



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

**EFFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA
SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD
OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022**

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

Autor (es)

Bach. Huaranca Leon David Juanyery
<https://orcid.org/0000-0003-3247-6639>

Asesor(a)

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
<https://orcid.org/0000-0001-6876-8962>

Línea de Investigación

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido**

Sublínea de Investigación

**Normas internacionales de información financiera en el contexto de los
procesos contables y la creación de valor en la empresa**

Pimentel – Perú

2023

**Efecto de la Gestión de Inventarios en la Situación Económica de la
Empresa Salud Ocular E.I.R.L, Pacasmayo, 2022**

Aprobación del jurado

MG. HERNANDEZ TERAN SAUL

Presidente del Jurado de Tesis

MG. RIOS CUBAS MARTIN ALEXANDER

Secretario del Jurado de Tesis

MG. MENDO OTERO RICARDO FRANCISCO ANTONIO

Vocal del Jurado de Tesis


DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la DECLARACIÓN JURADA, soy Huarancca Leon David Juanyery egresado (s) del Programa de Estudios de **Curso taller actualización de Tesis de Pregrado** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

EFFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022

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, conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación con las citas y referencias bibliográficas, respetando el derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

Huarancca Leon David Juanyery	DNI: 44795422	
-------------------------------	---------------	---

Pimentel, 22 de julio del 2023.

Dedicatoria

Quiero dedicarle esto primeramente al forjador y guiador de mi camino, a mi Santo Padre Celestial, el que siempre me acompaña y me da las fuerzas para levantarme en cada tropiezo, al creador de mis queridos Padres y de las personas que más amo en esta vida, con mi más sincero amor.

Dedicado con todo mi amor y mi corazón a mis queridos Padres porque gracias a ellos he podido llegar hasta donde estoy. Sus cuidados, consejos y bendiciones me han servido de mucho en el trayecto de mi vida, estos me han guiado por el camino correcto, no solo en el ámbito académico, sino también han influido mucho en mi formación como persona y gracias a ello me han hecho un hombre de bien. Por eso quiero hacerles honor de mi trabajo y esfuerzo, en mi eterno agradecimiento por su paciencia y amor a mis queridos Padres, los amo.

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios y sus bendiciones diarias, por su gran misericordia, por su bondad, por su sincero amor, por su protección a lo largo de mi vida, en cada, por su ayuda incondicional y por darme la vida y las fuerzas para poder continuar en el camino de la vida, gracias a él he podido levantarme de cada caída y superar cualquier obstáculo en mi camino.

Agradezco a mis padres por haberme educado e incentivado a superarme tanto en el ámbito académico como en el personal, gracias a ellos hoy tengo una carrera profesional con la cual me puedo sustentar y soy una persona de bien, les agradezco mucho el amor que me han brindado durante mi vida.

Agradezco a la Universidad Señor de Sipán por tener una muy buena calidad de maestros, que altamente capacitados y a su vez por brindarme la oportunidad de conocer compañeros de estudios altamente competitivos quienes me aportaron conocimientos para mi formación profesional.

Índice

Dedicatoria	iv
Agradecimientos	v
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
Índice de fórmulas	ix
Resumen	x
Abstract	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
1.1. Realidad problemática.	12
1.2. Formulación del problema.....	27
1.3. Hipótesis.....	27
1.4. Objetivos.....	27
1.5. Teorías relacionadas al tema.....	28
II. MATERIALES Y MÉTODO	42
2.1. Tipo y Diseño de Investigación	42
2.2. Variables, Operacionalización.....	42
2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección.....	45
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad..	46
2.5. Procedimiento de análisis de datos.....	47
2.6. Criterios éticos	48
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	49
3.1. Resultados.....	49
3.2. Discusión	73
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
4.1. Conclusiones	77
4.2. Recomendaciones	79
REFERENCIAS	80
ANEXOS	88

