inventario llevado a cabo en el 2015. El señor José Díaz Periche (presidente de la Comisión de Fiscalización), manifestó que la pérdida asciende a más de 10 millones de soles, lo que equivale a las más de 80 mil vacunas que se vieron afectadas en el almacén. Cabe mencionar que los reportes del almacén que se evidencian en el Kardex, registraban una valoración de casi 29 millones de soles en un inicio, sin embargo, en el inventario observado por la Comisión, esta valoración ascendía a poco más de 18 millones de soles (RPP Noticias, 2016).

Más recientemente, la misma Gerencia Regional de Salud se ha visto inmersa en un problema con sus inventarios en el escenario del brote por el Coronavirus.

Sucede que el gobernador regional, el señor Anselmo Lozano, denunció una supuesta desaparición de aproximadamente siete mil cajas de azitromicina, fármaco con el cual se está atendiendo a pacientes portadores del SARS-CoV-2. La Contraloría General de la República creó una comisión para que se encargue de la verificación en los almacenes del mencionado medicamento, mediante una visita de control. Lo que se buscó fue corroborar la documentación que evidencie las compras y distribución de dicho fármaco, para que, como resultado final se obtenga un informe que aclare el problema suscitado (RPP Noticias, 2020).

#### **1.1.4. A Nivel Institucional**

La entidad comercial “Ferretería Brayan E.I.R.L.”, identificada con RUC N° 20602588557, está acogida al régimen Mype tributario. Dio inicio a sus funciones el 01 de octubre del 2017, con domicilio fiscal en la Calle Francisco Gonzáles Burga N.º 368, Pueblo Nuevo – Ferreñafe – Lambayeque. Su rubro comercial es la venta de productos de ferretería, vidrios para comercios especializados, pinturas y mucho más.

Esta reconocida ferretería, que tiene como único dueño y representante legal al Sr. Elmer Edgardo Soplapuco Torres, tuvo como uno de sus problemas principales el control de sus inventarios y almacenes. Es decir, presentó deficiencias en cuanto al suministro, accesibilidad y almacenamiento de las mercancías que entran y se retiran de la compañía, que genera otros problemas consecuentes. Esto puede ser determinante en la gestión, porque representa la pérdida de tiempo y dinero, que, a su vez, puede influir en la rentabilidad del negocio.

Por ello, resultó crucial llevar a cabo un reconocimiento y monitoreo de los inventarios de la entidad, a fin de verificar el manejo actual y proponer acciones que, junto a la suma de esfuerzos por parte de la empresa, permitirían reducir o mejor aún, eliminar las deficiencias latentes, de modo que se proteja la inversión, direccionando a la empresa a la optimización de su rentabilidad.



## **1.2. Antecedentes de estudio**

### ***1.2.1. A Nivel Internacional***

En Guayaquil, Tubay y Santillán (2021) analizaron la manera en que se gestiona el control de inventarios, además de su repercusión en el rendimiento de las empresas ferreteras. Para ello, se adoptó un estudio mixto, documental y descriptivo. La muestra se delimitó a 20 empresas, empleándose la entrevista, el análisis documental y el cuestionario para el recojo de datos. Los principales resultados permiten notar que la mitad de empresas verifican su stock de forma anual y el 30% lo hace cada seis meses; por otra parte, un 15% afirma no controlar los inventarios que entran y un 25% asegura hacerlo de forma regular; del mismo modo, un 70% asegura que no cuentan con políticas para examinar el deterioro del inventario; en síntesis, el actual sistema con el que gestionan su inventario no es el apropiado, por lo que se concluye que las pymes ferreteras deben efectuar una gestión más técnica que implique propasar los saberes empíricos y empezar a manejar manuales (procesos, políticas y funciones) que guíen las buenas prácticas. Por último, es importante saber el comportamiento de las ventas, para mejorar la gestión de pedidos y también apoyarse en un sistema contable.

De la misma manera, Aizaga (2018) tuvo el objetivo de instaurar una propuesta ligada a controlar los inventarios, de modo que incremente la rentabilidad de una sociedad. Respecto a la metodología acogida, fue un estudio de campo con alcance explicativo, descriptivo y analítico; que contó con una muestra de 20 trabajadores e hizo uso de la observación y el cuestionario. Los resultados muestran la existencia de perjuicios en los procedimientos internos, por lo que se idearon alternativas para manejar correctamente los costos, además de controlar el inventario de productos terminados y materias primas. Se concluye que, al aplicar la propuesta, la sociedad evitaría pérdidas causadas por los productos vencidos, pues supondría un control más arduo y una rotación más óptima; por otro lado, se empleará la política de bodega para tratar las pérdidas ocasionados por robos. Si se cumple con todo lo propuesto, la empresa percibiría mayores niveles de rentabilidad.

Por su parte, Asencio et al. (2017) efectuaron el análisis sobre la manera en que se controlan los inventarios en distribuidoras farmacéuticas de Ecuador, para decretar la repercusión tanto en sus costos como su rentabilidad. Para ello, hicieron uso de una metodología mixta, descriptiva y exploratoria; cuyas técnicas fueron encuestas, entrevistas y la observación; con una muestra de 15 trabajadores de la distribuidora JRC PHARMA S.A. Los resultados evidencian que los principales obstáculos pasan por el ciclo de rotación, escasa organización, falta de flujogramas y control de lo adquirido, puesto que los mecanismos de control de inventarios que se manejan son informales y carecen de monitoreo. Además, se encontró que hubo inventarios que ingresaron caducados o cerca a la caducidad por un valor de \$ 9,235.46 y, por si fuera poco, hubo diferencias al comparar los productos facturados y los faltantes por un valor de \$ 1,030.56. Se concluye que la empresa debe reorganizarse e implantar un control que vaya desde la requisición de existencias hasta su venta.

Además, Gómez y Guzmán (2016) tuvieron la intención de desarrollar un sistema de inventarios con el que se gestione de manera competente a las materias primas, herramientas y equipos. El estudio ha sido de campo y proyectivo; recogiendo datos por medio de la encuesta y la observación. Los resultados evidencian la ausencia de formatos y procesos estandarizados, por lo que la propuesta está encaminada a codificar los activos (materiales, equipos, etc.) para una mejor identificación y control; asimismo, se efectuaron capacitaciones en favor de los almaceneros, se desarrollaron y asignaron tareas concretas, se distribuyeron los materiales en base al modelo ABC, se propuso modificaciones para organizar mejor los almacenes y otra serie de medidas en aras de optimizar el control de inventarios, considerando procesos como la negociación, la compra, la recepción, etc. Se concluye que, al mejorar el sistema se cuenta con más tiempo para el inventariado físico, las tareas se simplifican, se reducen los errores, entre otros beneficios.

### **1.2.2. A Nivel Nacional**

Calderón et al. (2022) desarrollaron un artículo donde se diseña un modelo para optimizar el control de inventarios para Ferconor S.A.C. Para ello, se empleó una metodología con enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo-propositivo, con diseño no experimental y de corte transversal. La muestra la constituyeron 12 trabajadores

de la organización a los que se les aplicó cuestionarios. De los resultados se pudo conocer que la empresa tiene deficiencias en la revisión de las órdenes de compras pues sólo en ocasiones se efectúan conteos físicos y periódicos de sus existencias; no se emplea el sistema de registro de inventario perenne; no se efectúan modificaciones por desvalorización de existencias y tampoco se acreditan mermas y desmedros. Por ende, los investigadores diseñaron un plan de mejora que implica la presencia de procesos apropiados teniendo en cuenta la verificación de cantidades y documentos al recoger la mercadería; se elaboró el proceso que debe implementarse desde la recepción hasta la solicitud de un pedido nuevo de mercadería; la inclusión de procesos que optimicen el registro de salida de mercadería y un diseño de mejora sobre las características y el proceso a efectuarse para el uso del sistema de registro de inventario permanente.

Del mismo modo, Córdova et al. (2022) plantearon como finalidad examinar y fijar el nivel de incidencia del control de inventario sobre la rentabilidad de una farmacia en Iquitos. Con respecto a la metodología se optó por una investigación de enfoque cuantitativo, tipo correlacional y diseño no experimental. Además, se recogió datos por medio de la encuesta, cuyo instrumento fueron dos cuestionarios que se dirigieron a una muestra conformada por 11 trabajadores. De los resultados se advirtió que el control de inventarios se relaciona de forma directa y significativamente alta con la rentabilidad de la empresa en cuestión con un Rho de Spearman = 0.956. Concluyéndose que una correcta ejecución del control de inventarios optimiza la rentabilidad, por lo que una de las maneras de mejorar ello es mediante la tecnología, pues actualmente los registros de control de inventario se efectúan en base a programas computarizados que posibilitan tener una mejor contabilidad de los productos siendo necesario su empleo a fin de un óptimo desarrollo en el control de inventarios y, por ende, lograr una mejora en la rentabilidad de cualquier empresa.

A su vez, Dávila y Maldonado (2019) determinaron el modo en que el control de inventarios incide en la rentabilidad de una empresa cajamarquina. Para ello, se desarrolló un estudio aplicado, descriptivo y no experimental; cuya muestra se conformó por quienes se ocupan de los inventarios, el gerente general y la documentación; haciendo uso de la observación y el análisis documental como

únicas técnicas. Los resultados exhiben el deficiente control de inventarios, por malas prácticas en actividades como la inapropiada ubicación de los artículos, el inapropiado monitoreo de la calidad de las existencias que se reciben y la inoportuna inspección y verificación de lo que se tiene en el almacén, provocando que estas existencias se deterioren y caduquen, trayendo consigo pérdidas que al ser cuantificadas ascienden a S/. 33,677.11; a su vez, hubo una disminución en la rotación de 0.92 a 0.89. Se concluye que las deficiencias en el procedimiento de control ocasionan una importante pérdida que termina afectando la rentabilidad.

Asimismo, Delgado (2019) realizó una propuesta de mejora en favor de la gestión de inventarios que permita acrecentar la rentabilidad de una empresa; basándose en la metodología del ciclo VPHA. Se encontró que hay problemas de inventarios relacionados a la tenencia de artículos obsoletos, con una rotación reducida, sobre stock y un almacén desordenado. Para ello, se desarrolló una propuesta donde se considera la implementación de un modelo de reaprovisionamiento, de buenas prácticas de almacenamiento, de flujogramas para el proceso de adquisiciones y la metodología ABC para que los productos se clasifiquen de acuerdo a prioridades. Producto de ello, se notó una variación en el ROI por un incremento de 0,33, considerando el antes y después de la propuesta; además, el análisis costo-beneficio para esta idea de propuesta arrojó un indicador de 6,59. Se concluye que, tras la propuesta se reduciría la cantidad de artículos mantenidos en el almacén y también el problema de la rotación. Además, si se implementara un sistema informático, la productividad y la gestión de inventarios se optimizarían.

Finalmente, Cortéz (2018) propuso un control de inventarios a fin de mejorar la rentabilidad en una empresa de Jaén. Para lograrlo se efectuó un estudio cualitativo, descriptivo propositivo y no experimental; donde la muestra se conformó por ocho participantes que iban desde el gerente hasta el personal de ventas; empleando las técnicas de la observación, la encuesta, el análisis documental y la entrevista. Los resultados evidencian la ausencia de un sistema de control, de inventario físico y de formatos internos para sustentar los requerimientos de productos, así como los pedidos a proveedores y la petición de los clientes. Además, se diseñó políticas internas y procedimientos para mejorar las compras, ventas (al contado y al crédito) y el almacenamiento. Se concluye que la empresa

no se encuentra debidamente organizada y estructurada, por lo que, de existir un sistema de control, se prevendría pérdidas que a su vez reducirían los gastos y costos originados, implicando mayores índices de rentabilidad, que a la fecha se encuentran muy por debajo de lo esperado.

### **1.2.3. A Nivel Local**

En Chiclayo, Quispe y Espinal (2020) se plantearon conocer la manera en que la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de un grifo. Para ello, se hizo uso de una metodología cuantitativa, no experimental y explicativa – correlacional. Se usaron las técnicas de la encuesta y el análisis documental con sus respectivos instrumentos; donde la muestra fueron 9 trabajadores y los estados financieros de los dos últimos años. Los resultados arrojaron una significancia de 0.009, siendo inferior a 0.05; así como una correlación positiva alta ( $r_{xy} = 0.801$ ), infiriéndose que la gestión de inventarios tiene incidencia directa en la rentabilidad del grifo. Por ende, se concluye que la gestión de inventarios no era la más conveniente, en razón a que se encontraba en un bajo nivel debido al ineficiente uso de las existencias, además del empleo inadecuado de los activos y la ausencia de controles apropiados que posibilitaran el seguimiento del proceso, en consecuencia, la rentabilidad de la empresa se veía afectada negativamente.

Por su parte, Elera y Hoyos (2019) diseñaron un plan para controlar los inventarios a fin de incrementar la rentabilidad de una distribuidora. Para ello, se optó por un estudio cuantitativo, descriptivo y no experimental. La población estuvo constituida por 9 trabajadores, pero la muestra se limitó a sólo el gerente general, el encargado del almacén y el administrador; empleándose la entrevista, el análisis documental y la encuesta como técnicas. De los resultados se obtuvo que los involucrados son conscientes de lo relevante que es tener un óptimo control de inventarios, aunque en realidad este se ejecute de forma empírica, es decir, no hay trabajadores capacitados para tal función, afectando el otorgamiento de información inmediata para el debido control pues no se cuenta con un sistema para ello. Concluyéndose que es necesario la elaboración del plan en cuestión para optimizar la rentabilidad de la distribuidora; considerando que el estado actual del sistema de control es aceptado por el 48%, rechazado por el 30% y el 22% restante no brindó una respuesta específica; además, sobre el nivel de rentabilidad se evidenció que la

empresa está teniendo pérdidas y se refleja en un ROE de -0,56, en otras palabras, la administración ha sido deficiente; sin embargo, con el plan propuesto se posibilitará el fortalecimiento de la gestión administrativa (tras invertir S/. 10,750.00) y con ello también se optimizaría la rentabilidad económica.

Además, Cubas (2016) determinó la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de una empresa chiclayana. Metodológicamente, se desarrolló un estudio explicativo y descriptivo que además fue no experimental y transversal. Aunado a ello, la muestra se compuso de 9 trabajadores y de documentos de la empresa; por lo que se recogió información mediante la encuesta y el análisis documental. De los resultados se halló que la empresa está limitada al no tener un control de inventarios pues la brecha de necesidad por envolver es del 78%, así también se evidenció la carencia de métodos de valuación de existencias, lo cual impide un correcto registro de los materiales que se poseen y se requieren en el transcurrir del tiempo; originando que en ciertas ocasiones no se tenga material suficiente para atender los encargos de los usuarios influyendo negativamente en la rentabilidad de la organización. Se arribó a la conclusión que el control de inventarios logró favorecer la optimización de la rentabilidad de la empresa, por lo tanto, un correcto control de la mercadería aumentaría la rentabilidad de manera considerable.

### **1.3. Abordaje teórico**

#### **1.3.1. Control interno**

Mendoza et al. (2017) señalan que el control interno encierra un plan de estructuración para todos los tratamientos conjugados de forma congruente y acorde a las necesidades de la entidad, a fin de salvaguardar los activos, revisar su exactitud y veracidad de la información contable, a su vez que, permite la eficiencia en las operaciones, satisfaciendo las peticiones dispuestas por la gerencia. Es importante que las áreas que constituyen una empresa estén coordinadas entre sí, persiguiendo una misma meta, caso contrario puede haber deficiencias en el control que generaría desviaciones y hasta podría causar una crisis operativa. Entonces, este control estará orientado al cumplimiento de los objetivos de la entidad, tratando de evitar que estos se vean afectados por errores u omisiones en el cumplimiento

de las actividades, de modo que se pueda detectar y alertar anomalías que atenten contra el manejo óptimo de la entidad, su efectividad y confiabilidad.

### **1.3.2. Inventario**

La NIC 2 menciona que los inventarios son aquellos activos adquiridos para su posterior venta en el ciclo normal de operación, también forman parte los activos que previamente deben producirse con vistas a una venta y finalmente, se considera también a los materiales o suministros que deberían ser utilizados en la producción o prestación de servicios.

Por otra parte, Cruz (2017) afirma que un inventario, sin importar la naturaleza de lo que abarca, está basado en un listado estructurado que contiene los valores de los productos de una entidad. Por lo tanto, el inventario ampara a la empresa en la provisión de sus almacenes y recursos, colaborando en la fase comercial o productiva, de modo que con todo ello logra favorecer y facilitar la disposición de los productos hacia los clientes.

Todo inventario persigue, entre otros, los siguientes objetivos:

- Aminorar los riesgos, conservando stocks de seguridad en la entidad.
- Disminuir los costos, puesto que hace posible la programación de compras y producción de la compañía con mucha más eficiencia.
- Aminorar las diferencias entre la demanda de los clientes con la oferta que mantiene la empresa.
- Acortar los costos de distribuir los productos, puesto que posibilita programar la carga o transporte de los mismos.

### **1.3.3. Control de inventarios**

Logimov (2018) indica que el control de inventario supone tener un alto grado de inspección de las existencias que se poseen y debe considerarse por toda organización que se dedique al negocio del reparto de productos. El control toma importancia porque permite conocer las cantidades que se disponen, cómo se encuentra el almacén, las fechas de entrada y salida del stock y todo esto serviría como herramienta para reducir los costos, optimizar los cumplimientos y minimizar los fraudes y/o pérdidas.

Se puede decir que controlar los inventarios resulta una herramienta mediante la cual una entidad administra eficientemente el desplazamiento y almacenaje de sus productos y a su vez, toda la información resultante a partir de dicho control. Producto de ello, se espera poder salvaguardar los activos, de modo que se agilizan los procedimientos y minimizan las posibles pérdidas.

#### **1.3.4. Tipos de inventarios**

De Tena (2019) indica que existe una gran cantidad de formas de clasificar a los inventarios, pero basado en los distintos parámetros que se usan, se organizan los más importantes de la siguiente manera: según el momento, puede dividirse en inventario inicial y final; según la forma, se divide en inventarios de materias primas, inventario de productos en proceso, inventarios de productos terminados, inventario de suministros e inventario de mercancías; según la función, se segmenta en Inventario en tránsito, inventario de ciclo, inventario de seguridad (resulta de la incertidumbre en la oferta y demanda de los productos), inventario de previsión, inventario de desacoplamiento. Finalmente, existen otras formas de clasificar al inventario, pudiendo ser el Inventario físico (realizado personalmente mediante un conteo de cada uno de los bienes), inventario mínimo (es la menor cantidad posible para mantener en el almacén), inventario máximo e inventario disponible (es aquel que está listo para la venta o producción en un momento dado).

#### **1.3.5. Criterios de elaboración de inventarios**

Arenal (2020) indica que llevar a cabo un inventario dentro de una empresa debe ser una exigencia al menos una vez al año, sin embargo, este recuento no debería paralizar las actividades. Por ello, recomienda tomar en cuenta cinco criterios para realizar un inventario de forma correcta. El primero sería efectuarlo de manera temporal, el segundo de manera cíclica o rotativa, el tercero debería ejecutarse por familias, el cuarto sería por estanterías y finalmente, menciona otras maneras de realizarlo.

- **Temporal:** Se efectúa de manera continua, mediante una inspección detallada de las mercancías, materias y productos en general de la empresa. Este inventario puede realizarse varias veces al año, basado en un recuento completo trimestral o anual. Este método es simple, por ello no concede un



conocimiento exacto de alguna deficiencia generada por la sobredemanda o la escasez.

- **Cíclico o rotativo:** Este inventario es pretendido para ayudar en la iniciativa de operar conforme al tamaño de lotes. Esto se da cuando en vez de adquirir, elaborar o movilizar los inventarios uno por uno, se decide el trabajo por lotes, contando y separando los artículos de mayor y menor rotación.
- **Por familias:** Hace referencia a la agrupación de artículos que contienen características parecidas. Estas cualidades de los productos hacen posible una conjunción natural, donde pueden ser recepcionados, acumulados o embarcados conjuntamente.
- **Por estanterías:** Conocido como Inventario físico y se basa en la elaboración de un listado que certifique que los productos y mercancías almacenadas existen realmente, revisando su estado. Para un control correcto de todas las existencias, es recomendable usar una plantilla que permita establecer los movimientos del almacén en su totalidad y de forma actualizada.
- **Otros:** Puede existir muchas maneras de llevar a cabo un inventario, basándose siempre en las necesidades y organización de los almacenes. Podría realizarse inventarios teniendo en cuenta los precios, las fechas de ingreso de los productos, los volúmenes de los mismos o su costo de adquisición. En general, más allá del criterio a utilizar, lo que no cabe duda es que los inventarios deberían realizarse mínimo una vez al año.

### **1.3.6. Medición de los inventarios**

Estos podrán medirse de dos maneras, según la NIC 2; pudiendo ser al costo o también al valor neto realizable, siendo de elección el menor de ellos.

#### **Al costo**

Según la NIC 2, el costo de los inventarios estará representado por la suma de todos aquellos costos provenientes tanto de la adquisición, como de la transformación y demás costos necesarios en los que se incurrirá para poder dar condición y ubicación a dichos inventarios.

El costo de adquisición comprende el importe de compra, el transporte, los impuestos no recuperables y los aranceles. Cabe destacar que los descuentos, rebajas y otros semejantes se restan para calcular este primer costo.

En cuanto a los costos de transformación, se reconoce a aquellos que tienen relación directa con la producción, tal como la mano de obra directa y los CIF, pero no en su totalidad, sino que se distribuyen sistemáticamente.

### **Al valor neto realizable**

La misma norma señala que el VNR es el importe estimado por el que probablemente se espera vender un activo en el ejercicio normal, descontando a su vez los posibles costos para culminar la producción y también los necesarios para hacer posible dicha venta. Para realizar las estimaciones del VNR deberá considerarse el motivo por el que se conserva los inventarios. A su vez, estas estimaciones estarán basadas en los datos e información más confiable que se mantenga, a la hora de realizarlas, acerca de los montos por los que se espera llevar a cabo. Finalmente, cabe mencionar que las estimaciones considerarán las oscilaciones de costos o precios que guarden relación con los sucesos ulteriores al cierre. Aunado a ello, Escandón et al. (2021) indica que, si el VNR arroja un valor mínimo a comparación del valor en libros, la empresa estaría teniendo una pérdida en el inventario, además, ello brinda a la empresa información más verídica respecto de lo que puede disponer como ingreso a futuro, en virtud de lo regulado en la mencionada norma.

### **1.3.7. Costos asociados al inventario**

#### **Costos de almacenamiento**

Arenal (2020) considera que en esta categoría está incluido el costo de mantenimiento del lugar donde se ejerce la actividad, además de servicios como la energía eléctrica, el aire acondicionado, la calefacción, etc. Adicionalmente se considera la depreciación, el alquiler e impuestos de la propiedad, en caso hubiere.

#### **Costos de lanzamiento de pedido**

Por su parte, el costo de lanzamiento está representado por todos aquellos costos incurridos al tramitar una compra. En esta categoría se distingue entre costo de

emisión y costo de recepción. El primero es el generado por la realización de un pedido de abastecimiento, puesto que se necesita de trabajo administrativo de correspondencia, preparación de comprobantes, llamadas telefónicas, entre otros. Mientras que el segundo se genera por la inspección del producto y el desplazamiento de este hacia la zona del almacén (Arenal, 2020).

### **Costos de adquisición**

Este se refiere al costo total que se produce siempre que se ejecuta el pedido de un artículo y está compuesto por una parte fija (costo de lanzamiento) y otra variable (costo variable de adquisición). Esta última nace producto de la multiplicación del número de artículos pedidos por su valor unitario y depende de la cantidad requerida (Arenal, 2020).

### **Costos de ruptura de stock**

Arenal (2020) también asegura que esta categoría encierra a los costos por falta de mercancías o rompimiento del stock. Esto se da cuando no puede satisfacerse un pedido desde el inventario, provocando dos situaciones:

- Demanda diferida: La petición de un cliente se da cuando temporalmente no hay existencias y su pedido debe ser retardado por un tiempo. A esto se le conoce como costo de carencia.
- Demanda perdida: La petición de un cliente llega cuando no es posible atenderla en ese momento y se pierde. Esto se conoce como costo de rotura.

#### **1.3.8. Valuación de inventarios**

Es una parte fundamental del control y manejo de los inventarios, compuesto por las entradas o adquisiciones, las salidas o ventas y el registro total de las existencias involucradas, detallando sus cantidades, así como sus precios unitarios y totales. La finalidad de valuar los inventarios es gestionar el flujo y costos de los productos.

Cruz (2017) indica que los métodos de valuación de inventarios muestran cálculos distintos, es por ello que, al utilizar cada uno de ellos, las mercancías adquieren valores diferentes, a pesar de que las cantidades sean las mismas. El autor

reconoce tres métodos para la valuación: PEPS o FIFO, UEPS o LIFO y el método de Promedio ponderado.

- **PEPS** (Primeras entradas, primeras salidas) o también llamado LIFO. Es un método donde cada mercancía o materia prima tiene su propio valor, de manera que aquellas que entraron primero a la empresa y por ende son las más antiguas, serán las que salen antes, es decir, las primeras en ser vendidas o agotadas en producción; por lo que se irán quedando aquellos productos comprados más recientemente (Trujillo, 2020).
- **UEPS** (Últimas en entrar, primeras en salir) o también llamado FIFO. Este método donde los productos tienen su propio valor como en el PEPS, se diferencia en que las mercancías o materias primas más recientes y que llevan menos tiempo en la empresa, serán las primeras en venderse o usarse en la producción. Este método tiene poca acogida, puesto que, generalmente se emplea por organizaciones con una cantidad reducida de bienes mantenidos en su almacén y suelen tener la peculiaridad de no caducar (Editorial Grudemi, 2020).
- **Promedio ponderado**. Es un método que se basa en calcular el promedio del costo de los ítems comprados, de modo que se suman los valores de las existencias mantenidas inicialmente con los valores de la nueva mercancía adquirida, para posteriormente dividirlo entre la cantidad de artículos presentes en el inventario y este nuevo valor se asigna como costo unitario en la siguiente venta. Este costo promedio se vuelve a determinar cada vez que se realiza una entrega.

### **1.3.9. Perjuicios del Inventario**

#### **Mermas y desmedros**

Méndez y Palazón (2015) aseguran sobre las mermas y desmedros, que ambas representan una pérdida, donde una se refiere a la cantidad de la mercancía, mientras que la otra hace referencia a la calidad, producto de las actividades diarias

de la empresa que pueden o no ocurrir durante el ciclo de producción y venta de la mercancía.

## **Mermas**

González et al. (2018) aseguran que la merma se refiere a la pérdida física de los artículos, ya sea en su peso, cantidad o volumen; originada en los procesos de fabricación o producción, así como en las operaciones de comercialización, que los bienes involucrados experimentan, ya sea por causas inherentes a los mismos procesos o por razones exógenas, que se traducen en disminuciones o rebajas, que afectan la constitución y naturaleza de los bienes, además de la rentabilidad.

### **1.3.10. Rentabilidad**

En lo referente a la Rentabilidad, Aguirre et al. (2020) la señalan como aquella figura que evidencia el grado de rendimiento financiero de toda empresa para proceder en la toma de decisiones sobre la misma. Por esa razón, es considerada como un componente con impacto en el sistema financiero y la adhesión entre capital y deuda. Es por ello que constituye un elemento de gran relevancia en la organización empresarial, toda vez que estudia la gestión realizada por la empresa para convertir las ventas en ganancias.

En esa misma línea, Ortega (2021) define la rentabilidad como el instrumento que busca calibrar el nivel de efectividad de la gerencia, la misma que se puede observar por medio de utilidades generadas tras la inversión y la venta, además de cuantificar la frecuencia de dichas utilidades. Esta efectividad se puede medir por intermedio de la evaluación de costos y gastos, en donde se analizan los parámetros aplicados durante un periodo para la variación en ventas de lo que se ha invertido, obteniendo así un examen sobre los valores resultantes tras las actuaciones que realicen los socios.

Asimismo, Daza (2016) indica que la rentabilidad es un concepto universal que se refiere a la idoneidad que tiene una organización para generar sobrantes o excedentes tras las distintas inversiones que ha efectuado. Por esa razón, se considera a la rentabilidad como un beneficio producido a partir de la realización de actividades con naturaleza económica.

### **1.3.11. Importancia de la Rentabilidad**

Para Aguirre et al. (2020) la rentabilidad permite reflejar el nivel de rendimiento financiero de cualquier empresa a fin de tomar decisiones sobre la misma. Por tal motivo, se le considera importante pues incide sobre el sistema financiero y la unión entre deuda y capital. Es así que representa un componente relevante en la empresa al encargarse de analizar la gestión que efectúa aquella para la conversión de las ventas en ganancias, por ende, es vital elaborar proyectos que permitan realizar un adecuado análisis.

### **1.3.12. Tipos de Rentabilidad**

#### **Rentabilidad económica**

Según Villasmil et al. (2020) la rentabilidad económica es definida como la tasa con la que una compañía realiza la respectiva retribución al total de recursos empleados en su explotación, independientemente de cual fuese, deseando cuantificar la capacidad de los activos de la compañía para producir beneficios. Asimismo, es el vínculo existente entre la utilidad y la inversión requerida para alcanzarla, pues mide lo efectiva que es la gerencia, evidenciada por las utilidades conseguidas tras las ventas efectuadas y uso de sus inversiones.

#### **Rentabilidad financiera**

Aguirre et al. (2020) señala que la rentabilidad financiera, conocida como ROE, es aquella ligada a los fondos propios, medida por cierto periodo de tiempo, considerándose como el rendimiento alcanzado por el capital propio, con independencia del reparto del resultado para generar ingresos, por ende, se mide como la utilidad neta sobre el patrimonio neto.

### **1.3.13. Ratios que miden la rentabilidad**

Son indicadores que permiten medir y analizar el rendimiento conseguido por las empresas; generalmente se reconocen tres como los más empleados para dicho fin, tratándose del rendimiento sobre el patrimonio (ROE), el retorno sobre los activos (ROA) y la rentabilidad sobre las ventas (ROS). Cabe señalar que a partir de estos tres indicadores se desprenden otra serie de ratios afines.

#### **a. Retorno sobre el patrimonio:**

Akbar (2021) sostiene que el ROE permite determinar el éxito de la dirección en la gestión del capital de una empresa, dimensionando los rendimientos de los fondos aportados por los propietarios, de modo que, mientras mayor sea el índice, más elevados serán los beneficios en favor de los accionistas. Es así que, con el transcurrir de los años, el crecimiento del ROE en las empresas influenciará en la existencia de un aumento de su beneficio neto y, en consecuencia, los precios de las acciones representarán un aumento en su valor.

$$\text{Retorno sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

#### **b. Retorno sobre los activos**

Rosikah et al. (2018) han señalado esta razón (ROA) mide la eficiencia para generar beneficios a partir de los activos totales que están a disposición, siendo destacable mayormente al momento de analizar los estados financieros, pues tiene la capacidad de indicar el éxito de la empresa para producir ganancias. Tal es así que la ROA tiene la facultad de medir la capacidad de una organización al generar utilidades en tiempo pasado para posteriormente proyectarlas en el futuro.

$$\text{Retorno sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}} = \%$$

#### **c. Retorno sobre las ventas**

Moro (2018) ha indicado que esta razón (ROS por sus siglas en inglés), es aquella que se emplea para evaluar la eficiencia operativa de una empresa. Además, un aumento en la rentabilidad sobre las ventas indica que una empresa está convirtiéndose en más eficiente, por el contrario, un decrecimiento reflejaría problemas financieros próximos. En suma, este ratio mide el rendimiento que una empresa está generando a partir de las ventas que efectúa en un periodo.

Este rendimiento originado por las ventas de una compañía puede medirse de mejor manera al conocer tanto el Margen de utilidad operativa como el Margen de utilidad neta, puesto que permite un análisis más profundo no sólo sobre la

suficiencia de los ingresos, sino también sobre la idoneidad de los gastos que reducen la utilidad. Las fórmulas para ambos casos son las siguientes.

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas totales}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas totales}}$$

#### **1.4. Formulación del problema**

¿Cómo debe ser la propuesta de control interno de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L.?

#### **1.5. Justificación e Importancia del estudio**

El informe desarrollado surgió del abordaje de un problema real y significativo que suscita en la empresa elegida para realizar la investigación (Ferretería Brayan E.I.R.L.), con el único fin de que, al término del estudio, dicha entidad y, sobre todo, el dueño de la misma (Sr. Elmer Soplapuco Vera), se haya visto beneficiado con el trabajo desarrollado y le haya sido útil para remediar o minimizar los daños que genera el problema encontrado; que en este caso, está ligado a gestionar las existencias de la ferretería. Asimismo, encuentra su justificación en el aporte a los saberes existentes sobre control de inventarios y rentabilidad, debido a la necesidad de profundizar en estas cuestiones; siendo útil para generar reflexión en el titular de la empresa, además de que la propuesta podría ayudarlo en la solución del problema encontrado.

Es así que la importancia radica en que, una vez que se establecieron los resultados, estos sirvieron de soporte para optimizar la posición en la que se encontraba la ferretería, de modo que, en base a ello, el dueño pueda tomar decisiones para contrarrestar los puntos débiles y, sobre todo, pueda maximizar la rentabilidad, que es lo realmente interesante. Además, la investigación puede ser útil para orientar el desarrollo de estudios de caso mucho más profundos y prácticos.



## **1.6. Objetivos**

### **1.6.1. Objetivo General**

Proponer un control interno de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa “Ferretería Brayan E.I.R.L.”, Ferreñafe.

### **1.6.2. Objetivos Específicos**

- Evaluar los procedimientos de control interno de inventarios que se viene aplicando en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L., Ferreñafe.
- Analizar el nivel de rentabilidad de la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L., Ferreñafe.
- Elaborar una propuesta de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L., Ferreñafe.

## **1.7. Limitaciones**

Afortunadamente no hubo impedimentos significativos que atenten contra el desarrollo de la actual investigación, aunque se puede considerar que parte de la documentación requerida no estuvo al alcance, como es el caso de los registros de compras y ventas, notas de cargo y abono, guías de remisión, entre otros.

## II. MATERIAL Y MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de la investigación

#### **Según su Enfoque**

El informe elaborado mantuvo un enfoque cualitativo, puesto que partió de hechos evidenciados, del estudio de fuentes tanto bibliográficas como hemerográficas, así como también de observaciones y técnicas como la entrevista que hacen posible la recopilación y procesamiento de toda información que está al alcance, para posteriormente interpretar y emitir de forma razonable las conclusiones pertinentes (Muñoz, 2015).

#### **Según su Diseño**

Esta investigación se basó en un diseño no experimental, dado que las variables no fueron adulteradas o maniobradas de forma deliberada, de modo que los fenómenos sólo se limitan a ser observados en su propio entorno para un análisis ulterior (Hernández et al., 2014).

#### **Según su Alcance**

La investigación, según su alcance, fue de tipo Propositivo - Descriptivo.

La investigación propositiva es un análisis que formula una solución a un problema, un diagnóstico previo y una apreciación de un fenómeno u hecho. La búsqueda de propósito es una búsqueda básica y en general incluye el posterior enlace en el nivel descriptivo (Tantaleán, 2015).

A su vez, se afirmó que tuvo alcance descriptivo porque para realizar el estudio se planificó un proceso con la finalidad de hallar las características o peculiaridades de un determinado sector, fenómeno o individuo. Esto permitió al investigador precisar o describir conductas y/o cualidades de las poblaciones, sucesos o fenómenos que fueron materia de estudio, sin tener que rendir una explicación causal de los mismos (Muñoz, 2015).

## 2.2. Escenario de estudio

Para hacer posible esta investigación se escogieron como escenarios los almacenes de la ferretería Brayan E.I.R.L., puesto que fueron considerados como los espacios donde se encuentra la información que era realmente importante para cumplir con las aspiraciones de este estudio.

Cabe señalar que el almacén principal se encuentra junto a la ferretería, por lo que también se consideró este lugar como un escenario pertinente, porque reúne las condiciones y se caracteriza por ser accesible.

## 2.3. Caracterización de sujetos

### Muestra

Satishprakash (2020) señala que la muestra es un subconjunto preseleccionado del universo, que puede incluir a individuos, objetos, informes, etc. Este grupo más reducido es el de mayor interés y sobre el cual se van a recopilar datos, es por ello que debe delimitarse con precisión.

El único participante para la variable Control interno de inventarios fue el dueño de la ferretería; mientras que, para la variable Rentabilidad, la muestra se constituyó únicamente por los dos estados contables más importantes de los años 2018 y 2019.

### Tabla 1.

#### *Muestra del estudio*

<b>Muestra</b>	<b>Cantidad / Periodos</b>
Dueño y Representante legal	1
Estado de situación financiera	2018 y 2019
Estado de resultados	2018 y 2019

*Nota.* Elaboración propia.

## 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### a) Técnicas de recolección de datos

**La entrevista.** Es una técnica cuya finalidad es hacer posible el contacto directo con el grupo de individuos elegidos para que sean fuente de información. La entrevista permite obtener mucha más información que la encuesta, puesto que las preguntas son abiertas y los entrevistados podrán profundizar la información que es de interés para el investigador.

**La observación.** Basada en la evaluación de un individuo, conjunto de individuos o fenómenos, mediante el estudio de comportamientos observables. La observación requiere de una u otra manera el acercamiento a la verdad para poder conocerla. Esta técnica permitirá conocer y anotar lo que sucede realmente dentro del establecimiento, producto de las visitas realizadas.

**Análisis documental.** Permite un estudio profundo a través de la revisión de todos los documentos propios de la empresa, que guarden relación con el problema o fenómeno en estudio. Este análisis hace posible efectuar indagaciones retrospectivas y va de la mano con la recuperación de la información. Para esta investigación se analizarán los estados financieros más importantes correspondientes a los años 2018 y 2019.

## **b) Instrumentos de Recolección de datos**

**Guía de entrevista.** Para la variable independiente (Control interno de inventarios) se usó una entrevista con interrogantes estructuradas, que ha constado de 16 preguntas abiertas y estuvo dirigida al dueño de la empresa, así como al encargado del almacén.

**Ficha de observación.** Fue de utilidad para realizar anotaciones producto de las visitas al establecimiento. Permitted tener información extra, que se logró percibir por cuenta propia.

**Guía de análisis documental.** A través de este instrumento se reunió aquellos documentos que evidenciaron información sobresaliente para el progreso del

estudio, tales como el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera de los años 2018 y 2019.

**c) Validez**

Para demostrar que la entrevista aplicada fue válida y correcta, hubo participación de tres expertos en el ámbito contable (C.P.C), que cuentan con maestrías y una significativa experiencia. Ellos revisaron el instrumento de la entrevista y dieron conformidad a los formatos que la Universidad Señor de Sipán concede, acompañado de sus respectivas firmas.

**2.5. Procedimientos para la recolección de datos**

La recolección de la información ha sido posible mediante una entrevista dirigida al dueño de la empresa para conocer la situación del control interno de inventarios, donde además de apuntar lo más relevante de las respuestas, se grabó toda la entrevista. Del mismo modo, se empleó el análisis documental que encierra, de manera concreta, al estado de resultados y el estado de situación financiera, con el propósito de conocer las partidas que intervienen en el cálculo de las razones de rentabilidad. Por último, para la técnica de la observación se visitó de manera personal los ambientes de la empresa, en especial los cuatro almacenes.

Cabe señalar que todo ello ha sido posible gracias al soporte y al permiso del dueño de la empresa “Ferretería Brayan E.I.R.L” a través de una carta donde autoriza utilizar los datos de la institución con propósitos de índole académica, de modo que se pudo procesar y analizar lo manifestado por el dueño, además de lo expuesto por los estados financieros.

**2.6. Procedimiento de análisis de datos**

Para este proceso hubo dos momentos, primero se transcribió la grabación de la entrevista, explorando y organizando las respuestas del entrevistado de modo que se extrajo lo más importante, haciendo caso omiso a una parte de la narración que se alejaba de lo que realmente se quería conocer. Asimismo, hubo respuestas que, si bien no eran del todo concretas respecto a lo consultado, pudieron ser deducidas a partir de lo narrado; culminando con la interpretación de dichas contestaciones. En segundo lugar, se trabajó con hojas de Microsoft Excel para la parte de los

indicadores de rentabilidad, de modo que se obtuvieron los datos necesarios para conocer dichas razones, se efectuaron tablas para explorar los resultados y se generaron gráficos avanzados, con la finalidad no sólo de sintetizar de mejor manera los resultados sino también de comparar los mismos entre un año y otro, culminando el procedimiento con su posterior interpretación.

## **2.7. Criterios éticos**

### ***Confidencialidad***

Toda la documentación e información en general brindada por la empresa “Ferretería Bryan E.I.R.L”, se obtuvo tras obtener la autorización y aprobación del dueño, utilizándose únicamente para efectos del desarrollo de la investigación, de modo que no se exhibió ni divulgó para fines ajenos a ello.

### ***Confiabilidad***

Finalmente, se reservó la confianza y privacidad de la empresa en estudio, así como la información brindada para este informe, como es el caso de los Estados de situación financiera, Estados de resultados, entre otra información facilitada para el desarrollo del estudio. Es importante señalar que resultó imposible la divulgación de esta, a empresas del mismo rubro o diferente, evitando cualquier disputa o colisión en los diferentes intereses que afecte en su patrimonio.

### ***Objetividad***

Para efectuar esta investigación y alcanzar los fines deseados, no se adulteró ni desvirtuó la información que se logró recolectar de la empresa; por ende, se mostró su realidad tal como se encontraba.

### ***Originalidad***

Durante todo el desarrollo de la investigación se reservó el derecho de autor y se reconoció su autoría, para cada una de las definiciones, antecedentes y todo enunciado que se creyó conveniente considerar. De este modo, se realizó la debida citación y referenciación bibliográfica según lo estipulado por la norma APA séptima edición.

## **2.8. Criterios de rigor científico**

### ***Criterio de veracidad***

Con relación a la información recogida de la empresa ferretería Bryan E.I.R.L., se precisa que esta es legítima y veraz, por lo que se niega rotundamente que se haya cometido alguna artimaña o modificaciones en beneficio propio. Por el contrario, gracias a la documentación se pudo determinar el problema que gira en torno a los inventarios, el mismo que afecta de forma directa a la rentabilidad de dicha entidad.

### ***Criterio de aplicabilidad***

Los hallazgos e interpretaciones que se abordan en esta investigación no pueden generalizarse en contextos que no tengan similitud con lo desarrollado; por lo que sólo resulta relevante y aplicable para estudios donde el débil control de los inventarios de una empresa esté impactando en sus beneficios.

### ***Criterio de consistencia***

Los resultados gozan de consistencia lógica y son coherentes, de modo que la subjetividad de los autores no ha forzado la metodología ni han llevado a conclusiones apresuradas, por lo que las opiniones y creencias no han tenido incidencia en los hallazgos, sino que se seleccionó los instrumentos adecuados para recoger los datos necesarios, que además fueron tratados en base a la razón y cuidadosamente.

### ***Criterio de neutralidad***

Durante el desarrollo de la investigación se ha evitado tener un posicionamiento de conformidad o disconformidad con el problema abordado, tratando siempre de ser imparciales y objetivos. Es así que los resultados de ninguna manera han sido influenciados por los intereses o estímulos de los investigadores.

### III. REPORTE DE RESULTADOS

El objetivo general del informe estuvo encaminado en la propuesta de un control interno de inventarios con el fin de encontrar una mejora en cuanto a la rentabilidad de la empresa, pues se halló que, los beneficios alcanzados en relación a la inversión, están por debajo de lo esperado.

Por su parte, como objetivos específicos se tuvo, evaluar los procedimientos de control interno de inventarios que se aplican en la ferretería, así como, analizar su nivel de rentabilidad y finalmente, plantear una propuesta de mejora en torno a las dos variables.

#### 3.1. Análisis y discusión de los resultados

##### A. Evaluación de los procedimientos del control interno de inventario actual.

Para el primer objetivo específico, se han empleado dos técnicas para recolectar información, se trata de la entrevista y la observación. La entrevista estuvo dirigida y se aplicó al dueño de la ferretería, el Sr. Elmer Edgardo Soplapuco Torres; mientras que la observación se llevó a cabo en los almacenes de la empresa. A continuación, se exhiben los resultados.

##### Resultado de la Entrevista dirigida al dueño

La entrevista realizada constó de 17 preguntas abiertas, todas estas encaminadas en conocer cómo manejan los inventarios en la empresa en estudio.

##### Tabla 2.

*Respuestas de la entrevista para la Dimensión 1: Criterios de elaboración de inventarios*

N.º	PREGUNTAS REALIZADAS	RESPUESTA
1	¿En la Ferretería Brayán E.I.R.L. se llevan a cabo	Sí, se hace inventarios de manera semestral, es decir dos veces al año. Eso es de manera general porque en ocasiones, con el fin de corroborar la salida de materiales, se hace



	inventarios temporales? ¿Cuántas veces al año?	pequeños inventarios una vez al mes, solo para ciertos productos.
2	¿Se realizan inventarios separando los lotes, según la rotación de los artículos o productos?	No, no se toma en cuenta estos criterios para realizar los inventarios, sin embargo, sí se separa los artículos o productos, teniendo en cuenta estos criterios, pero sólo para las ventas.
3	¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L. agrupan a los productos de acuerdo a características similares?	Sí, los productos están distribuidos en 3 almacenes más el espacio propio de la ferretería donde se tiene los productos que salen constantemente. En el primero, se encuentran las tuberías, cerámicos y productos usados para los techos (Eternit, calaminas de lata y metálicas). En el segundo almacén, que es el más pequeño, se agrupan los cementos y pegamentos. En el tercer y último almacén, agrupan de todo un poco.
4	¿Considera usted necesario hacer algún tipo de ajustes en cuanto a la locación o sistema?	Sí, es necesario mejorar el almacenamiento en cuanto a la locación, puesto que hay mucho desorden dentro de los almacenes y da la sensación de amontonamiento, por lo que sería útil ajustar estos detalles y aprovechar mejor los espacios.
5	¿Usted cree que sería adecuado que los productos tengan un código que lo puedan identificar?	Sí, creo que sería muy útil porque por el momento no se maneja codificaciones y muchas veces genera demoras al momento de encontrar los productos que nos solicitan.

---

*Nota.* Elaboración propia.

## **Interpretación**

El entrevistado dejó en claro que, se realiza dos inventarios al año, pero el control de estos se maneja de forma empírica por lo que no está del todo bien administrado. No hay una persona responsable del manejo y gestión de los inventarios, además se torna complicado porque la ferretería cuenta con cuatro almacenes (uno en el local principal y otros tres en los alrededores), notando falta de organización en algunos de ellos generando desorden y demoras a la hora de ubicar algunos productos, puesto que, estos tampoco poseen una codificación que facilitaría su ubicación. Finalmente, se cree conveniente que los productos deberían estar organizados por familias, de manera que tengan características y usos similares, para que la locación permita que los almacenes estén mejor empleados.

**Tabla 3.**

*Respuestas de la entrevista para la Dimensión 2: Medición de los inventarios*

N.º	PREGUNTAS REALIZADAS	RESPUESTA
1	¿De qué manera son medidos los inventarios en la Ferretería Brayan E.I.R.L. basándose en la NIC 2?	Desconozco acerca de la NIC 2, pero puedo afirmar que cuando se adquiere mercadería, al valor del producto en sí, se le adiciona el flete, la descarga y el almacenaje.
2	¿Existe un control referente a los documentos emitidos y recibidos?	No, quizá uno de los puntos débiles y que se está tratando de mejorar es este aspecto porque existe un débil control que podría generar un problema mayor.

*Nota.* Elaboración propia.

**Interpretación**

De lo descrito por el dueño, se puede desprender que los inventarios sí son medidos al costo como lo estipula la NIC 2, debido a que toma en cuenta al transporte, almacenamiento, entre otros costos vitales para que los productos alcancen una ubicación y condición adecuada; por lo que se descarta que sean medidos al valor neto realizable.

Se pudo percibir, además, que la ferretería no realiza un seguimiento de la documentación antes y después de una compra o venta, puesto que no existe un control de notas de cargo y abono, guía de remisión, orden de compra y otros documentos afines.

**Tabla 4.**

*Respuestas de la entrevista para la Dimensión 3: Costo de inventarios*

N.º	PREGUNTAS REALIZADAS	RESPUESTA
1	¿Cuáles son los gastos más significativos que genera el almacenamiento?	El principal es el pago del alquiler por uno de los cuatro almacenes, puesto que los otros dos son propios y uno es en el propio local. También se incurre en gastos de luz para los tres almacenes, agua sólo en uno.
2	¿Cuáles son los costos incurridos al tramitar una compra?	En primer lugar, el costo de adquisición propiamente dicho, posteriormente el proveedor (que generalmente son de Lima) contrata el flete que será asumido por la empresa. Otro costo se genera por el descargo del material a los almacenes.
3	¿Cuál es el costo de no poder satisfacer un pedido desde el inventario?	No satisfacer pedidos genera perder la fidelidad de algunos clientes, reputación de la ferretería y todo esto se vería directamente reflejado en menos ventas, pérdida de dinero. Sin embargo, ya hace mucho tiempo que no hay problemas con el tema del stock.
4	¿Cómo se realizan los requerimientos de compras de materiales?	El procedimiento es sencillo, tenemos proveedores en Lima y Chiclayo, a los que personalmente llamo y le detallo los productos que quiero adquirir, con lo cual ellos realizan la cotización y de ser conveniente se procede a la transferencia por el pago.

5	¿Con qué frecuencia suelen realizar los pedidos?	Se solicitan los productos o artículos cuando se cree conveniente, no hay un tiempo establecido para hacerlo, pues depende de que el stock se vaya terminando.
---	--------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

*Nota.* Elaboración propia.

### **Interpretación**

En cuanto al almacenamiento, los gastos son los más comunes y básicos, como el servicio de electricidad y agua potable, también incurre en el alquiler de una casa que funciona como almacén, pero el contrato carece de formalidad porque no se declara el impuesto a la renta de primera categoría y el arrendador es un vecino de la zona. Cabe mencionar que, los demás almacenes son propiedad del dueño de la empresa, más no de la ferretería en sí.

Al momento de tramitar una compra, los costos más importantes resultan ser el precio de adquisición de los bienes y el transporte contratado para que las mercaderías lleguen a su destino. A su vez, el descargo de material no forma parte del costo de adquisición, puesto que el dueño indica que esta actividad no pertenece al proceso de almacenamiento.

Acerca de no satisfacer la demanda, quedó claro que es un problema ajeno a la empresa porque suelen mantener el stock, por el contrario, en ocasiones llegan a tener un inventario sobrecargado ocasionado por la nula atención en la demanda real y porque el dueño en su afán de aprovechar las ofertas ofrecidas por los proveedores, adquiere productos de más que no siempre son vendidos en el ciclo deseado.

Para los requerimientos de mercadería, la empresa no elabora un plan, no se verifica los productos existentes para proceder al pedido de aquellos que hacen falta, el criterio de compra es subjetivo. Los principales proveedores son un grupo reducido de empresas chiclayanas y limeñas, con las que se viene trabajando durante años y es el mismo dueño quien solicita la cotización comparando las propuestas que ofrece esta cartera de proveedores, eligiendo la opción más rentable para proceder a la orden de pedido.

**Tabla 5.***Respuestas de la entrevista para la Dimensión 4: Valuación de los inventarios*

N.º	PREGUNTAS REALIZADAS	RESPUESTA
1	¿Qué método de valuación de mercaderías se aplica en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L.?	Se emplea el método de promedio ponderado, pero no de manera formal, sino que de la cantidad de productos que nos envían los proveedores, se agrega a estos los costos incurridos hasta que llegue al almacén, distribuyéndose equitativamente.
2	¿Tiene un control de entrada y salida de inventarios?	No exactamente, pero cuando se despacha un pedido y se entrega las boletas electrónicas, se va registrando todos los productos que han sido vendido en el día y al finalizar la jornada laboral, se hace una revisión física, pero de forma limitada.

*Nota.* Elaboración propia.**Interpretación**

La empresa no maneja un método de valuación en específico, pero según declaraciones del dueño y titular de la entidad, lo que hacen es promediar el costo de cada uno de los productos iguales, aunque recientemente han implementado un sistema computarizado. No hay que olvidar que una de las metas de un control de inventarios correcto es el cálculo acertado del costo de ventas. Adicional a ello, quedó evidenciada la falta de control en el registro de las mercaderías que ingresan y salen; y era de esperarse porque no hay una persona encargada de dicho control, ni siquiera operarios.

**Tabla 6.***Respuestas de la entrevista para la Dimensión 5: Perjuicios del inventario*

N.º	PREGUNTAS REALIZADAS	RESPUESTA
1	¿Cómo actúa la Ferretería Brayan E.I.R.L. frente al	Cuando al revisar las existencias reales se descubre un tema de mermas, lo que hacemos es asumir el gasto. Hay ocasiones

problema de mermas en la mercancía?	donde los proveedores permiten la devolución o cambio, pero solo ocurre cuando la pérdida se da en un primer momento.
2 ¿Qué procedimiento y cómo asume la Ferretería Brayan E.I.R.L. el problema de desmedros en la mercancía?	De igual manera que las mermas, la ferretería asume que los bienes se convierten en inutilizables y hay ocasiones donde se ponen a la venta por un precio más bajo o si no, simplemente, se asume la pérdida.

*Nota.* Elaboración propia.

### **Interpretación**

En la empresa, cuando se encuentra con un problema de mermas y/o desmedros lo que suelen hacer es retirar el producto dañado o deteriorado del almacén, pero no lo reconocen como un gasto, esto por desconocimiento, porque es sabido que dicha pérdida puede servir para una deducción, teniendo un impacto tanto financiero como tributario.

### **RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN**

La ferretería maneja tres almacenes y uno adicional que se encuentra en el local principal (zona de despacho), dos de ellos son de propiedad del dueño y uno es alquilado. Todos los almacenes se encuentran en el distrito de Pueblo Nuevo, provincia de Ferreñafe y están muy cerca uno del otro.

**Tabla 7.**

*Resultado de la observación*

<b>DATOS OBSERVABLES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
Los almacenes cuentan con cámaras de seguridad.	X	
En el almacén hay operarios.		X
Todos los almacenes cuentan con energía eléctrica.	X	
Cuentan con unidades de transporte de materiales.	X	
Todos los almacenes manejan un cuaderno de apuntes para el control de la mercadería que se despacha.		X

Todos los almacenes tienen ventilación.		X
Los almacenes tienen un ambiente adecuado.	X	
Las cajas que contienen los materiales pequeños se encuentran en buen estado.		X
Se organizan los productos por usos y características similares.	X	
Hay encargados de cargar, trasladar y descargar los cementos, pegamentos y artículos pesados.	X	

---

*Nota.* Elaboración propia.

### **Interpretación**

Sólo uno de los almacenes, aparte de la ferretería misma, tiene cámaras de seguridad tanto en el interior como a las afueras del local. Los otros dos (el propio y el alquilado), no cuentan con estos equipos de vigilancia.

### **Figura 1.**

*Almacén con cámaras de seguridad*



*Nota.* Almacén ubicado a media cuadra del local principal.

Aunado que, en ninguno de los ambientes que funcionan como almacenes se encontró una persona encargada netamente del manejo y revisión de estos

espacios. Esto es algo que sorprende porque al manejar varios almacenes, mínimamente es necesario que haya una persona encargada de supervisar los mismos.

**Figura 2.**

*Almacén sin operario*



*Nota.* Al interior del almacén no hay presencia de un sujeto que efectúe el control de ingresos y salidas de mercaderías.

Además, todos y cada uno de los almacenes cuentan con energía eléctrica en sus locales, lo cual es positivo porque ayuda a iluminar y ubicar rápidamente los productos, puesto que, hay ocasiones en las que se descarga o llega mercadería en las noches o madrugadas.

En cuanto a las unidades de transporte motorizado que se utilizan para el traslado del material, sobresalen tres motos furgón propias del dueño, que siempre están a disposición en las afueras de los locales.

**Figura 3.**

*Moto carguera propia de la Ferretería Brayán*



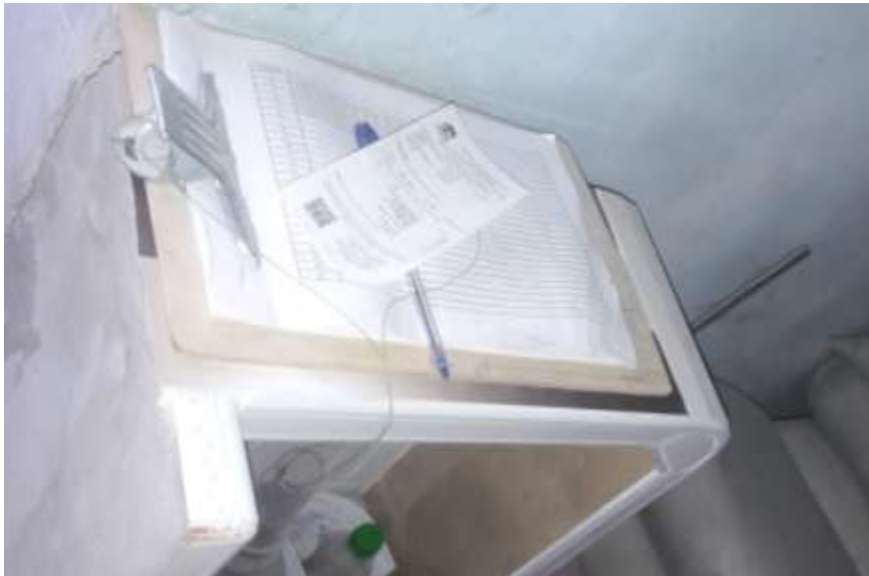


*Nota.* Esta unidad móvil transporta las mercaderías hasta los domicilios de los clientes.

Finalmente, sólo en uno de los almacenes (el arrendado) se pudo constatar la presencia de algunas hojas de registro donde se anotaba los productos que eran despachados, generalmente bolsas de cemento.

#### **Figura 4.**

*Hojas de registro encontradas en un almacén*



*Nota.* Los apuntes eran realizados por quienes cargaban los materiales.

Para finalizar este apartado, se ha calculado el número de veces que los inventarios de la ferretería han rotado a lo largo del año 2019.

### Rotación de inventario

$$XP = (XI + XF) / 2 \rightarrow \text{Promedio de inventario} = (\text{Inv. al inicio del año} + \text{Inv. fin de año}) / 2$$

**Tabla 8.**

*Promedio de inventario para calcular su rotación*

Detalle		2019
$\frac{(\text{Inv. al inicio de año} + \text{Inv. al final de año})}{2}$	=	$\frac{(323,698 + 331,896)}{2}$
<b>Promedio de inventario</b>	=	$\frac{655,594}{2}$
<b>Promedio de inventario</b>	=	327,797

*Nota.* El inventario a inicio de año es el resultante del año 2018.

$$RX = CV / XP \rightarrow \text{Rotación de inv.} = (\text{Costo de ventas} / \text{Promedio de inventario})$$

**Tabla 9.**

*Rotación del inventario en el periodo 2019*

Detalle		2019
<b>Costo de Ventas</b>	=	1,522,718
<b>Prom. de inventario</b>	=	327,797
<b>Rotación de Inventario</b>	=	4.65 veces

*Nota.* No hay un índice de rotación ideal, dependerá de la industria y de la gestión de existencias.

El resultado revela que las existencias de la empresa ingresaron y salieron 4.65 veces en el año 2019, lo que significa que lo invertido en inventarios se transformó 4.65 veces en dinero en efectivo (dado que la ferretería no otorga ventas al crédito) o, dicho de otro modo, las mercancías se renovaron más de cuatro veces y medio en ese año. El índice de rotación depende del nivel de ventas y de qué tan eficiente es la gestión de la mercadería, de modo que, mientras más elevado sea el ratio,

indicará mayor rapidez en la venta del inventario almacenado, pudiendo recuperar el capital invertido en el menor tiempo posible.

El indicador obtenido deja evidenciado que la rotación no es diminuta ni excesiva, aunque no hay un parámetro para medir si está bien o mal porque depende de la gestión del negocio y del sector al que pertenece, por lo que se percibe una leve inclinación a la parte baja, pues se espera que las empresas comerciales tengan índices de rotación altos. Sin embargo, que el ratio esté por encima de cuatro es positivo porque un índice muy elevado significaría que las mercaderías son insuficientes (perdiendo oportunidades de venta); mientras que, un índice muy reducido supondría que la empresa tiene excesos de inventario, generando costos de más y, por ende, menores ingresos.

El ratio obtenido también puede ser expresado en tiempo, de modo que se promedia la cantidad de días que le toma a la empresa vender su inventario acumulado en el lapso de un año; para ello se divide los 365 días del año entre el índice de rotación (4.65), obteniendo una inmovilización promedio de 78.49. Por lo tanto, la ferretería demora poco más de 78 días en vender su stock, un periodo de tiempo que podría y debería ser más eficiente si se desea mejorar el nivel de ventas y tener una rápida recuperación de la inversión en mercaderías.

## **B. Análisis del nivel de Rentabilidad de la ferretería**

Para el segundo objetivo específico se empleó la técnica del análisis documental, donde en un primer momento se examinó el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de los últimos dos años (2018, 2019), para conocer la participación de cada una de las partidas y las variaciones que sufrieron entre un año y otro. Después de ello, se procedió al cálculo de las razones de rentabilidad.

### **Análisis vertical y horizontal del E.S.F y E.R.**

**Tabla 10.**

*Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera (2018 y 2019)*

<i>DETALLE</i>	2019	2018	<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>		<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>	
			2019	2018	2019-2018	
					<b>VAR ABS</b>	<b>VAR REL</b>
<b>Activo</b>						
<b>Activo corriente</b>						
Efectivo y equivalentes de efectivo	259,873	249,270	41.10%	39.54%	10,603	4.25%
Cuentas por cobrar comerciales	0	0	0.00%	0.00%	0	-
Cuentas por cobrar diversas - terceros	3,312	0	0.52%	0.00%	3,312	-
Mercaderías	331,896	323,698	52.50%	51.35%	8,198	2.53%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>595,081</b>	<b>572,968</b>	<b>94.12%</b>	<b>90.89%</b>	<b>22,113</b>	<b>3.86%</b>
<b>Activo no corriente</b>						
Inmuebles, maquinaria y equipos	16,254	5,017	2.57%	0.80%	11,237	223.98%
Activo diferido	20087	52381	3.18%	8.31%	-32,294	-61.65%
Otros activos no corrientes	815	0	0.13%	0.00%	815	-
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>37,156</b>	<b>57,398</b>	<b>5.88%</b>	<b>9.11%</b>	<b>-20,242</b>	<b>-35.27%</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>632,237</b>	<b>630,366</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,871</b>	<b>0.30%</b>
<b>Pasivos y Patrimonio</b>						
<b>Pasivo corriente</b>						
Trib. y aport. Sist. pens. y salud por pagar	21,394	14,514	3.38%	2.30%	6,880	47.40%
Cuentas por pagar comerciales - terceros	37,793	26,500	5.98%	4.20%	11,293	42.62%
Cuentas por pagar diversas - terceros	264,055	371,871	41.77%	58.99%	-107,816	-28.99%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>323,242</b>	<b>412,885</b>	<b>51.13%</b>	<b>65.50%</b>	<b>-89,643</b>	<b>-21.71%</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital	135,000	135,000	21.35%	21.42%	0	0.00%
Resultados acumulados	82,481	7,622	13.05%	1.21%	74,859	982.14%
Utilidad del ejercicio	91,514	74,859	14.47%	11.88%	16,655	22.25%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>308,995</b>	<b>217,481</b>	<b>48.87%</b>	<b>34.50%</b>	<b>91,514</b>	<b>42.08%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>632,237</b>	<b>630,366</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,871</b>	<b>0.30%</b>

Nota. El análisis vertical es también conocido como de "estructura" y el horizontal como de "variaciones".

### Interpretación

Observando el activo corriente de la empresa, este está conformado únicamente por 3 cuentas contables. La primera de estas le pertenece al Efectivo y equivalentes de efectivo, que con S/. 259,873 en el 2019, representa casi el 40% del total de los

activos, convirtiéndose en una de las partidas más importantes de este elemento. Cabe mencionar que no hubo mucha diferencia para esta cuenta entre un año y otro. Por otro lado, la cuenta más trascendente y de mayor valor en torno a los activos, también se ubica entre los activos corrientes y son las Existencias, que con S/. 331,896 en el 2019, estructuralmente representa el 52.50% del total de activos, es decir, más de la mitad de todos los recursos de la empresa lo constituyen las mercaderías, lo cual es un tema alarmante porque queda evidenciado que la ferretería mantiene niveles altos de stock e incluso, durante dos años consecutivos. Esto deja la sensación que una política interna o al menos un deseo del dueño es contar con bastantes ítems en sus almacenes, entendiéndose que prefiere que haya sobrantes antes que faltantes, aunque bien podría invertirse de mejor manera el efectivo que se destina a la adquisición de mercaderías. En cuanto al pasivo y patrimonio, las partidas que estructuralmente destacan sobre las demás son las cuentas por pagar diversos – terceros (41.77%), seguido del capital (21.35%). Ambas partidas son del año 2019 y tampoco han sufrido variaciones considerables respecto al año anterior, aunque la mencionada cuenta por pagar sí tuvo un decrecimiento importante.

**Tabla 11.**

*Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados*

<i>DETALLE</i>	2019	2018	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL	
			2019	2018	2019-2018	
					VAR ABS	VAR REL
<b>Ventas netas</b>	1,738,930	1,308,676	100.00%	100.00%	430,254	32.88%
Costo de ventas	1,522,718	1,161,498	87.57%	88.75%	361,220	31.10%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>216,212</b>	<b>147,178</b>	<b>12.43%</b>	<b>11.25%</b>	<b>69,034</b>	<b>46.91%</b>
Gastos de venta	70,151	48,967	4.03%	3.74%	21,184	43.26%
Gastos de administración	4,624	4,729	0.27%	0.36%	-105	-2.22%
<b>Utilidad operativa</b>	<b>141,437</b>	<b>93,482</b>	<b>8.13%</b>	<b>7.14%</b>	<b>47,955</b>	<b>51.30%</b>
Gastos financieros	29,053	4,518	1.67%	0.35%	24,535	543.05%
Gastos diversos	2	0	0.0001%	0.00%	2	-

<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>112,382</b>	<b>88,964</b>	<b>6.46%</b>	<b>6.80%</b>	<b>23,418</b>	<b>26.32%</b>
Gasto por impuesto a las ganancias	20,868	14,106	1.20%	1.08%	6,762	47.94%
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>91,514</b>	<b>74,858</b>	<b>5.26%</b>	<b>5.72%</b>	<b>16,656</b>	<b>22.25%</b>

Nota. Elaboración propia.

De la tabla se puede precisar que las ventas netas (que representan la unidad para el análisis vertical) han tenido un importante incremento para el 2019, esta variación positiva ha sido de 32.88 puntos porcentuales. Como era de esperarse, el costo de ventas también sufrió un incremento casi en la misma medida, representando alrededor del 88% de las ventas; en lo que respecta a los gastos, es relevante lo mucho que creció la partida de gastos financieros en el último año estudiado, puesto que, a pesar de no ser un importe demasiado grande, en términos porcentuales hubo un crecimiento de 543.05% respecto al 2018, debido a que la ferretería no suele recurrir a financiamientos de entidades financieras. Por otro lado, en lo concerniente a las utilidades, tanto la bruta, operativa como la neta han tenido mejores números en el 2019, explicado por el incremento de las ventas. Es así que, la utilidad bruta creció un 46.91%; a su vez, la utilidad operativa creció en un 51.30% y, finalmente, la utilidad neta varió de manera positiva en un 22.25%, que fácilmente pudo haber sido un porcentaje mayor de no ser por el gasto financiero, el cual no es del todo malo si se piensa en el ahorro fiscal que generó.

## Determinación y análisis de los ratios

### 1. Rentabilidad de Activos 2019 y 2018

$$ROA = UN / AT \rightarrow \text{Rentabilidad de activos} = (\text{Utilidad neta} / \text{Activos totales})$$

**Tabla 12.**

*Rentabilidad sobre los Activos de los periodos 2018 y 2019*

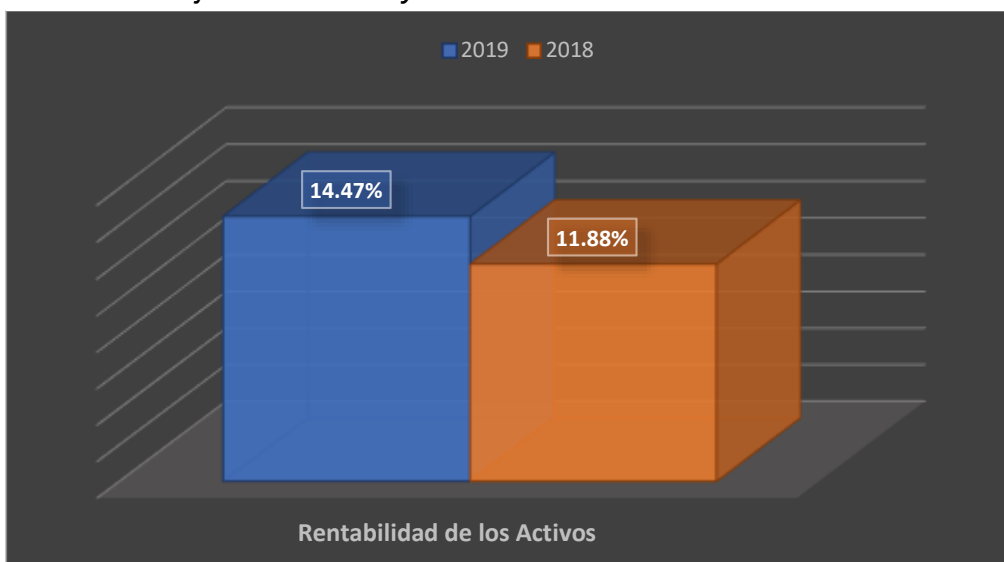
Detalle	2019	2018
<b>Utilidad neta</b>	91,514	74,858
<b>Activos totales</b>	632,237	630,366
<b>Utilidad neta</b>	0.1447	0.1188
<b>Activos totales</b>		

**Rentabilidad de activos** = 14.47%      11.88%

*Nota.* Elaboración propia.

### Figura 5.

*ROA de los ejercicios 2018 y 2019*



*Nota.* La ROA tuvo un incremento de 2.59% en el último año.

Este indicador un tanto bajo indica la capacidad de la ferretería para generar ganancias a partir de sus recursos, la cual, si bien ha tenido un incremento, sigue resultando un coeficiente reducido, evidenciando que la empresa no está usando eficientemente sus activos, por lo que no está percibiendo mayores rendimientos por cada unidad de activos que mantiene, desaprovechando la oportunidad de conseguir resultados más beneficiosos. Del ratio se interpreta que, por cada S/. 1 invertido en activos, en 2019 se generó una ganancia aproximada de tan sólo S/. 0.145, superando los S/. 0.119 obtenidos un año antes. Estos bajos indicadores se explican en la mantención de grandes niveles de efectivo y sus equivalentes (41.10% de los activos en 2019), pero sobre todo en la gran cantidad de existencias que maneja la empresa (52.50% de los activos en 2019), demostrando que no existe una política de compras y muchas veces se adquiere mercadería que se mantiene estancada, generando excesos de inventario (y mayores costos).

El resultado también denota lo poco efectiva que han sido las políticas que maneja la ferretería en cuanto a la gestión de sus activos (a pesar de haber aumentado sus

ventas), puesto que apenas y ha podido hacer poco con lo que dispone; siendo necesario que se enfatice la gestión y análisis individualizado de las dos partidas antes mencionadas, que en conjunto conforman al 93.60% de los activos totales.

### 3. Rendimiento del Capital 2019 - 2018

$$ROE = UN / PN \rightarrow \text{Rendimiento del capital} = (\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio neto})$$

**Tabla 13.**

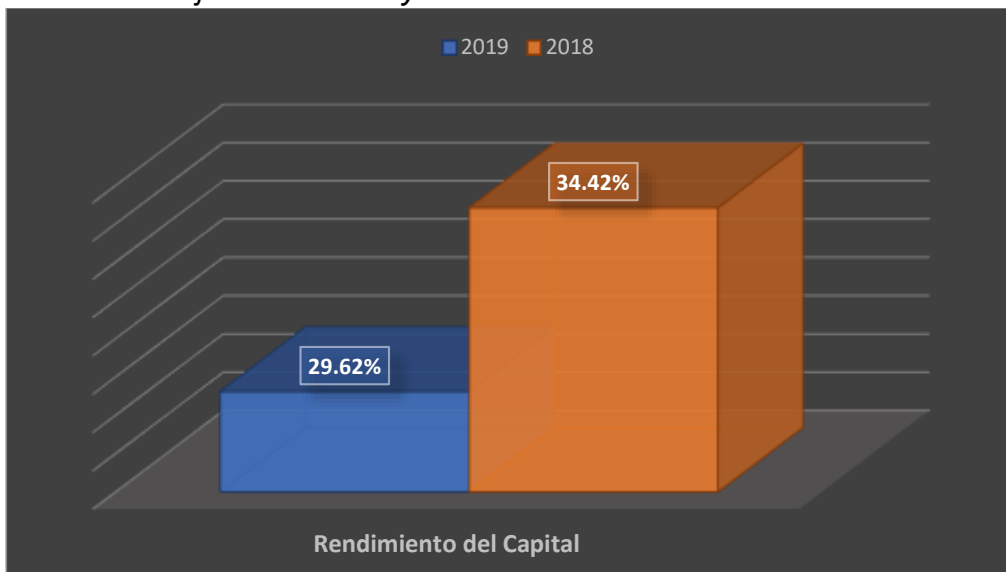
*Rentabilidad sobre el capital de los periodos 2018 y 2019*

Detalle		2019	2018
<b>Utilidad neta</b>	=	91,514	74,858
<b>Patrimonio neto</b>		308,995	217,481
<b>Utilidad neta</b>	=	0.2962	0.3442
<b>Patrimonio neto</b>			
<b>Rendimiento del capital</b>	=	29.62%	34.42%

*Nota.* El coeficiente cayó para el 2019 a pesar de que las ventas crecieron.

**Figura 6.**

*ROE de los ejercicios 2018 y 2019*



*Nota.* La ROE tuvo un decrecimiento del 4.80% en el último año.

Esta razón revela el rendimiento obtenido a favor del dueño de la ferretería a partir de los recursos propios, permitiendo conocer el grado de desempeño que percibe



por su inversión. El indicador muestra que por cada unidad monetaria (S/. 1) financiada por el dueño, la empresa percibió un rendimiento de S/. 0.296 en el 2019 y S/. 0.344 en el 2018, denotando una leve caída a pesar del incremento de las ventas, puesto que el patrimonio en el último año también ha tenido un alza importante, debido a los resultados acumulados y al resultado del ejercicio (actualizaciones del balance), pero aun así demostrando que los recursos propios están siendo bien aprovechados, sin embargo, deja la sensación que pudiera ser mejor.

#### 4. Margen de Utilidad Operativa

$$\text{MUO} = \text{UO} / \text{VN} \rightarrow \text{Margen de Util. Operat.} = (\text{Utilidad operat.} / \text{Ventas netas})$$

**Tabla 14.**

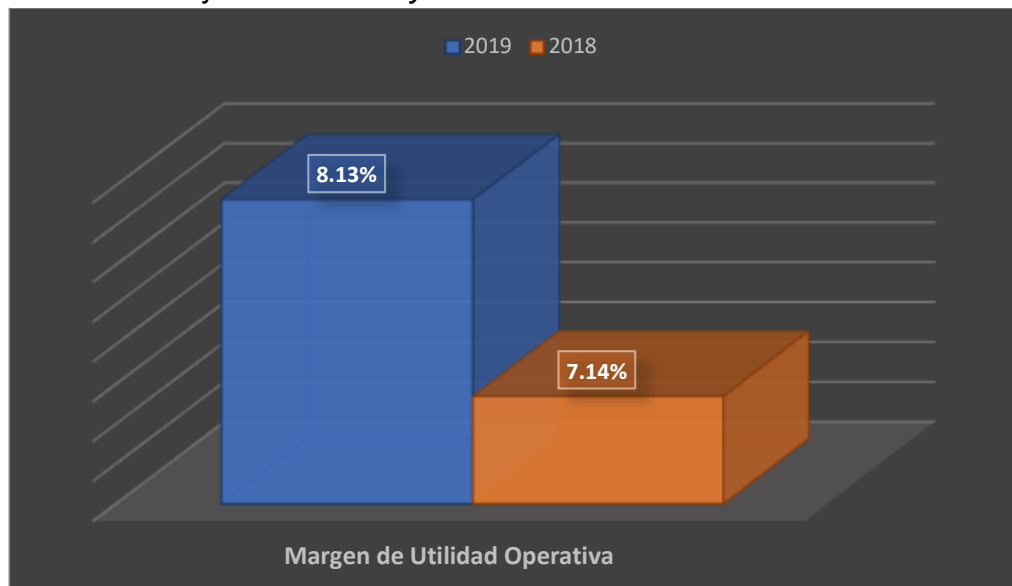
*Margen de utilidad operativa de los periodos 2018 y 2019*

Detalle		2019	2018
<b>Utilidad operativa</b>		141,437	93,482
<b>Ventas netas</b>	=	1,738,930	1,308,676
<b>Utilidad operativa</b>		0.0813	0.0714
<b>Ventas netas</b>	=		
<b>Margen de utilidad operativa</b>	=	8.13%	7.14%

*Nota.* A la utilidad operativa se le descontó el costo de ventas, los gastos administrativos y los de ventas.

## Figura 7.

MUO de los ejercicios 2018 y 2019



Nota. El MUO tuvo un leve crecimiento del 0.99% en el último año.

Esta razón refleja los beneficios generados por cada unidad de ventas antes que se deduzcan los intereses y se descuenten los impuestos. Es así que, al comparar la utilidad operativa con las ventas percibidas en los dos periodos en cuestión se tiene que por cada S/. 1 de producto vendido, la ferretería alcanzó una utilidad operativa de S/. 0.081 en el 2019 y S/. 0.071 en el 2018. Estos resultados exhiben los minúsculos beneficios que percibe la empresa luego de sustraer los costos asociados a la venta y los gastos operacionales, al punto de que, en dos años consecutivos, dicha utilidad operativa estuvo por debajo del 10% (mostrando un comportamiento histórico), lo cual de por sí ya es alarmante, pero el escenario se agrava si se tiene en consideración que aún falta descontar los gastos financieros y el impuesto a la renta,

Los indicadores ponen en evidencia que la ferretería no está siendo eficiente para generar beneficios y la razón de ello se basa fundamentalmente en el cuantioso importe por el que adquiere la mercancía que se vende, puesto que el costo de ventas tuvo una participación del 87.57% de las ventas netas en el 2019 y del 88.75% en el año anterior. En suma, la deficiencia nace en la utilidad bruta y se debe a dos factores claves; en primer lugar, el elevado costo de ventas y segundo, que el precio definido al que se ponen a disposición los productos apenas cubre los costos y no genera mayores ganancias, por lo que debe ponerse énfasis en la

administración de los costos (proveedores, fletes, etc.) a fin de que se establezca precios de venta ideales que aseguren un mayor margen de contribución porque de lo contrario, la utilidad bruta y operativa seguirá siendo muy reducida.

## 5. Margen de Utilidad Neta

$$\text{MUN} = \text{UN} / \text{VN} \rightarrow \text{Margen de \acute{u}til. Neta} = (\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas})$$

**Tabla 15.**

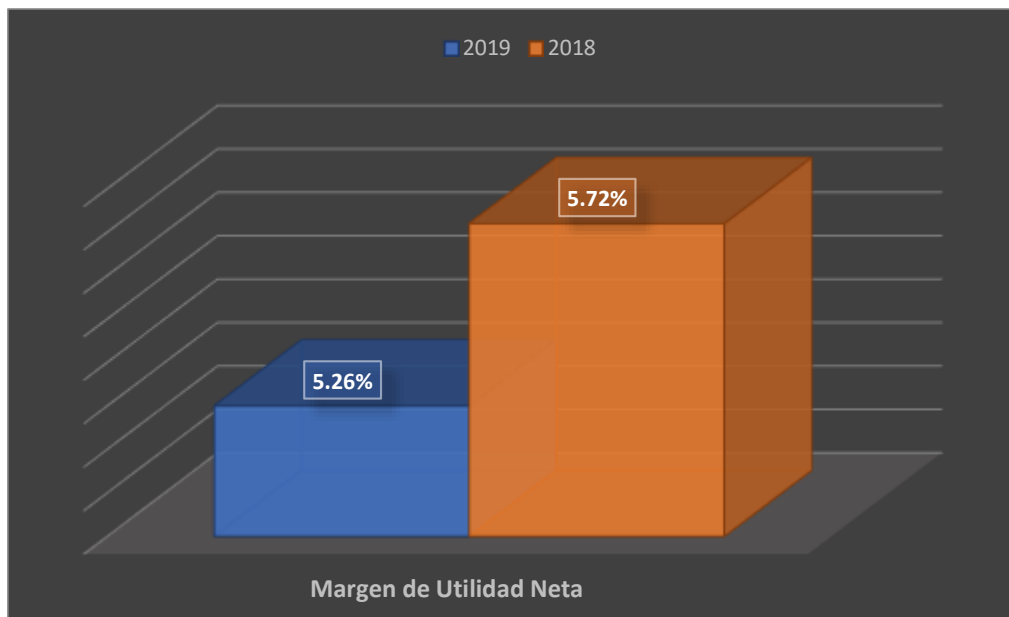
*Margen de Utilidad Neta de los periodos 2018 y 2019*

Detalle		2019	2018
<b>Utilidad neta</b>	=	91,514	74,858
<b>Ventas netas</b>		1,738.930	1,308,676
<b>Utilidad neta</b>	=	0.0530	0.0572
<b>Ventas netas</b>			
<b>Margen de utilidad neta</b>	=	5.30%	5.72%

*Nota.* En la utilidad se ha descontado los intereses financieros y el impuesto.

**Figura 8.**

*MUN de los ejercicios 2018 y 2019*



*Nota.* El MUN cayó 0.42% en el 2019.

El coeficiente muestra las ganancias netas de la ferretería en relación a sus ingresos por ventas. En este caso, se esperaba un indicador mucho más bajo que en el cálculo anterior porque aparecen las disminuciones por concepto de gastos financieros (aproximadamente S/. 25,000 más en el año 2019) y gasto por impuesto a la renta (más de S/. 6,000 adicionales en el 2019), lo que provocó que, aun teniendo un mayor nivel de ventas en el 2019, el margen de utilidad neta cayó en 0.46%. Es así que, la ferretería ganó netamente S/. 0.053 por cada sol de ventas en el 2019, lo que quiere decir que sólo el 5% del total de las ventas regresa a la cuenta del dueño, demostrando la inadecuada gestión de costos y gastos (en especial el costo de ventas), que acarrea a una mala definición de los precios de venta y a su vez, en insuficientes ganancias.

Sobre los dos conceptos que se descuentan para obtener la utilidad neta cabe señalar que, de no haber gastos financieros, el impuesto a la renta hubiera sido mayor. Por su parte, el régimen tributario al que pertenece la empresa (MYPE tributario) le permite declarar y pagar un importe menor por el mencionado impuesto, debido a que las primeras 15 UIT se calculan a razón del 10% y el excedente a la tasa normal del 29.5%.

**Tabla 16.**  
*Resumen de los ratios financieros abordados*

<b>Indicadores</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>Variación</b>
Rotación de inventario	4.65		4.65
Rentabilidad de Activos	14.47%	11.88%	2.59%
Rendimiento del Capital	29.62%	34.42%	-4.80%
Margen de Utilidad Operativa	8.13%	7.14%	0.99%
Margen de Utilidad Neta	5.30%	5.72%	-0.42%

*Nota.* En líneas generales, la rentabilidad se encuentra en un nivel bajo.

### **C. Propuesta de control interno de inventarios para mejorar la Rentabilidad de la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L.**

Frente a la deficiencia hallada, que refiere al débil y casi inexistente control interno que se les da a los inventarios, surge el deseo de proponer cuatro aspectos

importantes para mejorar el inventario, que, además, tendrá influencia directa en la optimización de los rendimientos.

Los factores que van a ser propuestos son:

- Clasificación de los inventarios por el método ABC.
- Tratamiento correcto de las mermas y desmedros para que sean deducibles.
- Flujograma con procedimientos asociados a la adquisición de mercaderías.
- Otras estrategias afines.

## **C.1. Objetivos de la Propuesta**

### **Objetivo Principal**

La presente propuesta plantea como objetivo principal que, se aplique un control interno de inventarios idóneo, a fin que la empresa logre desenvolverse correctamente en el manejo de su mercancía y la conduzca a un mejoramiento de su rentabilidad.

### **Objetivos Específicos**

- Elaborar una segmentación de toda la mercadería basado en el método de clasificación ABC.
- Establecer un proceso para acreditar las mermas y desmedros que puede sufrir la entidad.
- Instaurar un flujograma que guíe un mejor procedimiento de compras.
- Reconocer otras estrategias que coadyuven en la mejora del control interno de inventarios y la rentabilidad.

## **C.2. Generalidades de la Empresa**

### **a. Reseña histórica**

La “Ferretería Brayan E.I.R.L.”, con RUC N.º 20602588557, se encuentra integrada en el régimen Mype tributario. Tiene como único dueño al señor Elmer Soplapuco Torres, inició su actividad comercial el día 1 de octubre del 2017 y está ubicada en la Calle Francisco Gonzáles Burga N.º 368, Pueblo Nuevo – Ferreñafe – Lambayeque.

En octubre del 2017 el local con el que inició actividades la ferretería era distinto al actual, estando ubicado justo al frente del local principal que actualmente es reconocido como el domicilio fiscal. En un principio estuvo acogido en el Régimen Especial, hasta que el nivel de ingresos iba incrementándose, adoptando el nuevo régimen tributario en el que se encuentra hoy en día.

## **b. Misión, Visión y Valores**

### **b.1. Misión**

Somos una empresa que brinda las mejores soluciones en materiales de construcción y acabados, que, además, ofrece productos innovadores, de alta calidad y al alcance de todos, fomentando el trabajo en equipo con una atención capacitada y amena.

### **b.2. Visión**

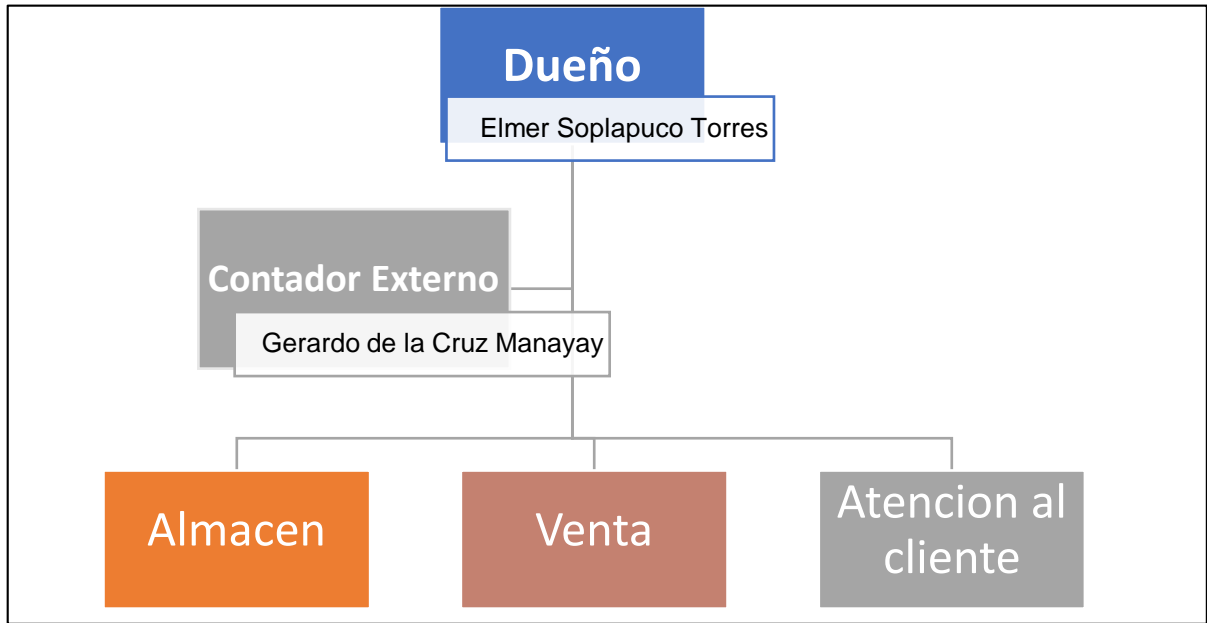
La Ferretería Brayan para el 2023 será reconocida por su liderazgo en el mercado local y regional, debido a la diversidad y calidad de los productos que ofrece; además de contar con una sucursal, promoviendo la lealtad y satisfacción de los clientes nuevos y los fidelizados.

### **b.3. Valores**

- **Pasión por el servicio que realizamos:** Se entrega el mayor esfuerzo en nuestro trabajo para complacer las diferentes necesidades y exigencia de nuestros usuarios.
- **Trabajo en equipo:** Se caracteriza por trabajar en equipo, para brindar un servicio óptimo y de calidad.
- **Responsabilidad:** Siendo impecables en el servicio brindado por los colaboradores, demostrando el profesionalismo que lo caracteriza.
- **Respeto:** Es el valor primordial que nos caracteriza en favor de los trabajadores, proveedores y clientes, porque de este modo se crea un ambiente de cordialidad y seguridad.

- **Honestidad:** Este valor es indispensable porque el público desea que se actúe con sinceridad, franqueza y transparencia. Logrando de este modo ganarse la credibilidad y confianza del entorno.

### c. Organigrama



### Desarrollo de la Propuesta

#### Plan de Acción

La presente propuesta plantea como objetivo principal que, se aplique un control interno de inventarios idóneo, a fin que la empresa logre desenvolverse correctamente en el manejo de su mercancía y la conduzca a un mejoramiento de su rentabilidad.

**Objetivo 1. Elaborar una segmentación de toda la mercadería basado en el método de clasificación ABC.**

**Tabla 17.***Método ABC de inventarios aplicado a la ferretería*

Producto N.º	PRODUCTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL	Participación relativa Inventario %	Participación acumulada del inventario	ZONA ABC	Participac. acumulada Productos	Porcentaje Represent. Inventario	Porcentaje Represent. Productos
1	SELLADOR 150 PARA PARED DE 5GL CPP	91.791	169	S/. 15,512.68	3.51%	3.51%	A	0.56%	<b>80.10%</b>	<b>19.66%</b>
2	PASTA MURAL DE 3.5GL CPP	79.223	185	S/. 14,656.26	3.32%	6.83%	A	1.12%		
3	LATEX DE 4GL CPP BLANCO	90.614	158	S/. 14,317.01	3.24%	10.07%	A	1.69%		
4	IMPRIMANTE DE 5GL CPP BLANCO	86.688	162	S/. 14,043.46	3.18%	13.25%	A	2.25%		
5	SATINADO DE 1GL CPP BLANCO PERLA	70.868	192	S/. 13,606.66	3.08%	16.33%	A	2.81%		
6	SATINADO DE 1GL CPP GRIS CLARO	74.105	181	S/. 13,413.01	3.04%	19.36%	A	3.37%		
7	LATEX DE 5GL CPP BLANCO HUMO	133.306	100	S/. 13,330.60	3.02%	22.38%	A	3.93%		
8	SATINADO DE 1GL CPP MARFIL	69.998	190	S/. 13,299.62	3.01%	25.39%	A	4.49%		
9	SATINADO DE 1GL CPP SUNSET	66.821	195	S/. 13,030.10	2.95%	28.34%	A	5.06%		
10	SATINADO DE 1GL CPP ARENA	74.105	175	S/. 12,968.38	2.94%	31.27%	A	5.62%		
11	SATINADO DE 1GL CPP BENGALA	70.868	180	S/. 12,756.24	2.89%	34.16%	A	6.18%		
12	SATINADO DE 1GL CPP CRAYOLA	70.868	179	S/. 12,685.37	2.87%	37.03%	A	6.74%		
13	SATINADO DE 1GL CPP BLANCO HUMO	74.105	170	S/. 12,597.85	2.85%	39.88%	A	7.30%		
14	SATINADO DE 1GL CPP HIERBA BUENA	69.376	175	S/. 12,140.80	2.75%	42.63%	A	7.87%		
15	LATEX DE 5GL CPP BLANCO	127.051	95	S/. 12,069.85	2.73%	45.36%	A	8.43%		
16	SATINADO DE 1GL CPP VERDE PERMANENTE	67.2	174	S/. 11,692.80	2.65%	48.01%	A	8.99%		
17	SATINADO DE 1GL CPP BLANCO HUESO	66.821	174	S/. 11,626.85	2.63%	50.64%	A	9.55%		
18	SATINADO DE 1GL CPP VERDE CACTUS	70.868	164	S/. 11,622.35	2.63%	53.27%	A	10.11%		
19	SATINADO DE 1GL CPP AZUL	67.497	172	S/. 11,609.48	2.63%	55.90%	A	10.67%		



20	SATINADO DE 1GL CPP VERDE CLARO	72.07	158	S/. 11,387.06	2.58%	58.47%	A	11.24%
21	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP BLANCO	51.737	220	S/. 11,382.14	2.58%	61.05%	A	11.80%
22	SATINADO DE 1GL CPP ROJO	70.868	158	S/. 11,197.14	2.53%	63.58%	A	12.36%
23	SATINADO DE 1GL CPP AZUL BOHEMIO	67.2	150	S/. 10,080.00	2.28%	65.87%	A	12.92%
24	SATINADO DE 1GL CPP MOCHICA	72.07	135	S/. 9,729.45	2.20%	68.07%	A	13.48%
25	SATINADO DE 1GL CPP ROJO TEJA	74.105	129	S/. 9,559.55	2.16%	70.23%	A	14.04%
26	SATINADO DE 1GL CPP ROSA FRANCESA	67.211	136	S/. 9,140.70	2.07%	72.30%	A	14.61%
27	SATINADO DE 1GL CPP CREMA	66.821	136	S/. 9,087.66	2.06%	74.36%	A	15.17%
28	SATINADO DE 1GL CPP GRIS HORIZONTE	70.868	128	S/. 9,071.10	2.05%	76.41%	A	15.73%
29	SATINADO DE 1GL CPP GRANADA	65.885	38	S/. 2,503.63	0.57%	76.98%	A	16.29%
30	SATINADO DE 1GL CPP MELON	69.389	34	S/. 2,359.23	0.53%	77.51%	A	16.85%
31	SATINADO DE 1GL CPP MOKA	67.2	35	S/. 2,352.00	0.53%	78.04%	A	17.42%
32	SATINADO DE 1GL CPP LILA	67.2	35	S/. 2,352.00	0.53%	78.58%	A	17.98%
33	SATINADO DE 1GL CPP AMARILLO	67.2	35	S/. 2,352.00	0.53%	79.11%	A	18.54%
34	SATINADO DE 1GL CPP VIOLETA AFRICANO	67.2	34	S/. 2,284.80	0.52%	79.63%	A	19.10%
35	SATINADO DE 1GL CPP MANDARINO	67.2	31	S/. 2,083.20	0.47%	80.10%	A	19.66%
36	SATINADO DE 1GL CPP LUCUMA	67.2	31	S/. 2,083.20	0.47%	80.57%	B	20.22%
37	SATINADO DE 1GL CPP TABACO MEDIO	69.389	30	S/. 2,081.67	0.47%	81.04%	B	20.79%
38	SATINADO DE 1GL CPP EUCALIPTO	65.885	31	S/. 2,042.44	0.46%	81.50%	B	21.35%
39	SATINADO DE 1GL CPP AZUL MAREA	65.885	31	S/. 2,042.44	0.46%	81.96%	B	21.91%
40	SATINADO DE 1GL CPP GROSELLA	66.821	30	S/. 2,004.63	0.45%	82.42%	B	22.47%
41	SATINADO DE 1GL CPP AMARILLO OCRE	66.821	30	S/. 2,004.63	0.45%	82.87%	B	23.03%
42	SATINADO DE 1GL CPP MARACUYA	67.86	28	S/. 1,900.08	0.43%	83.30%	B	23.60%

**15.35%**

**29.78%**

43	SATINADO DE 1GL CPP AZUL CIELO	67.497	28	S/. 1,889.92	0.43%	83.73%	B	24.16%
44	SATINADO DE 1GL CPP SALMON	67.211	28	S/. 1,881.91	0.43%	84.15%	B	24.72%
45	SATINADO DE 1GL CPP BASE LLENO	68.531	27	S/. 1,850.34	0.42%	84.57%	B	25.28%
46	SATINADO DE 1GL CPP MARRON SEVILLANO	67.2	27	S/. 1,814.40	0.41%	84.98%	B	25.84%
47	SATINADO DE 1GL CPP BAMBU	67.2	27	S/. 1,814.40	0.41%	85.39%	B	26.40%
48	SATINADO DE 1GL CPP INDIGO	70.868	25	S/. 1,771.70	0.40%	85.80%	B	26.97%
49	SATINADO DE 1GL CPP BASE PROFUNDO	68.531	25	S/. 1,713.28	0.39%	86.18%	B	27.53%
50	SATINADO DE 1GL CPP AZUL MAYA	70.868	24	S/. 1,700.83	0.38%	86.57%	B	28.09%
51	SATINADO DE 1GL CPP MOSTAZA	67.2	25	S/. 1,680.00	0.38%	86.95%	B	28.65%
52	SATINADO DE 1GL CPP MARGARITA	66.821	25	S/. 1,670.53	0.38%	87.33%	B	29.21%
53	SATINADO DE 1GL CPP LIRIO AZUL	66.821	25	S/. 1,670.53	0.38%	87.70%	B	29.78%
54	SATINADO DE 1GL CPP ROSADO NATURAL	65.885	25	S/. 1,647.13	0.37%	88.08%	B	30.34%
55	SATINADO DE 1GL CPP BASE PASTEL	68.531	24	S/. 1,644.74	0.37%	88.45%	B	30.90%
56	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP NEGRO	51.082	31	S/. 1,583.54	0.36%	88.81%	B	31.46%
57	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP ALUMINIO FINO	51.082	30	S/. 1,532.46	0.35%	89.16%	B	32.02%
58	SATINADO DE 1GL CPP NEGRO	75.846	20	S/. 1,516.92	0.34%	89.50%	B	32.58%
59	SATINADO DE 1GL CPP BEIGE	67.2	22	S/. 1,478.40	0.33%	89.83%	B	33.15%
60	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP AMARILLO LIMON	51.082	28	S/. 1,430.30	0.32%	90.16%	B	33.71%
61	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP ROJO OXIDO	51.082	27	S/. 1,379.21	0.31%	90.47%	B	34.27%
62	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP GRIS CLARO	51.082	25	S/. 1,277.05	0.29%	90.76%	B	34.83%

63	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP AMARILLO MD	51.082	24	S/. 1,225.97	0.28%	91.04%	B	35.39%
64	SATINADO DE 1GL CPP VERDE TENIS	67.2	18	S/. 1,209.60	0.27%	91.31%	B	35.96%
65	SATINADO DE 1GL CPP BLANCO	66.419	17	S/. 1,129.12	0.26%	91.56%	B	36.52%
66	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP VIOLETA TONER	51.082	20	S/. 1,021.64	0.23%	91.80%	B	37.08%
67	SATINADO DE 1GL CPP CHAMAYA	67.86	15	S/. 1,017.90	0.23%	92.03%	B	37.64%
68	DURALATEX DE 1GL CPP MARFIL	40.437	25	S/. 1,010.93	0.23%	92.26%	B	38.20%
69	SATINADO DE 1GL CPP GRIS CALIDO	67.2	15	S/. 1,008.00	0.23%	92.48%	B	38.76%
70	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP CITRON	51.082	19	S/. 970.56	0.22%	92.70%	B	39.33%
71	DURALATEX DE 1GL CPP BLANCO	43.993	21	S/. 923.85	0.21%	92.91%	B	39.89%
72	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP AMARILLO OCRE	51.082	18	S/. 919.48	0.21%	93.12%	B	40.45%
73	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP MARRON PERMANENTE	51.082	18	S/. 919.48	0.21%	93.33%	B	41.01%
74	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP AZUL TONER	51.082	17	S/. 868.39	0.20%	93.52%	B	41.57%
75	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP ROJO BERMELLON	51.082	16	S/. 817.31	0.18%	93.71%	B	42.13%
76	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP MAGENTA TONER	51.082	16	S/. 817.31	0.18%	93.89%	B	42.70%
77	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP NARANJA MOLIBDENO	51.082	15	S/. 766.23	0.17%	94.07%	B	43.26%
78	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AMARILLO CAT	37.502	20	S/. 750.04	0.17%	94.24%	B	43.82%
79	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AMARILLO LIMON	36.497	19	S/. 693.44	0.16%	94.39%	B	44.38%
80	DURALATEX DE 1GL CPP VERDE ESMERALDA	43	16	S/. 688.00	0.16%	94.55%	B	44.94%
81	SATINADO DE 1GL CPP CANELO	69.102	9	S/. 621.92	0.14%	94.69%	B	45.51%

82	ESMALTE SINTETICO PINTOR DE 1GL CPP NEGRO	44.024	14	S/. 616.34	0.14%	94.83%	B	46.07%
83	ESMALTE SINTETICO PINTOR DE 1GL CPP AZUL ELECTRICO	44.584	13	S/. 579.59	0.13%	94.96%	B	46.63%
84	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP VERDE NILO	34.843	13	S/. 452.96	0.10%	95.06%	B	47.19%
85	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL ATLANTICO	34.017	13	S/. 442.22	0.10%	95.16%	B	47.75%
86	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL NAVAL	36.03	12	S/. 432.36	0.10%	95.26%	B	48.31%
87	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL ULTRAMAR	37.502	11	S/. 412.52	0.09%	95.36%	B	48.88%
88	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ROJO TOLUIDINA	34.017	12	S/. 408.20	0.09%	95.45%	B	49.44%
89	DURALATEX DE 1GL CPP ROJO	40.141	10	S/. 401.41	0.09%	95.54%	C	50.00%
90	LATEX DE 1GL CPP VERDE TENNIS	26.015	15	S/. 390.23	0.09%	95.63%	C	50.56%
91	THINNER ACRILICO PREMIUM 1 LT CPP	7.762	50	S/. 388.10	0.09%	95.72%	C	51.12%
92	ESMALTE SINTETICO PINTOR DE 1GL CPP BLANCO	42.91	9	S/. 386.19	0.09%	95.80%	C	51.69%
93	LATEX DE 1GL CPP TABACO	26.843	14	S/. 375.80	0.09%	95.89%	C	52.25%
94	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP BLANCO HUMO	37.502	10	S/. 375.02	0.08%	95.97%	C	52.81%
95	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP BAYO	33.75	11	S/. 371.25	0.08%	96.06%	C	53.37%
96	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL MARINO	32.68	11	S/. 359.48	0.08%	96.14%	C	53.93%
97	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP VERDE TONER	51.082	7	S/. 357.57	0.08%	96.22%	C	54.49%
98	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP ROJO TONER	51.082	7	S/. 357.57	0.08%	96.30%	C	55.06%
99	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ALUMINIO	34.843	10	S/. 348.43	0.08%	96.38%	C	55.62%
100	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP MARFIL	34.716	10	S/. 347.16	0.08%	96.46%	C	56.18%
101	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP CATERPILLAR	34.324	10	S/. 343.24	0.08%	96.53%	C	56.74%

4.55%

50.56%

102	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ROJO BERMELLÓN	33.75	10	S/. 337.50	0.08%	96.61%	C	57.30%
103	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP BLANCO	37	9	S/. 333.00	0.08%	96.69%	C	57.87%
104	LATEX DE 1GL CPP CREMA	26.461	12	S/. 317.53	0.07%	96.76%	C	58.43%
105	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP VERDE ESMERALDA	34.843	9	S/. 313.59	0.07%	96.83%	C	58.99%
106	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP DORADO	34.716	9	S/. 312.44	0.07%	96.90%	C	59.55%
107	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP NARANJA	34.324	9	S/. 308.92	0.07%	96.97%	C	60.11%
108	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP ALUMINIO GRUESO	51.082	6	S/. 306.49	0.07%	97.04%	C	60.67%
109	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP BAYO	51.082	6	S/. 306.49	0.07%	97.11%	C	61.24%
110	LATEX DE 1GL CPP CAFE PARIS	27.324	11	S/. 300.56	0.07%	97.18%	C	61.80%
111	LATEX DE 1GL CPP VERDE JAMAICA	27.151	11	S/. 298.66	0.07%	97.24%	C	62.36%
112	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ROSADO	36.832	8	S/. 294.66	0.07%	97.31%	C	62.92%
113	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AMARILLO MEDIO	36.03	8	S/. 288.24	0.07%	97.38%	C	63.48%
114	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ROBLE	34.96	8	S/. 279.68	0.06%	97.44%	C	64.04%
115	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP NEGRO	34.017	8	S/. 272.14	0.06%	97.50%	C	64.61%
116	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL ELECTRICO	33.769	8	S/. 270.15	0.06%	97.56%	C	65.17%
117	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP CREMA	33.09	8	S/. 264.72	0.06%	97.62%	C	65.73%
118	LATEX DE 1GL CPP VERDE PERA	26.461	10	S/. 264.61	0.06%	97.68%	C	66.29%
119	LATEX DE 1GL CPP ACUARELA	26.365	10	S/. 263.65	0.06%	97.74%	C	66.85%
120	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP CELESTE	36.03	7	S/. 252.21	0.06%	97.80%	C	67.42%
121	LATEX DE 1GL CPP COLONIAL	26.679	9	S/. 240.11	0.05%	97.85%	C	67.98%
122	LATEX DE 1GL CPP GRIS CLARO	26.679	9	S/. 240.11	0.05%	97.91%	C	68.54%
123	LATEX DE 1GL CPP BEIGE	26.679	9	S/. 240.11	0.05%	97.96%	C	69.10%

124	LATEX DE 1GL CPP CERAMICO	26.679	9	S/. 240.11	0.05%	98.02%	C	69.66%
125	LATEX DE 1GL CPP CELESTE	26.461	9	S/. 238.15	0.05%	98.07%	C	70.22%
126	LATEX DE 1GL CPP AZUL CALIPSO	26.365	9	S/. 237.29	0.05%	98.12%	C	70.79%
127	LATEX DE 1GL CPP VIOLETA	26.015	9	S/. 234.14	0.05%	98.18%	C	71.35%
128	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP AZUL TONER	33.09	7	S/. 231.63	0.05%	98.23%	C	71.91%
129	LATEX DE 1GL CPP VERDE CACTUS (DESCONTINUADO) CPP	27.665	8	S/. 221.32	0.05%	98.28%	C	72.47%
130	LATEX DE 1GL CPP VERDE JAEN	27.665	8	S/. 221.32	0.05%	98.33%	C	73.03%
131	LATEX DE 1GL CPP NARANJA CORAL	26.461	8	S/. 211.69	0.05%	98.38%	C	73.60%
132	LATEX DE 1GL CPP NARANJA DULCE	26.461	8	S/. 211.69	0.05%	98.43%	C	74.16%
133	LATEX DE 1GL CPP CAPUCHINO	26.461	8	S/. 211.69	0.05%	98.47%	C	74.72%
134	LATEX DE 1GL CPP ALMENDRA	26.461	8	S/. 211.69	0.05%	98.52%	C	75.28%
135	TEMPLE DE 25KG SINOLIT CPP BLANCO	42.244	5	S/. 211.22	0.05%	98.57%	C	75.84%
136	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP VERDE CROMO	34.843	6	S/. 209.06	0.05%	98.62%	C	76.40%
137	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP VERDE OSCURO	34.5	6	S/. 207.00	0.05%	98.66%	C	76.97%
138	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP GRIS OSCURO	34.324	6	S/. 205.94	0.05%	98.71%	C	77.53%
139	PASTA MURAL DE 1GL CPP	22.87	9	S/. 205.83	0.05%	98.76%	C	78.09%
140	ESMALTE ACRILICO SUPER GLOSS CPP AZUL ELECTRICO	51.082	4	S/. 204.33	0.05%	98.80%	C	78.65%
141	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP CAOBA	34.017	6	S/. 204.10	0.05%	98.85%	C	79.21%
142	LATEX DE 1GL CPP BLANCO	25.507	8	S/. 204.06	0.05%	98.89%	C	79.78%
143	LATEX DE 1GL CPP AMARILLO LIMON	26.679	7	S/. 186.75	0.04%	98.94%	C	80.34%
144	LATEX DE 1GL CPP MAIZ	26.461	7	S/. 185.23	0.04%	98.98%	C	80.90%
145	LATEX DE 1GL CPP FRAMBUESA SILVESTRE	26.461	7	S/. 185.23	0.04%	99.02%	C	81.46%
146	LATEX DE 1GL CPP GRIS PERLA	26.461	7	S/. 185.23	0.04%	99.06%	C	82.02%

147	LATEX DE 1GL CPP BLANCO HUMO	25.609	7	S/. 179.26	0.04%	99.10%	C	82.58%
148	SATINADO DE 1/4GL CPP BASE PROFUNDO	18.936	9	S/. 170.42	0.04%	99.14%	C	83.15%
149	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP NOGAL	34.017	5	S/. 170.09	0.04%	99.18%	C	83.71%
150	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP ROJO OXIDO	34.017	5	S/. 170.09	0.04%	99.22%	C	84.27%
151	LATEX DE 1GL DELICIA (DESCONTINUADO) CPP	26.679	6	S/. 160.07	0.04%	99.26%	C	84.83%
152	LATEX DE 1GL CPP AMARILLO CROMO	26.679	6	S/. 160.07	0.04%	99.29%	C	85.39%
153	LATEX DE 1GL CPP ROJO TEJA	26.461	6	S/. 158.77	0.04%	99.33%	C	85.96%
154	LATEX DE 1GL CPP MELON	26.461	6	S/. 158.77	0.04%	99.36%	C	86.52%
155	LATEX DE 1GL CPP ARTICO	26.461	6	S/. 158.77	0.04%	99.40%	C	87.08%
156	LATEX DE 1GL CPP CASTAÑO	26.461	6	S/. 158.77	0.04%	99.44%	C	87.64%
157	LATEX DE 1GL CPP AZUL ELECTRICO	26.335	6	S/. 158.01	0.04%	99.47%	C	88.20%
158	IMPRIMANTE DE 1GL CPP BLANCO	19.516	8	S/. 156.13	0.04%	99.51%	C	88.76%
159	LATEX DE 1GL SACHA (DESCONTINUADO) CPP	25.404	6	S/. 152.42	0.03%	99.54%	C	89.33%
160	ESMALTE SINTETICO DE 1GL CPP GRIS CLARO	34.017	4	S/. 136.07	0.03%	99.57%	C	89.89%
161	LATEX DE 1GL CANELO (DESCONTINUADO) CPP	26.926	5	S/. 134.63	0.03%	99.60%	C	90.45%
162	LATEX DE 1GL CPP MARFIL	26.843	5	S/. 134.22	0.03%	99.63%	C	91.01%
163	LATEX DE 1GL CPP VERDE ESMERALDA	26.843	5	S/. 134.22	0.03%	99.66%	C	91.57%
164	LATEX DE 1GL CPP AMARILLO OCRE	26.756	5	S/. 133.78	0.03%	99.69%	C	92.13%
165	LATEX DE 1GL CPP MARACUYA	26.654	5	S/. 133.27	0.03%	99.72%	C	92.70%
166	LATEX DE 1GL CPP ROJO	26.461	5	S/. 132.31	0.03%	99.75%	C	93.26%
167	LATEX DE 1GL CPP FASCINACION	26.461	5	S/. 132.31	0.03%	99.78%	C	93.82%
168	LATEX DE 1GL CPP SABILA	25.403	5	S/. 127.02	0.03%	99.81%	C	94.38%
169	THINNER ACRILICO PREMIUM 3L CPP	19.405	6	S/. 116.43	0.03%	99.84%	C	94.94%
170	SATINADO DE 1/4GL CPP BASE PASTEL	18.936	6	S/. 113.62	0.03%	99.86%	C	95.51%

171	LATEX DE 1GL CPP VERDE NILO	26.926	4	S/. 107.70	0.02%	99.89%	C	96.07%
172	LATEX DE 1GL AZUL NOCTURNO (DESCONTINUADO) CPP	26.679	4	S/. 106.72	0.02%	99.91%	C	96.63%
173	LATEX DE 1GL CPP FLAMENCO	26.461	4	S/. 105.84	0.02%	99.94%	C	97.19%
174	SATINADO DE 1/4GL CPP BASE LLENO	18.936	5	S/. 94.68	0.02%	99.96%	C	97.75%
175	SELLADOR 150 PARA PARED DE 1GL CPP	18.49	5	S/. 92.45	0.02%	99.98%	C	98.31%
176	TEMPLE DE 25KG CPP BLANCO	16.005	5	S/. 80.03	0.02%	100.00%	C	98.88%
177	TEMPLE DE 5KG SINOLIT CPP	9.033	7	S/. 63.23	0.01%	100.01%	C	99.44%
178	TEMPLE DE 5KG CPP BLANCO	5.667	5	S/. 28.34	0.01%	100.02%	C	100.00%
		<b>8271.988</b>		<b>S/. 441,921.18</b>				

*Nota.* Elaboración propia.

La clasificación ABC busca dar prioridad a las mercaderías más significativas e importantes para la empresa, debido a que son los que generan mayores beneficios y también son los que suponen una mayor rotación. Con esto se quiere evitar que se trate de igual manera a todos los productos, o se referencien por su tamaño o peso; sino que se gestione a los inventarios teniendo en cuenta la demanda, importancia, beneficios y rotación que generan.

Para efectos de ejemplificar y llevar a la práctica el método ABC, se creyó conveniente limitarse a trabajar con una sola familia de productos, siendo esta la marca CPP, elegida intencionalmente por ser la que mayores ventas e ingresos generó en el año 2019, estando por encima de marcas como Uyustools, Pavco y Truper (que también destacan por su participación en las ventas); aunque la intención es que sirva de referencia sobre cómo deben ser tratados los inventarios totales.

Los datos de los productos CPP, sus costos y cantidades vendidas (números referenciales del 2019) fueron facilitados por el dueño de la empresa, tomándose los 178 productos que se comercializan de esta marca. Cabe señalar que la segmentación ha



sido necesaria porque en general, la ferretería dispone de más de 1500 ítems distintos, por lo que se reitera la priorización de las mercancías de la marca CPP, al ser las más relevantes si se mide por el impacto que han tenido en los beneficios económicos.

Los productos de clasificación A aportan al rededor del 80% de los ingresos generados con sólo un 20% del inventario (35 productos), siendo los más importantes y los que requieren más control y cuidado, puesto que algún inconveniente en el inventario de esta categoría (rotura de stock o escasez) provocaría pérdidas considerables.

Por esa razón, la mercadería que conforma la categoría A debe estar ubicada en un punto que no sólo sea accesible, sino que facilite su expedición, siendo las zonas más convenientes el almacén de la propia tienda principal y de ser necesario, aquel otro que se encuentra a pocas puertas de dicha tienda; además, se deben organizar de modo tal que favorezca el tiempo de carga y descarga, de modo que se optimizan los espacios, se reducen los costos y se genera mayores beneficios.

Los de clasificación B engloban a los productos que representan un aproximado del 15% del valor total, repartido entre casi el 30% de los productos (53 para la marca CPP), demostrando una rotación e importancia de nivel moderado. Esta categoría, al estar en el medio de A y C, requiere además de una mayor revisión debido a la probabilidad de ser convertida en referencia futura para la categorización A o C. En cuanto a la organización, deben ser localizados en los puntos más próximos y de regular acceso, después de haber reservado y organizado en las mejores ubicaciones a los ítems de la categoría A; por lo que se sugiere su ubicación en el segundo almacén de la empresa, cuyo ambiente está muy próximo al local principal.

Finalmente, se tiene al grupo de mercancías más numeroso, aunque con una menor generación de beneficios, debido a la poca demanda que tienen. En referencia a la familia CPP, la categoría 5 constituye el 50.56% de los productos, pero en términos monetarios apenas y alcanzan el 4.55% de los ingresos. Por esa razón, para la categoría C debe destinarse el mínimo de recursos para su organización y almacenamiento, siendo controlados de manera sencilla y esporádica, lo elemental para evitar la caducidad u obsolescencia. Se sugiere que estos productos se ubiquen en el almacén más lejano (a casi una cuadra del local principal).

## **Objetivo 2. Establecer un proceso para acreditar las mermas y desmedros que puede sufrir la entidad.**

La empresa Ferretería Brayan ha sufrido a lo largo de su vida comercial la pérdida parcial y total de algunas de sus existencias que, según propias declaraciones del dueño, llegan a alcanzar hasta un 5% del total de los inventarios (en un año). Lo preocupante es que siempre ha asumido dicha pérdida, sin ni siquiera reconocer el gasto para efectos tributarios, debido al desconocimiento sobre cómo deben tratarse estos perjuicios para que sean deducibles del Impuesto a la Renta.

En el caso de mermas, se pudo identificar que la ferretería presenta casos de mermas anormales, sobre todo en productos como bolsas de cemento rotas y pinturas que se dañan, originando la pérdida de su volumen, cantidad o peso, ocasionado por descuidos o accidentes en la manipulación, uso o al conservar dichas mercaderías. Normalmente la ferretería asume la pérdida de estos bienes, aunque en ocasiones, en el afán de evitar perder toda su inversión, pone en venta parte de la existencia dañada lanzando ofertas y rebajas (desvalorizándola).

Esto porque el dueño desconoce que la legislación permite el reconocimiento de las mermas como gasto deducible (art. 37 de la LIR), siempre que cumplan lo establecido en el Inciso C, art. 21 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, donde señala que éstas deben ser debidamente acreditadas mediante un informe técnico elaborado por un profesional que cumpla con las siguientes características:

1. Independiente (ajeno a la entidad).
2. Capacitado.
3. Colegiado.

Basta con que el profesional que acredite la merma no cumpla con una de las tres cualidades para que el reconocimiento del gasto quede invalidado. Otra razón para que la deducción no sea admitida se suscita cuando en el informe técnico no se presencie mínimamente la metodología que se utilizó y las pruebas efectuadas. Cabe señalar que el informe técnico también puede ser elaborado por el organismo técnico competente, aunque es la alternativa menos común.

De la mano con el tratamiento tributario descrito debe ir el tratamiento contable, donde, al tratarse de mermas anormales, lo que corresponde es que se cargue el importe mermado como otro gasto de gestión, de modo que se abona la partida del inventario, dándole de baja. La merma no puede asumirse como costo porque no se trata de una normal, lo que además provocaría un incremento de los costos y por ende de los precios, haciendo a la ferretería menos competitiva.

En el caso de los desmedros, la pérdida que sufren las existencias es cualitativa e irrecuperable, por lo que se vuelven inservibles y, a diferencia de las mermas, ni siquiera puede recuperarse parte de la inversión al tratar de “rematarlas”. Un caso frecuente en la ferretería tiene que ver con los productos que caducan antes de ser vendidos, exhibiendo nuevamente problemas de sobre stock, aunque también hay precedentes de robos de algunos productos.

Es por ello que los desmedros requieren mayor atención, debido a que estas mercaderías ya no deberían ser comercializadas. El proceso para que los desmedros dentro de la ferretería sean deducibles, según el reglamento de la LIR, es el siguiente:

- I. Se debe informar a la Administración Tributaria el acto de destrucción de las existencias, en un lapso de tiempo mínimo de seis días hábiles antes de proceder a destruirlas.
- II. Se procede a la destrucción de las existencias que han sufrido desmedros, porque estos sólo serán deducibles después de ser destruidos.
- III. Este acto debe ser en presencia de un notario o caso contrario, de un juez de paz. Estos funcionarios son designados por la Administración Tributaria.
- IV. En caso se pierda la mercadería (robo), se debe poner la denuncia para que Sunat la libere del crédito fiscal (sólo IGV). Recién cuando exista una sentencia firme o archivamiento del caso, la mercadería robada podrá estar sujeta a deducción previo a la determinación del Impuesto a la renta.
- V. La prueba de destrucción debe estar sustentada en un informe, siempre que el costo de las existencias destruidas no supere las 10 UIT.

VI. El informe debe ser elaborado por un profesional colegiado, ajeno a la empresa.

VII. El acto de comunicación y presentación del informe no puede ser con fecha mayor a aquella que establece la fecha límite en que se debe presentar la D.J. anual.

Desde una óptica contable, el desmedro por caducidad debe estar sustentado en un asiento por la desvalorización de las mercaderías, donde se carga el costo de ventas y se abona dicha desvalorización (estimada con anticipación). Una vez que llega el momento de la caducidad es cuando la destrucción se comunica a Sunat, contabilizando dicha acción con un asiento donde se carga la desvalorización antes abonada y en su contraparte, recién se da de baja al inventario.

En conclusión, si la empresa pone en marcha el cumplimiento de los requisitos y especificaciones que disponen las normas tributarias para la correcta acreditación de sus mermas y desmedros, significaría no sólo un importante ahorro a su favor, sino que se reflejaría una imagen mucho más real de su situación financiera. Tomando la palabra del dueño de la ferretería, cuando menciona que esta sufre pérdidas de hasta el 5% del valor de las existencias debido a mermas y desmedros que no se reconocen como tal, se podría inducir que, de haber acreditado de forma correcta dichos perjuicios del inventario en el año 2019, la ferretería hubiera podido deducir hasta S/. 16,595.00 para efectos del I.R., representando un claro ahorro tributario.

### **Objetivo 3. Instaurar un flujograma que guíe un mejor procedimiento de compras**

#### **Procedimiento para un nuevo proceso de compra propuesto**

El nuevo proceso de compra que se espera instaurar agrupa una serie de actividades:

#### **Consolidar requerimiento de compra:**

De acuerdo a las necesidades que se tienen se realizarán los requerimientos específicos de los artículos o productos, en el momento conveniente, como también la cantidad necesaria, este requerimiento debe registrarse detalladamente según la

cantidad y tipo de mercadería con respecto a la necesidad de dicho stock; para actividad la persona responsable deberá ser el asistente de ventas y/o encargado del almacén.

**Comprobación de la mercadería solicitada en almacén:**

La mercadería que se encuentre en el almacén será sometida a una comprobación y revisión de forma regular, buscándose constatar que las cantidades sean las mismas que se muestran en el sistema.

**Aceptación de requerimiento:**

El señor propietario de la ferretería será el responsable de la aprobación o rechazo de los requerimientos de la mercadería, dicho listado será ingresado por el asistente de compras, en tal sentido, si dicha mercadería estuviera en stock en los almacenes, se rechazará este, por lo que la información entregada debe ser verídica.

**Cotización a proveedores:**

La ferretería debe contar con una relación general de todos los proveedores, esta información debe estar detallada, según modelos, precios y marcas. La cotización se debería emitir a través de la mensajería electrónica de la empresa que oferta los productos, en una lista detallada de todos los artículos en general.

**Recepción de cotización:**

Se recepcionará el correo electrónico enviado por la empresa proveedora, de tal modo se emitirá un posterior correo de respuesta por el área de compras de la empresa. En la circunstancia de que lo solicitado no se encuentre en stock en los almacenes, deberá ser informado también en dicho correo.

**Evaluación de proveedor:**

La respuesta de los proveedores pasará por un proceso de evaluación en donde se tendrá como punto de partida las condiciones propuestas por el proveedor, también se tendrá en cuenta, faltas cometidas anteriormente hacia la empresa.

**Elección de proveedor:**

El encargado de seleccionar a posibles proveedores será el asistente de compras, esto dependerá de los resultados adquiridos en la evaluación realizada, el cual pasa por el abastecimiento de todo el requerimiento de mercadería.

**Elaboración de orden de compra:**

El encargado de elaborar la orden de compra, es el supervisor del área de compras, donde se indicarán todos los datos correspondientes a la mercadería que será adquirida, con todas las especificaciones. También se debe actualizar la información en el sistema.

**Confirmación y emisión de orden de compra al proveedor:**

El asistente de compras será el responsable de la emisión de la orden de compra, esto lo debe realizar por medio de un correo electrónico, en donde debe confirmar el tiempo de llegada de la mercadería, cumpliendo con las peticiones planteadas.

**Seguimiento de compra:**

El supervisor del área de compras será el responsable del seguimiento de la mercadería pedida, como también de las próximas entregas. Esta persona deberá estar al tanto de la llegada de los pedidos, de este modo se logrará un control óptimo.

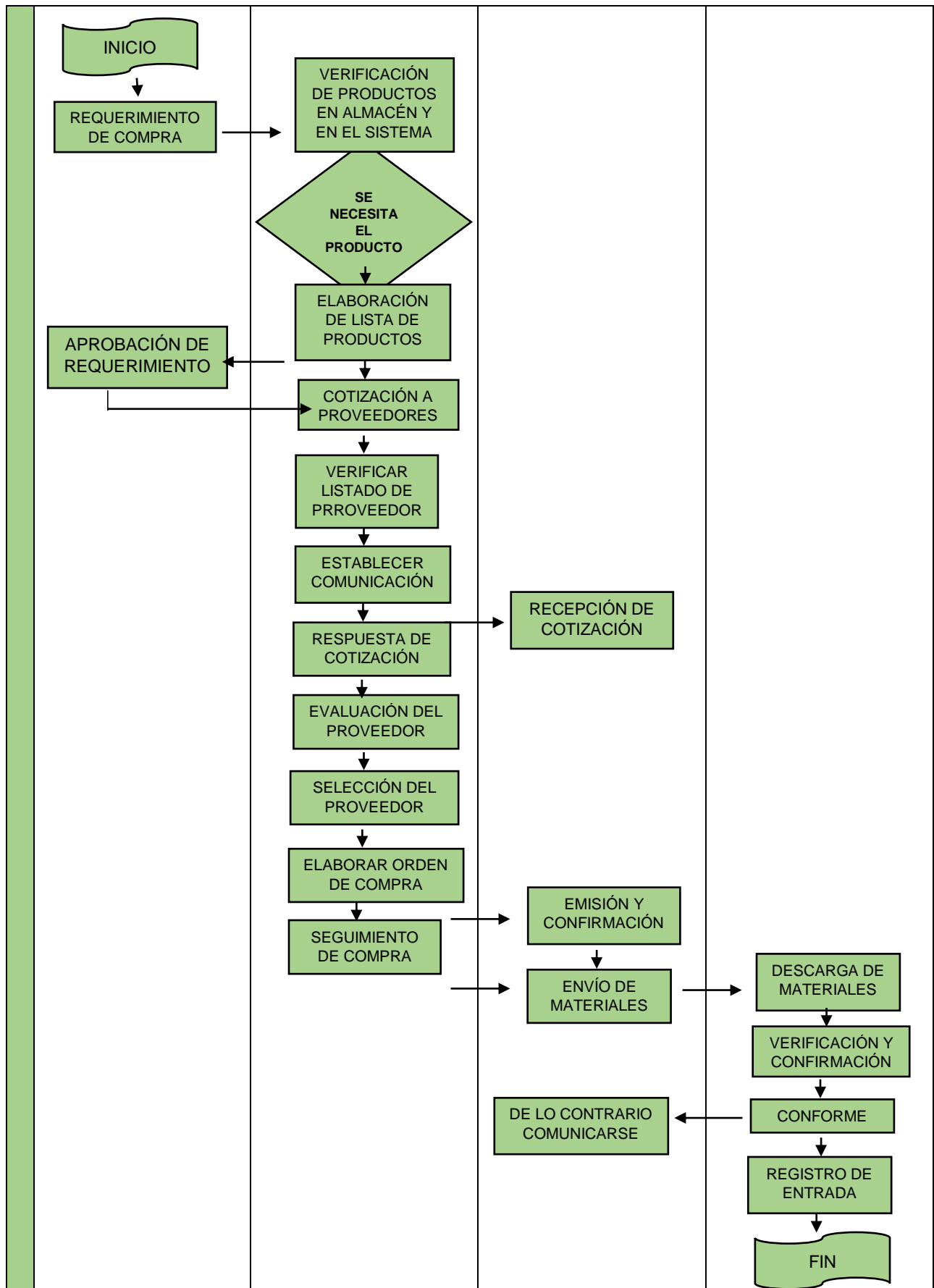
**Envío de materiales:**

Dicho proveedor debería enviar la mercadería que se solicitó a la ferretería, sin salvedades y en función del pago que se pactó.

**Tabla 18.**

*Flujograma propuesto para la adquisición de mercaderías*

	<b>DUEÑO</b>	<b>ASISTENTE DE COMPRAS</b>	<b>PROVEEDORES</b>	<b>OPERARIOS DE ALMACEN</b>
--	--------------	-----------------------------	--------------------	-----------------------------



Nota. Elaboración propia.

**Objetivo 4. Reconocer otras formas que coadyuven en la mejora del control interno de inventarios y la rentabilidad**

**Tabla 19.**

*Otras propuestas para la mejora del control interno de inventarios*

<b>Estrategia</b>	<b>Acciones a realizar</b>
Designar mínimo un almacenero fijo.	Elegir entre su cuantioso personal de ventas a alguien que se encargue netamente de los almacenes y sus registros.
Pedir la cantidad correcta de mercadería (que no sobre ni falte).	Revisar el stock antes de pedir un producto o una cotización. Tomar en cuenta la frecuencia de compra de los productos que están cerca a agotarse.
Mantener inventarios de seguridad.	El almacenero debe definir, en base a la demanda histórica, un número de existencias que deben ser mantenidas en el almacén en caso de imprevistos o variaciones en la demanda.
Brindar promociones y descuentos para obtener un beneficio por aquellos productos que no han podido rotar.	Colocar estos productos en un espacio visible de la tienda, acompañado de cierta publicidad que atraiga a clientes o su atención.
Reducción progresiva de los productos con peores rotaciones.	Si el remate de estos productos no fue útil, se debe evitar su compra.
Realizar la toma física del inventario por lo menos 4 veces al año.	Efectuar el inventariado de todos los almacenes de manera trimestral.
Utilizar de forma definida el método promedio ponderado para determinar el costo unitario y total de las existencias.	Debe tenerse plena seguridad de que los inventarios serán valuados al promedio ponderado y al costo, evitando las dudas del principio.
Disponer de mínimo 2 o 3 firmas de responsabilidad que aseguren las cantidades correctas de inventario recibido y entregado.	El primer filtro para asegurarse de que la carga recibida es la correcta debe ser un documento firmado por el chofer de la unidad de transporte. La segunda firma debe ser del almacenero (en el mismo documento), luego de haber efectuado la



descarga de la mercancía. La tercera firma (opcional) debe ser de algún delegado que apoye al almacenero en la recepción de los bienes.

*Nota.* Elaboración propia.

## Cronograma de la Propuesta

**Tabla 20.**

*Cronograma de la propuesta*

Descripción	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 5	Sem 6	Sem 7	Sem 8	Sem 9	Sem 10	Sem 11	Sem 12
Presentación de la propuesta	x											
Análisis de la propuesta		x	x									
Validación de la propuesta				x								
Organización de la propuesta					x							
Organización de actividades específicas					x	x						
Designación de funciones acorde a la propuesta							x					
Análisis de posibles dificultades en la ejecución de la propuesta								x				
Puesta en marcha									x			
Revisión pedida de la propuesta										x	x	x

*Nota.* Elaboración propia.

## Presupuesto de la Propuesta

En esta propuesta no es necesario realizar un desembolso económico puesto que no se requiere de una inversión o gasto. Sólo es cuestión de que la ferretería distribuya de mejor manera a su personal porque cuenta con el número suficiente para abarcar las funciones que se pretenden implementar; lo que sí haría falta es

reformular las actividades y su cumplimiento, de modo que el personal no tenga tiempos muertos.

### **Discusión de los resultados**

En lo referente al diagnóstico actual del control interno de inventarios de la ferretería en estudio, se pudo conocer lo endeble que es este actualmente, donde se destaca la realización de un inventario físico cada seis meses, el cual se efectúa de forma empírica e informal. Aunado que, las existencias están repartidas en cuatro almacenes, sin tener en cuenta criterios objetivos para su organización, provocando que en algunos de estos espacios exista desorden y amontonamiento, situación que se vuelve más preocupante por la ausencia de al menos un almacenero y de registros internos donde se consigne el despacho de las mercancías vendidas diariamente. Asimismo, se pudo conocer que no se hace seguimiento a la totalidad de los documentos previo y posterior a una compra o venta, debido a la falta de algunos de ellos (guías de remisión, notas de cargo y abono, etc.). Además, se supo que los requerimientos y pedidos de mercadería dependen de la intención del dueño, predominando los criterios subjetivos antes que la necesidad real de compras, ocasionando que muchas veces se sobrecargue el inventario y haya algunos productos que se quedan estancados, frenando en cierta medida a la rotación del inventario que para el 2019 fue de 4.65 veces. Por otra parte, se advirtió que cuando los inventarios sufren perjuicios (parcial o total), es la empresa quien asume la pérdida y no se llegan a desvalorizar ni acreditar como gasto.

Hallazgos similares fueron los obtenidos por Tubay y Santillán (2021), quienes dieron cuenta que un 30% de ferreterías de la ciudad guayaquileña hacen un recuento de su inventario cada seis meses, a la vez que estos se gestionan en base a conocimientos empíricos. Agregado a ello, el 15% de estas empresas tampoco llevan un control tras efectuar una compra de mercaderías; destacándose además la inexistente política interna para dar el tratamiento correspondiente a las existencias que sufren algún deterioro.

Diferente fue lo determinado por Aizaga (2018) en lo correspondiente a las veces que rotaron los tres productos elaborados por la empresa, puesto que alcanzaron índices muy superiores respecto al hallado en esta investigación; de modo que el

producto menos consumido alcanzó una rotación de 5.27 veces, seguido por un segundo producto que llegó a rotar 7.14 veces en un año. Por último, se conoció que la mayor rotación de inventario fue de 7.83 veces para el producto con mayor participación de las ventas.

Del mismo modo, se concuerda con los resultados expuestos por Dávila y Maldonado (2019), quienes encontraron que el actual control de inventarios de su empresa en estudio presentaba diversas falencias, debido principalmente a las prácticas incorrectas que giran en torno a la organización y ubicación de los productos, así como su inadecuada inspección y cotejo en el interior de los almacenes, que en ocasiones genera el deterioro y caducidad de dichos productos. Una situación que difiere gira en torno a la reducida rotación de inventario, la cual pasó de ser 0.92 a 0.89 en el último año.

Sin embargo, existe discordancia con lo encontrado por Cubas (2016), cuando señala que la empresa abordada no utiliza ningún método para valuar las existencias, trayendo consigo el impedimento de que se efectúen los registros correctos acerca de las mercaderías que se encuentran a disposición y/o los que se demandan con el paso del tiempo, provocando que en ciertos momentos no se disponga de las suficientes mercaderías para atender los recados de los clientes.

En otro contexto, previo a la determinación de los indicadores de rentabilidad que genera la ferretería, se realizó el análisis vertical y horizontal tanto del Estado de situación financiera como del Estado de resultados, pudiendo conocer que la partida de mercaderías y del efectivo y sus equivalentes tienen la mayor participación en cuanto a los activos totales, con el 52.50% y 41.10% respectivamente; mientras que, por el lado del pasivo y patrimonio, se destaca la partida de Cuentas por pagar diversas – terceros (41.77% del total), seguido por el capital aportado por el dueño, que asciende a 21.35%. En lo referente al Estado de resultados, el apartado que más llama la atención es el costo de ventas, puesto que ronda el 88% de las mercaderías vendidas durante los dos años, dejando un margen de utilidad bruta del 12.43%, un margen de utilidad operativa de 8.13% (tras deducir los gastos de operación) y un margen de utilidad neta de apenas el 5.26% de las ventas totales; todo ello en lo correspondiente al 2019. Asimismo, se obtuvo

una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 0.1188 y 0.1447 para el 2018 y 2019, así como una rentabilidad sobre el capital (ROE) del 34.42% y 29.62% para los periodos 2018 y 2019, denotando un leve decrecimiento a pesar que las ventas se incrementaron.

Es así que se tiene conformidad con Dávila y Maldonado (2019) respecto al margen de utilidad neta o rendimiento neto sobre las ventas que lograron determinar de su empresa en estudio, puesto que, para los dos años, dicho indicador se asemeja al hallado en la investigación, siendo del 6% para el año 2015, aunque sufrió una leve caída del 3% para el 2016, de modo que, por cada unidad monetaria vendida, la empresa percibió la suma de S/. 0.06 y S/. 0.03 de utilidad neta, tras descontar todos y cada uno de los costos y gastos admisibles a deducción.

En esa misma línea, se guarda discordancia con Elera y Hoyos (2019) en lo concerniente al cálculo de la rentabilidad sobre el patrimonio, dado que el autor ha determinado un ROE que se encuentra en pérdida, cuyo indicador fue de -0.56, denotando la deficiencia de la empresa para generar beneficios a partir de los propios recursos que utiliza en su financiación.

En lo referente al tercer y último objetivo específico, se ha desarrollado una propuesta que permita mejorar la situación actual del control interno de inventarios, que a su vez traen consigo la optimización de la rentabilidad en la ferretería objeto de estudio. En primer lugar, se trabajó la metodología ABC con la finalidad de reorganizar y reubicar las mercaderías, priorizando una mejor ubicación y cuidado a aquellos productos con mayor rotación y que generan mayores ganancias, siendo demostrado con la clasificación de los 178 ítems pertenecientes a la marca CPP, debido a que fue la que mayor participación de las ventas tuvo en los dos años evaluados. Una segunda propuesta estuvo ligada al establecimiento del proceso para poder obtener la acreditación de las mermas y desmedros que sufre la ferretería, ya que esta nunca pudo ni supo reconocer dichas pérdidas para efectos tributarios, a pesar que en un año normal, estos perjuicios del inventario provocan la pérdida de por lo menos el 5% de las existencias. La tercera propuesta buscó implantar un flujograma que oriente a un mejor proceso de adquisición de mercaderías de principio a fin, contribuyendo a que los requerimientos y pedidos se

realicen de manera objetiva y con mayor formalidad; esto porque el proceso de compras mostraba falencias y ocasionaba que se tengan excesos de inventario.

Es por ello que se coincide con Tubay y Santillán (2021) cuando señalan que las pymes del sector ferretero urgen de gestiones más técnicas y menos empíricas, al punto de instaurar algunas políticas y procesos que orienten las buenas prácticas, para que progresivamente se adhieran al negocio.

Un resultado similar fue el logrado por Gómez y Guzmán (2016), quienes plantearon la utilización del modelo ABC a fin de llevar una mejor organización que permita reducir costos de almacenamiento y darles un tratamiento distinto a los inventarios, en base a la conveniencia económica que otorgan. Con ello, se espera la simplificación de tareas, la minimización de errores y que se cuente con mucho más tiempo para efectuar el inventariado u otras actividades beneficiosas.

De igual manera, se coincide con Delgado (2019) respecto a la implementación de un diagrama de actividades (flujograma) que sirva de pauta para todo el proceso de compra de mercaderías, lo cual contribuiría en la disminución de los productos que se mantienen en el almacén y en la solución de algunos inconvenientes asociados a la rotación del inventario; optimizando su gestión.

En suma, tal como lo indican Córdova et al. (2022), resulta fundamental que el control de inventarios se ejecute de la mejor manera, puesto que sólo así se garantiza niveles óptimos de rentabilidad en las empresas, dado que ambas variables guardan una vinculación directa, donde ambas cuestiones aumentan o mejoran en conjunto.

### 3.2. Consideraciones finales

- Se evidenció que la Ferretería Brayan E.I.R.L. carece de un control interno de inventarios establecido, sobresaliendo lo empírico y viéndose reflejado en el sobre stock de sus mercaderías, el nulo seguimiento de la documentación que sustenta las compras o ventas, la débil gestión de productos que ingresan y salen, no sólo porque dispone de cuatro almacenes, sino que, por si fuera poco, no hay una persona responsable del cuidado y gestión de los mismos, lo que explica la falta de organización en algunos de ellos, generando desorden y demoras a la hora de ubicar algunos productos.
- La ferretería exhibe una rentabilidad moderadamente buena, especialmente para el ROE. Por el lado de la rentabilidad de los activos, se denota lo poco eficiente que están siendo sus recursos en la consecución de beneficios a partir de ellos, sustentado en que la partida de los inventarios tiene participación del 52.50% de los activos totales, mientras que la del efectivo y sus equivalentes representan el 41.10%; concluyendo que dispone de mucho, pero genera poco.
- Se desarrolló la metodología ABC para los productos de la marca CPP, con el propósito de ejemplificar la realización y análisis de dicho modelo, hasta que alcance a los miles de productos que se comercializan. Asimismo, se describió el tratamiento que debe seguirse para que las mermas y desmedros sean acreditadas y puedan ser deducidas, generando ahorro fiscal. Por último, se plasmó un flujograma con un procedimiento mejorado al que usualmente se tomaba en cuenta para efectuar las compras, contribuyendo a que se evite la tenencia de existencias innecesarias en los almacenes.

### 3.3. Recomendaciones

- A vista de que el control interno de inventarios expone ciertas falencias, se cree que podría ser beneficioso el hecho de designar a un colaborador de la ferretería para que se haga cargo de la revisión y cuidado de los almacenes, movilizándose entre uno y otro cuando haya aviso del ingreso o retiro de alguna existencia. Esta persona encargada llevará un registro diario de lo que ocurra con los productos en sus respectivos almacenes, ya sea la incorporación de más ítems, la salida por venta o algún imprevisto en el inventario; esto con la finalidad de que se solicite la cantidad correcta de mercadería, sin excesos ni sobrantes y de que pueda planificar la mantención de inventarios de seguridad. Además, se recomienda que se de un mejor uso al espacio disponible al costado del local principal, pudiendo ser utilizado para la venta y despacho de algún producto en específico que tenga una alta demanda y que además sea de una misma familia, ya sea equipos de iluminación, pinturas, cerámica y porcelanato, entre otros.
- Tras identificar la situación que atraviesa la rentabilidad de la ferretería, se sugiere, en primer lugar, que se incremente el margen de utilidad de los productos que salen a la venta (mayor diferencia entre el precio unitario y el costo unitario), debido a que el costo de ventas representa alrededor del 88% de los ingresos y la utilidad bruta todavía seguirá siendo disminuida por los distintos gastos. Es por ello que una segunda sugerencia pasa por el análisis de los gastos operativos, financieros u otros, para tratar de que se optimicen en la medida de lo posible. De todos modos, el énfasis recae en el precio de venta de los productos, el cual podría experimentar un incremento, aunque siempre de manera mesurada.
- En lo referente a lo propuesta, la recomendación pasa por poner en práctica aquello que se aconsejó, pues el deseo de los investigadores es influir a la puesta en marcha de una nueva distribución física basado en la metodología ABC, al correcto reconocimiento y deducción de las mermas y desmedros para efectos tributarios, además de la implantación de un flujograma de

procesos vinculado a la adquisición de mercaderías, pensado en la realidad actual. A todo ello, se invita a tomar en consideración lo expuesto en la tabla 19, resaltando que cada una de las propuestas no requiere de inversión.



## REFERENCIAS

- Aguirre, C. R, Barona, C. M. y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50-64. [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Aizaga , E. P. e Iza , N. M. (2018). *Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpress S.A.* [tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil]. Repositorio UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/33118>
- Akbar, J.S. (2021). The effect of return assets and return on equity on Price to book value on banking comoanies listed on the Indonesia stock exchange. *Internationa Journal of Economics, Business and Accouting Research – IJEBAR*, 5(2), 9-20. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBAR/article/view/2814>
- América Economía. (14 de agosto de 2017). Mala gestión de inventarios, una de las principales causas de quiebre de las PyMes. *AMÉRICA ECONOMÍA*. <https://www.americaeconomia.com/articulos/notas/mala-gestion-de-inventarios-una-de-las-principales-causas-de-quiebre-de-las-pymes>
- Arenal, C. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. Editorial Tutor Formación. [https://books.google.com.pe/books?id=bpXSDwAAQBAJ&printsec=copyright&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=bpXSDwAAQBAJ&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Asencio, L., Gonzáles, E. y Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13), 231-250. <https://www.redalyc.org/journal/5045/504551272009/html/>
- Calderón, A. E., Zuñiga, A. J., Naval, E. y Vásquez, S. A. (2022). Propuesta de mejora de control de inventarios para la empresa Ferconor SAC. *Visión Contable*, 25, 65-96. <https://publicaciones.unaula.edu.co/index.php/VisionContable/article/view/1378>

- Canal News Ecuador. (15 de julio de 2020). *Control de inventarios en la nueva normalidad*. CANAL NEWS ECUADOR.  
<https://canalnewsecuador.com/2020/07/15/control-de-inventarios-en-la-nueva-normalidad/>
- Córdova, I. A., Manguinuri, L. E. y Farfán, S. A. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colón Ciencias, Tecnología y Negocios*, 9(2), 32-48.  
[https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista\\_colon\\_ctn/article/view/3105](https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista_colon_ctn/article/view/3105)
- Cortéz, M. M. (2018). *Control de inventario para la mejora en la rentabilidad de la empresa comercial negocios San Juan, Jaen 2017*. [tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS.  
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5121/Cort%c3%a9z%20Escobar%20Mirey%20Medaly.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cruz, A. (2017). *Gestión de inventarios* (1ª ed.). IC Editorial.  
[https://books.google.com.pe/books?id=s1cpEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Gesti%C3%B3n+de+inventarios+cruz+fernandez&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20inventarios%20cruz%20fernandez&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=s1cpEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Gesti%C3%B3n+de+inventarios+cruz+fernandez&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20inventarios%20cruz%20fernandez&f=false)
- Cubas, M. J. (2016). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Artceramics Imagen S.A.C., 2015*. [tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/10167>
- Dávila, L. M. y Maldonado, M. R. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios RUTSOL S.A del distrito de Nuevo Cajamarca - periodo 2016*. [tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín]. Repositorio Institucional UNSM.  
<https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/3531>
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 266-282.  
<http://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v61n2/0186-1042-cya-61-02-00266.pdf>

- De Tena, R. (2019). Conoce los diferentes tipos de inventario que puedes o debes tener en tu empresa. *HOLDED*. <https://www.holded.com/es/blog/conoce-los-diferentes-tipos-de-inventario-que-puedes-o-debes-tener-en-tu-empresa>
- Delgado, L. E. (2019). *Mejora de la gestión de inventarios para el incremento de la rentabilidad en la empresa Filtros y Lubricantes Víctor Hugo E.I.R.L.* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional USAT. <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2344>
- Editorial Grudemi. (2020). Método UEPS. *Enciclopedia Económica*. <https://enciclopediaeconomica.com/metodo-ueps/>
- El Comercio. (24 de agosto de 2016). 3 países de la región lideran inversión en gestión de almacenes. *EL COMERCIO*. <https://elcomercio.pe/economia/negocios/3-paises-region-lideran-inversion-gestion-almacenes-251093-noticia/>
- Elera, M. I. y Hoyos, L. (2019). *Control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Distribuidora One Pan E.I.R.L. Chiclayo 2019*. [tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipan]. Repositorio USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6082>
- Escandón, R., Guerrero, J., Campos, H., Espinoza, R. y Espinoza, W. (2021). NIC 2 y su efecto en la presentación razonable e los Estados Financieros de la Empresa Macoser S.A. (Ecuador). *Revista Espacios*, 42(6), 1-13. <https://www.revistaespacios.com/a21v42n06/a21v42n06p01.pdf>
- Gómez, R. A. y Guzmán, O. J. (2016). *Desarrollo de un sistema de inventarios para el control de materiales, equipos y herramientas dentro de la empresa de construcción Ingeniería Sólida LTDA*. [tesis de pregrado, Universidad Libre]. Repositorio Institucional Unilibre. <https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/9170>
- Gonzáles, L., Gutiérrez, Y., Naranjo, M., Cepero, Z., Reyes, K., Rodríguez, M. C., Contreras, D. E., Lazo, M. M., Villegas, A., Teruel, J. C. y Chacón, O. (2018). Evaluación preliminar y actualización de las mermas productivas para

- mejorar la rentabilidad del Instituto Finlay de Vacunas. *VacciMonitor*, 27(2), 37-44. <http://scielo.sld.cu/pdf/vac/v27n2/vac01218.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Logimov. (5 de julio de 2018). *¿Qué es un control de inventario y para qué sirve?* LOGIMOV. <https://www.logimov.com/blog/nwarticle/9/1/que-es-control-inventario-para-que-sirve>
- Méndez, H. y Palazón, J. (2015). *Tratamiento de la documentación contable* (1ª. Ed.). Ediciones Paraninfo, SA. <https://books.google.co.cr/books?id=wrv-CAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Mendoza, A. L., Bolaño, Y. y Mendoza, A. E. (2017). Procedimiento de gestión integrada de riesgos para el control interno universitario. *Revista ECA Sinergia*, 8(2), 80-98. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6230345>
- Montero, R. (2019). La importancia de un eficiente Control de Inventario. *Revista Negocios Globales*. <http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=769>
- Moro, R. (2018). Corporate Profitability: Return on Euity, Return on Investment, Modigliani & Miller Proposition II And Economic Value Added. *Università Cattolica del Sacro Cuore*. [https://www.researchgate.net/publication/323870594\\_Corporate\\_Profitabilit\\_y\\_Return\\_on\\_Equity\\_Return\\_on\\_Investment\\_Modigliani\\_Miller\\_Proposition\\_II\\_And\\_Economic\\_Value\\_Added](https://www.researchgate.net/publication/323870594_Corporate_Profitabilit_y_Return_on_Equity_Return_on_Investment_Modigliani_Miller_Proposition_II_And_Economic_Value_Added)
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación* (1ª ed.). Editorial Progreso S.A de C.V.
- Ortega, C. M., Vásquez, S. A. y Vásquez, S. (2021). Crecimiento Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Perú. *Diagnóstico Fácil Empresarial* 16, 20-28. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/522/5222333002/5222333002.pdf>

- Perú Retail. (13 de marzo de 2020). Logística: ¿Qué debe mejorar en la compañía? PERÚ RETAIL. <https://www.peru-retail.com/logistica-que-debe-mejorar-en-la-compania/>
- Pilotzi Noticias. (21 de septiembre de 2020). Requieren empresas inventarios precisos ante la nueva normalidad. *PILOTZI NOTICIAS*. [https://pilotzinoticias.com/2020/09/requieren-empresas-inventarios-precisos-ante-la-nueva-normalidad/?fbclid=IwAR2\\_G7vO\\_R5fy1HqZt6Z8oJxTsFhIZ62k39FsF5V2mmToPJLcrh2ejwt6E](https://pilotzinoticias.com/2020/09/requieren-empresas-inventarios-precisos-ante-la-nueva-normalidad/?fbclid=IwAR2_G7vO_R5fy1HqZt6Z8oJxTsFhIZ62k39FsF5V2mmToPJLcrh2ejwt6E)
- Quispe, S. M. y 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 César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/47595>
- Redacción Gestión. (4 de julio de 2019). Empresas elevan ventas en 25% al automatizar gestión de inventarios. *GESTIÓN*. <https://gestion.pe/economia/empresas/empresas-elevan-ventas-25-automatizar-gestion-inventarios-272267-noticia/#:~:text=%E2%80%9CLa%20implementaci%C3%B3n%20de%20un%20software,Mendoza%2C%20gerente%20comercial%20de%20Ofisis.>
- Rosikah, Prananingrum, D., Azis, D., Muh, A., Rohansyah, M. (2018). Effects of Return on Asset, Return On Equity, Earning Per Share on Corporate Value. *The International Journal of Engineering and Science (IJES)* 7(1), 6-14. [https://www.researchgate.net/publication/337683375\\_Effects\\_of\\_Return\\_on\\_Asset\\_Return\\_On\\_Equity\\_Earning\\_Per\\_Share\\_on\\_Corporate\\_Value](https://www.researchgate.net/publication/337683375_Effects_of_Return_on_Asset_Return_On_Equity_Earning_Per_Share_on_Corporate_Value)
- RPP Noticias. (27 de julio de 2016). Consejo Regional da plazo a funcionario de Salud para informar sobre inventario. *Radio Programa del Perú – RPP*. <https://rpp.pe/peru/lambayeque/consejo-regional-da-plazo-a-funcionario-de-salud-para-informar-sobre-inventario-noticia-982720>
- RPP Noticias. (26 de mayo de 2020). Lambayeque: Gobernador denuncia desaparición de medicamentos en Gerencia de Salud. *Radio Programa del Perú – RPP*. <https://rpp.pe/peru/lambayeque/coronavirus-en-peru->

azitromicina-lambayeque-gobernador-denuncia-desaparicion-de-siete-mil-cajas-de-medicamentos-noticia-1268602

Satishprakash, S. (2020). Concept of Population and Sample. *Gujarat University. ResearchGate.*

[https://www.researchgate.net/publication/346426707\\_CONCEPT\\_OF\\_POPULATION\\_AND\\_SAMPLE](https://www.researchgate.net/publication/346426707_CONCEPT_OF_POPULATION_AND_SAMPLE)

Tantaleán, R. M. (2015). El alcance de las investigaciones jurídicas. *AVANCES, Revista de Investigación Jurídica*, 10(11), 221-236. [http://mail.upagu.edu.pe/files\\_ojs/journals/6/articles/133/submission/copyedit/133-13-458-1-9-20151124.pdf](http://mail.upagu.edu.pe/files_ojs/journals/6/articles/133/submission/copyedit/133-13-458-1-9-20151124.pdf)

Trujillo, J. A. (2020). Sistema para el control de inventarios en la empresa “Inversiones Novillo de Oro S.A.S. *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(14), 105-116. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7894529>

Tubay, G. M. y Santillán, R. (2021). Gestión de control de los inventarios para la optimización de la rentabilidad en las empresas del sector ferretero. *Observatorio de las Ciencias Sociales en Iberoamérica*, 2(10), 126-134. <https://www.eumed.net/uploads/articulos/e9fb0ad7f2f652754e6c07ad3ff89bdf.pdf>

Villasmil, M. C., Reyes, J. G. y Socorro, C. C. (2020). Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico. *Serie PYME*, 269-296. <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1074/CAPITULO%208.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### Matriz de categorización

<i><b>Categoría</b></i>	<i><b>Definición conceptual</b></i>	<i><b>Sub categoría</b></i>	<i><b>Indicadores</b></i>	<i><b>Ítems</b></i>	<i><b>Técnica e instrumento</b></i>
Control interno de inventarios	Logimov (2018) indica que este control supone tener un alto grado de inspección de las existencias que se poseen y debe considerarse por toda organización que se dedique al negocio del reparto de productos. El control toma importancia porque permite conocer las cantidades que se disponen, cómo se encuentra el almacén, las fechas de entrada y salida del stock y todo esto serviría como herramienta para reducir los costos, optimizar los cumplimientos y minimizar los fraudes y/o pérdidas.	Criterios de elaboración de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Temporal</li> <li>- Cíclico o rotativo</li> <li>- Por familias</li> <li>- Por estanterías</li> </ul>	Las interrogantes de la entrevista están en el Anexo 3	Entrevista – Guía de entrevista
		Medición de los inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al costo</li> <li>- Al valor neto de realización</li> </ul>		
		Costos de inventario	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos de almacenamiento</li> <li>- Costos de pedido, embarque y recepción</li> <li>- Costos de faltantes</li> </ul>		Observación - Ficha de observación
		Valuación de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Método PEPS</li> <li>- Método UEPS</li> <li>- Método de promedio ponderado</li> </ul>		
		Perjuicios del inventario	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mermas</li> <li>- Desmedros</li> </ul>		

<b>Categoría</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Sub categoría</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica e instrumento</b>
RENTABILIDAD	Daza (2016) indica que la rentabilidad es un concepto universal que se refiere a la idoneidad que tiene una organización para generar sobranes o excedentes tras las distintas inversiones que ha efectuado. Por esa razón, se considera a la rentabilidad como un beneficio producido a partir de la realización de actividades con naturaleza económica.	RENTABILIDAD ECONOMICA	- ROA	Utilidad neta / Activos totales	Análisis documental Ficha de análisis documental
		RENTABILIDAD FINANCIERA	- ROE	Utilidad neta / Patrimonio	
		RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	- Margen de Utilidad Operativa	Utilidad Operativa / Ventas totales	
			- Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta / Ventas totales	



## Anexo 2

### Guía de entrevista

<b>CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS</b>	
<b>DIMENSIÓN 1: Criterios de elaboración de inventarios</b>	
¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L se llevan a cabo inventarios temporales? ¿Cuántas veces al año?	
¿Se realizan inventarios separando los lotes, según la rotación de los artículos o productos?	
¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L agrupan a los productos de acuerdo a características similares?	
¿Considera usted necesario hacer algún tipo de ajustes en cuanto a la locación o sistema?	
¿Usted cree que sería adecuado que los productos tengan un código que los pueda identificar?	
<b>DIMENSIÓN 2: Medición de los inventarios</b>	
¿De qué manera son medidos los inventarios en la Ferretería Brayan E.I.R.L basándose en la NIC 2?	
¿Existe un control referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?	

<b>DIMENSIÓN 3: Costos de inventario</b>	
¿Cuáles son los gastos más significativos que genera el almacenamiento?	
¿Cuáles son los costos incurridos al tramitar una compra?	
¿Cuál es el costo de no poder satisfacer un pedido desde el inventario?	
¿Cómo se realizan los requerimientos de compras de materiales?	
¿Con qué frecuencia suelen realizar los pedidos?	
<b>DIMENSIÓN 4: Valuación de inventarios</b>	
¿Qué método de valuación de mercaderías se aplica en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L.?	
¿Tiene un control de entrada y salida de inventarios?	
<b>DIMENSIÓN 5: Perjuicios del inventario</b>	
¿Cómo actúa la Ferretería Brayan E.I.R.L. frente al problema de mermas en la mercancía?	
¿Qué procedimiento y cómo asume la Ferretería Brayan E.I.R.L. el problema de desmedros en la mercancía?	

### Anexo 3

#### Ficha de análisis documental

DATOS GENERALES	
VARIABLE DE ESTUDIO	RENTABILIDAD
NOMBRE DE LA INVESTIGACIÓN	CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE
NOMBRE DE LA MICROEMPRESA	FERRETERIA BRYAN E.I.R.L.
RUC	20602588557
PERIODO A INVESTIGAR	2018 - 2019
Documentos a solicitar	Contenido a evaluar
Estado de resultados y Estado de situación financiera	Determinar Indicadores:  <b>Rentabilidad económica</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ROA</li></ul> <b>Rentabilidad financiera</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ROE</li></ul> <b>Ratios sobre las ventas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Margen de utilidad operativa</li><li>• Margen de utilidad neta</li></ul>
Registro de Compras y Ventas	Compras y ventas realizadas en los periodos económicos antes mencionados
Ficha RUC de los proveedores	Identificar si el proveedor se encuentra en condición de habido o no habido.
Registro de Inventarios	Identificación de las líneas de productos.

#### Anexo 4

Constancia de autorización para el recojo de información

### AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Ferreñafe, 20 de diciembre del 2020

Quien suscribe:

Sr. Elmer Edgardo Soplapuco Torres

Representante Legal – Empresa Ferretería Brayán E.I.R.L

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del informe de investigación, denominado: **CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L, FERREÑAFE.**

Por el presente, el que suscribe, señor Elmer Edgardo Soplapuco Torres, representante legal de la empresa: Ferretería Brayán E.I.R.L, AUTORIZO a los alumnos: Espinoza Pastor Darwin José identificado con DNI N° 71985683 y Mendoza Campos Héctor Jesús identificado con DNI N° 72212057, estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad y autores del informe de investigación denominado: **“CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L, FERREÑAFE”**, al uso de dicha información que conforma el Estado de situación financiera y el Estado de resultados de los periodos 2018, 2019 y 2020 entre otros documentos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de la investigación enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.



Elmer Edgardo Soplapuco Torres

Titular - Dueño

## Anexo 5

Certificado de validez de la entrevista – Juez 1

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Criterios de elaboración de inventarios</b>							
1	¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L se llevan a cabo inventarios temporales? ¿Cuántas veces al año?	x		x		x		
2	¿Se realizan inventarios separando los lotes, según la rotación de los artículos o productos?	x		x		x		
3	¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L agrupan a los productos de acuerdo a características similares?	x		x		x		
4	¿Considera usted necesario hacer algún tipo de ajustes en cuanto a la locación o sistema?	x		x		x		
5	¿Usted cree que sería adecuado que los productos tengan un código que los pueda identificar?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 2: Medición de los inventarios</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	¿De qué manera son medidos los inventarios en la Ferretería Brayan E.I.R.L basándose en la NIC 2?	x		x		x		
7	¿Existe un control referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 3: Costos de inventario</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
8	¿Cuáles son los costos más significativos que genera el almacenamiento en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L?	x		x		x		
9	¿Cuáles son los costos incurridos al tramitar una compra?	x		x		x		

10	¿Cuál es el costo de no poder satisfacer un pedido desde el inventario?	x		x		x		
11	¿Cómo se realizan los requerimientos de compras de materiales?	x		x		x		
12	¿Con qué frecuencia suelen realizar los pedidos?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 4: Valuación de inventarios</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
13	¿Qué método de valuación de mercaderías se aplica en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L?	x		x		x		
14	¿Tiene un control de entrada y salida de inventarios?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 5: Perjuicios del inventario</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
15	¿Cómo actúa la Ferretería Brayan E.I.R.L frente al problema de mermas en la mercancía?	x		x		x		
16	¿Qué procedimiento y cómo asume la Ferretería Brayan E.I.R.L el problema de desmedros en la mercancía?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [ X ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

**20 de mayo del 2021**

**Apellidos y nombres del juez evaluador: PERALTA NORIEGA ORIANA PAMELA**

**DNI: 72740931**

**Especialidad del evaluador: C.P.C – MAGÍSTER EN GESTIÓN PÚBLICA**

- <sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



.....  
**P.C. Oriana Pamela Peralta Noriega**  
**CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO**  
**N° 63863**

Firma

**Anexo 6**

*Certificado de validez de la entrevista – Juez 2*

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS**

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Criterios de elaboración de inventarios</b>							
1	¿En la Ferretería Brayán E.I.R.L se llevan a cabo inventarios temporales? ¿Cuántas veces al año?	x		x		x		
2	¿Se realizan inventarios separando los lotes, según la rotación de los artículos o productos?	x		x		x		

3	¿En la Ferretería Brayán E.I.R.L agrupan a los productos de acuerdo a características similares?	x		x		x		
4	¿Considera usted necesario hacer algún tipo de ajustes en cuanto a la locación o sistema?	x		x		x		
5	¿Usted cree que sería adecuado que los productos tengan un código que los pueda identificar?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 2: Medición de los inventarios</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	¿De qué manera son medidos los inventarios en la Ferretería Brayán E.I.R.L basándose en la NIC 2?	x		x		x		
7	¿Existe un control referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 3: Costos de inventario</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
8	¿Cuáles son los costos más significativos que genera el almacenamiento en la empresa Ferretería Brayán E.I.R.L?	x		x		x		
9	¿Cuáles son los costos incurridos al tramitar una compra?	x		x		x		
10	¿Cuál es el costo de no poder satisfacer un pedido desde el inventario?	x		x		x		
11	¿Cómo se realizan los requerimientos de compras de materiales?	x		x		x		
12	¿Con qué frecuencia suelen realizar los pedidos?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 4: Valuación de inventarios</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
13	¿Qué método de valuación de mercaderías se aplica en la empresa Ferretería Brayán E.I.R.L?	x		x		x		
14	¿Tiene un control de entrada y salida de inventarios?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 5: Perjuicios del inventario</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	



15	¿Cómo actúa la Ferretería Brayan E.I.R.L frente al problema de mermas en la mercancía?	x		x		x		
16	¿Qué procedimiento y cómo asume la Ferretería Brayan E.I.R.L el problema de desmedros en la mercancía?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [ X ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

20 de mayo del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: **TEPE SÁNCHEZ MAX ALEJANDRO**

**DNI: 44919606**

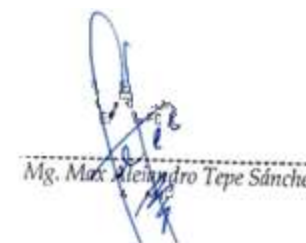
Especialidad del evaluador: **C.P.C – MAESTRIA GESTION PUBLICA**

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Mg. Max Alejandro Tepe Sánchez

\_\_\_\_\_  
Firma

## Anexo 7

Certificado de validez de la entrevista – Juez 2

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Criterios de elaboración de inventarios</b>							
1	¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L se llevan a cabo inventarios temporales? ¿Cuántas veces al año?	x		x		x		
2	¿Se realizan inventarios separando los lotes, según la rotación de los artículos o productos?	x		x		x		
3	¿En la Ferretería Brayan E.I.R.L agrupan a los productos de acuerdo a características similares?	x		x		x		
4	¿Considera usted necesario hacer algún tipo de ajustes en cuanto a la locación o sistema?	x		x		x		
5	¿Usted cree que sería adecuado que los productos tengan un código que los pueda identificar?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 2: Medición de los inventarios</b>							
6	¿De qué manera son medidos los inventarios en la Ferretería Brayan E.I.R.L basándose en la NIC 2?	x		x		x		
7	¿Existe un control referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 3: Costos de inventario</b>							
8	¿Cuáles son los costos más significativos que genera el almacenamiento en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L?	x		x		x		
9	¿Cuáles son los costos incurridos al tramitar una compra?	x		x		x		

10	¿Cuál es el costo de no poder satisfacer un pedido desde el inventario?	x		x		x		
11	¿Cómo se realizan los requerimientos de compras de materiales?	x		x		x		
12	¿Con qué frecuencia suelen realizar los pedidos?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 4: Valuación de inventarios</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
13	¿Qué método de valuación de mercaderías se aplica en la empresa Ferretería Brayan E.I.R.L?	x		x		x		
14	¿Tiene un control de entrada y salida de inventarios?	x		x		x		
	<b>DIMENSIÓN 5: Perjuicios del inventario</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
15	¿Cómo actúa la Ferretería Brayan E.I.R.L frente al problema de mermas en la mercancía?	x		x		x		
16	¿Qué procedimiento y cómo asume la Ferretería Brayan E.I.R.L el problema de desmedros en la mercancía?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

20 de mayo del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: EVELING SUSSETY BALCAZAR PAIVA

DNI: 48092815

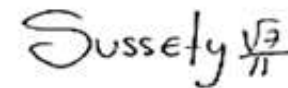
**Especialidad del evaluador: C.P.C – MAESTRIA TRIBUTACION**

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



---

Firma

## Anexo 8 Resolución



### FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N° 1219-FACEM-USS-2020

Chiclayo, 26 de noviembre de 2020.

#### VISTO:

El Oficio N°0605-2020/FACEM-DC-USS de fecha 25/11/2020, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 26/11/2020, sobre aprobación de proyectos de investigación, y;

#### CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 20 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 210-2019/PD-USS de fecha 08 de noviembre de 2019, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

#### SE RESUELVE

**ARTICULO ÚNICO: APROBAR** los proyectos de investigación, de los estudiantes del IX ciclo de la asignatura de Investigación I, sesión "A", de la modalidad presencial regular, semestre 2020- II, de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, a cargo de la docente Mg. SUAREZ SANTA CRUZ LILIANA DEL CARMEN, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE

Dr. EDGAR ROLAND TUESTA TORRES  
Decano(a)  
Facultad de Ciencias Empresariales

Mg. Sandra Mary Casimiro  
SECRETARÍA ACADÉMICA III

Cc.: Escuela, Archivo

#### ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

#### CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 1219-FACEM-USS-2020**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO	LÍNEA
1	AGAPITO FLORES ALEXIS RONALD	AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA Y SU INCIDENCIA EN LOS RIESGOS TRIBUTARIOS EN LA EMPRESA COMERCIO Y DISTRIBUCIONES MARDANY E.I.R.L., CHICLAYO.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	ALARCÓN PERALTA SOLEDAD DÍAZ REQUEJO VIVIANA BEATRIZ	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO COMO HERRAMIENTA PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA ¡SI CLIMA FRÍO E.I.R.L., CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	ASTE CORBETTO GUÍSELA ELIZABETH MEGO HERNÁNDEZ CONSUELO ESTEFANÍA	IMPACTO FINANCIERO A CONSECUENCIA DEL COVID 19 EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA METZER PERU SAC - LIMA	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	BALDERA VENTURA ROSA MARÍA	CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE DE LA EMPRESA CONSTRUYENDO CHICLAYO SAC - CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	BANDA CAMPOS KAREN JULISA MEGO CURSPE GLEIYS	GASTOS NO DEDUCIBLES Y SU IMPLICANCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA, EMPRESA SERVICIOS Y TRANSPORTES DILMER E.I.R.L.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	BRENIS VÁSQUEZ, KATHERINE ESTEFANÍ DELGADO CUBAS, ÁNGEL GUZMÁN	PROCESO DE EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA Y LA CALIDAD DE GASTO EN OBRAS VIALES Y ORNATOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL SAN JOSÉ	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	LUDRONEL SALAZAR VIVIANA DEL ROSARIO IRIGORINDEGRO RUTH ANALI	INCIDENCIA DEL PROGRAMA REACTIVA PERU EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSULTORA & CONSTRUCTORA EURID SAC - CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	CRUZADO CUZQUE YULISSA YERALDINE GARCÍA QUINTANA ESTELITA	GESTIÓN DE COBRANZA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA EL AGUILA IMPORT S.R.L., CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
9	DE LA CRUZ RAMÍREZ JOSÉ ANTONIO	GESTIÓN TRIBUTARIA PARA INCREMENTAR LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS MUNICIPALES EN LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SALAS	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
10	DELGADO CABRERA SHOANA EDITH PAZ LLANOS LIZ MARITA	AUDITORIA OPERATIVA EN EL PROCESO DE COMPRAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRUPO OPTICENTERVISIÓN S.A.C. - TRUJILLO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
11	ESPINOZA PASTOR DARWIN JOSÉ MENDOZA CAMPOS HÉCTOR JESÚS	CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAVAN E.I.R.L., FERREÑAFE	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
12	SACCACO DIAZ, DAN ISRAEL GASTELO GÓMEZ, MAYUMI ELIJANY RAMOS ESQUEN MANUEL	AUDITORIA OPERATIVA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE LOGÍSTICA DE LA EMPRESA DESARROLLO INTEGRAL DE NUEVO PACHACUTEC SAC LIMA	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	HUANCA ZAPATA INGRID	SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE TESORERÍA DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE MORONA, LORETO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, VÍCTOR JOEL HUERTAS CÁCERES, MARCO ARNALDO	GESTIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CECIPLAST SAC CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
15	LLONTO SANCHEZ MARY CIELO	PLAN DE CONTROL INTERNO Y SU REPERCUSIÓN PARA DISMINUIR EL RIESGO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA PESQUERA ROSSY ALESSANDRA S.A.C., CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
16	LÓPEZ DÍAZ SARA NOEMÍ MONSALVE ALVAREZ RISELL MARGORÍ	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LEONCITO SOCIEDAD ANÓNIMA, CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
17	LUKERO YAIPEN PAUL HANS MELENDRES MUNDACA BRYAN NARCÉS	LA MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES SOL & CAFÉ Udu JAÉN	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
18	MERINO SAMILLAN PAOLA JULISSA PÉREZ VIGO KEILA ANGELITA	PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA "SINERGIA PERÚ CONSULTORES GENERALES S.A.C., CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
19	MONTENEGRO VÁSQUEZ MELAGROS DE JESÚS	GESTIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL Y SU INFLUENCIA EN LA RECAUDACIÓN DE INGRESOS PROPIOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TUMÁN - CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
20	MUÑOZ OÁVILA MICHAEL JEFFRY	EVALUACIÓN DE LA MOROSIDAD DEL IMPUESTO PREDIAL Y SU INCIDENCIA EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE MORALES - TARAPOTO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 1219-FACEM-USS-2020**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO	LÍNEA
21	MUSAYON CHIRA DIANA CAROLINA RODRÍGUEZ HUDDRO RAQUEL	GESTIÓN DE COBRANZA TARIFA DE AGUA Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO DE LA JUNTA DE USUARIOS MOTUPE	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
22	NIMA ÑOPO, ALEXANDRA CAROLINA RUJ TORRES, CRISTINA MIRELLY	SISTEMA DE INVENTARIO VALORIZADO PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE ALMACÉN PARA LA EMPRESA PROCESOS INDUSTRIALES ROMA SAC, CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
23	ORDINOLA DEL CASTILLO MARÍA DEL ROSARIO TEPE LEÓN NATALY CRISTEL	FORTALECIMIENTO DEL CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE MOTUPE, LAMBAYEQUE.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
24	POZO VERA TAMARA HARLEI	AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA COMO INSTRUMENTO PARA REDUCIR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA ESPROIN SAC, PIMENTEL	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
25	QUICIO MOTALLANAMARICIO	PLAN FINANCIERO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA PROCESOS INDUSTRIALES ROMA-CHICLAYO.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
26	RAMÍREZ CARRASCO HARALIZ ZAMORA CALDERÓN JOSÉ ERLAND	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA Y SU IMPACTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA BOJIA INVERSIONES FERRETERAS E.J.R.L. CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
27	REQUEJO ZAMORA JULIAN VÍCTOR	INFLUENCIA DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE SANTA CRUZ	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
28	ROSILLO MADRID, ROGGER PAÚL	CULTURA FINANCIERA Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN PEDRO, CUSCO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
29	SALAZAR CORNEJO ALEXANDRA JOHANA SALAZAR GUEVARA STEFANY CATHERINE	PLANEACIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA COMISIÓN DE REGANTES DEL SUB SECTOR DE RIEGO CHONGUYAPE	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
30	SALAZAR TULLUME FERNANDO BRAYHAN TRADO MEDINA LESLY EVELYN	SISTEMA DE COSTOS ABC PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA PIADORA NUEVO HORIZONTE SAC – CHICLAYO	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
31	SÁNCHEZ RAMOS MLLISKA LORENA	AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA COMO HERRAMIENTA PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA SERVIMED PERÚ SAC, CHICLAYO.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)



Anexo 9  
Formato T1



FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES  
(LICENCIA DE USO)

Fimintel, 13 de enero de 2023

Señores  
Vicerrectorado de Investigación  
Universidad Señor de Sipán  
Presente. -

Los suscritos:  
ESPINOZA PASTOR DARWIN JOSE, con DNI 71985683  
MENDOZA CAMPOS HÉCTOR JESUS, con DNI 72212057

En nuestra calidad de autores exclusivos del trabajo de grado titulado: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE, presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar el título de CONTADOR PÚBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizamos al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre nuestro trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Espinoza Pastor Darwin José	71985683	
Mendoza Campos Héctor Jesús	72212057	



## Anexo 10

### Reporte de similitud

#### Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS P  
ARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE L  
A EMPRESA FERRETERÍA BRAYAN E.I.R.**

AUTOR

**Espinoza Pastor Darwin Jose & Mendoza  
Campos Hector Jesus**

RECuento DE PALABRAS

**21794 Words**

RECuento DE CARACTERES

**111736 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**78 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.9MB**

FECHA DE ENTREGA

**Feb 10, 2023 5:39 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Feb 10, 2023 5:41 PM GMT-5**

#### ● 7% de similitud general

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

- 6% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados

#### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)

## Anexo 11

### Acta de originalidad



#### ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Edgard Chapoñan Ramirez, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de Contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1219 – FACEM - USS - 2020, de los estudiantes, Hector Jesus Mendoza Campos y Darwin Jose Espinoza Pastor, Titulada CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FERRETERIA BRAYAN E.I.R.L., FERREÑAFE.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 7% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 16 de febrero del 2023



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard  
DNI N° 43068346

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

**Anexo 12**  
*Constancias de pago*

**USS**

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC  
Av. General Felipe Santiago Salaverry 2525 Urb Risso  
San Isidro - Lima - Lima  
RUC 20479748102  
Campus Universitario

**BOLETA DE VENTA ELECTRONICA**

B024-0090783

Código : 2162800142  
Nombres : ESPINOZA PASTOR DARWIN JOSE  
Area : ESCUELA CONTABILIDAD  
Programa : Presencial (Regular)  
Periodo : 202201  
Recibo : 383300007434535  
Cuota :

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Importe</b>
CARPETA DE TITULO	1	1700.00
-----		
<b>Sub Total</b> S/		<b>1700.00</b>
<b>IGV</b> S/		<b>0.00</b>
<b>Total</b> S/		<b>1700.00</b>

-----  
Emisión: 15/08/2022      Vence: 17/08/2022

UN MIL SETECIENTOS con 00/100 soles

BANCO

USER\_TES\_SEUSS\_SERV\_VARIOS USER\_TES\_SEUSS\_SERV\_VARIOS

15/08/2022

MDjLbYxLmBpW/BV6iNk7jnnjqQM=

Autorizado mediante

Resolución N° 0720050000126/SUNAT

Representación impresa del comprobante de venta  
electrónico.

**USS**

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC  
Av. General Felipe Santiago Salaverry 2525 Urb Risso  
San Isidro - Lima - Lima  
RUC 20479748102  
Campus Universitario

**BOLETA DE VENTA ELECTRONICA**

B016-0055750

Código : 2162801209  
Nombres : MENDOZA CAMPOS HECTOR JESUS  
Area : ESCUELA CONTABILIDAD  
Programa : Presencial (Regular)  
Periodo : 202101  
Recibo : 383300007349525  
Cuota :

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Importe</b>
CARPETA DE TITULO	1	1500.00
-----		
<b>Sub Total S/</b>		<b>1500.00</b>
<b>IGV S/</b>		<b>0.00</b>
<b>Total S/</b>		<b>1500.00</b>

-----  
Emisión: 30/07/2021      Vence: 01/08/2021

UN MIL QUINIENTOS con 00/100 soles

EFFECTIVO

INCIO MARTINEZ ROGER EDINSON (ROGERINCIO)

30/07/2021

aMYhQkNBp1Q/rfysynHFGYU/aA=

Autorizado mediante

Resolución N° 0720050000126/SUNAT

Representación impresa del comprobante de venta  
electrónico.

Puede consultar su documento en [www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

**Anexo 13**  
*Evidencias fotográficas*