Índice de tablas

Tabla 01. Operacionalización de las variables	43
Tabla 02. Estructura de la población	45
Tabla 03. Estructura de la muestra	45
Tabla 04. Reporte a gerencia anual 2022	53
Tabla 05. Proyección de ventas 1 ^{er} semestre - 2022.....	54
Tabla 06. Proyección de ventas 2 ^{do} semestre - 2022.....	54
Tabla 07. Proyección de ventas anuales 2022.....	56
Tabla 08. Proyección de compras 1 ^{er} semestre - 2022.....	57
Tabla 09. Proyección de compras 2 ^{do} semestre - 2022.....	57
Tabla 10. Proyección de compras anuales 2022.....	58
Tabla 11. Proveedores.....	58
Tabla 12. Rankin de ventas anuales por insumo 2022.....	59
Tabla 13. Análisis vertical del estado financiero 2022 – Salud Ocular E.I.R.L.....	61
Tabla 14. Análisis vertical del estado de resultado 2022 – Salud Ocular E.I.R.L.....	62
Tabla 15. Leyenda de indicadores de ratios.....	63
Tabla 16. Situación de la empresa Salud ocular E.I.R.L 2022, mediante indicadores de ratios.....	64

Índice de figuras

Figura 01. Flujograma de proceso de compra de la empresa Salud ocular E.I.R.L	50
Figura 02. Flujograma de proceso de almacen de la empresa Salud ocular E.I.R.L.....	51
Figura 03. Flujograma de proceso de venta de la empresa Salud ocular E.I.R.L	52
Figura 04: Poblacion de la Provincia de Pacasmayo según status socioeconomico.....	55
Figura 05. Ingreso según status soioeconomico	55
Figura 06. Proyeccion de ventas anuales 2022.....	56
Figura 07. Ranking de venta anual 2022 por unidad	59
Figura 08. Rankin de ventas totales del periodo 2022 por insumo.....	60
Figura 09. Política de Gestión de demanda histórica de productos.....	65
Figura 10. Política de Justo a tiempo o Just in time.....	66
Figura 11. Política de un sistemas de revisiones programadas.....	67
Figura 12. Política para un personal calificado y manejo adecuado del sistema de inventario.....	68
Figura 13. Política de análisis de compra por lote.....	69
Figura 14. Política para analizar el mejor método de valoración de existencia.....	70
Figura 15. Política para Gestionar un reporte de inventario vs ventas.....	71
Figura 16. Política de análisis a los estados financieros por medios de ratios.....	72

Índice de fórmulas

Formula 01. Retorno de inversion	30
Formula 02. Costo de unidad almacenada.....	32
Formula 03. Costo por unidad despachada.....	32
Formula 04: Margen bruto.....	37
Formula 05. Analisis vertical	38
Formula 06. Ratio de liquidez.....	39
Formula 07. Test acido	39
Formula 08. índice de rotación.....	39
Formula 09. Rentabilidad sobre activos.....	40
Formula 10. Rentabilidad económica.....	40
Formula 11. Rotación de inventarios.....	40
Formula 12. Rotación de Rentabilidad.....	41

Resumen

La presente investigación propone como objetivo Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022. La finalidad del desarrollo busca determinar cómo se encuentra la gestión de inventario de la empresa ante su situación económica, con respecto a esto se propuso políticas para un mejor control de las existencias y tener un control más conveniente de los gastos. Para obtener estos resultados se llevó a cabo análisis de documentos, en el cual se aplicó una entrevista al gerente, al contador, al técnico biselador y al asesor de ventas.

Por esta razón, se ha formulado el siguiente problema ¿Cómo la Gestión de inventarios mejora la situación económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022? La investigación es de método cuantitativo, enmarcado en tipo correlacional y de diseño no experimental de corte transversal, tomando como muestra a cuatro colaboradores de la empresa. Concluyendo, que una buena gestión de inventario y un análisis de la situación económica, tienen un efecto positivo para la empresa Salud ocular E.I.R.L., en donde se busca ser eficiente en los procesos de gestión y tener un mejor equilibrio en su situación económica como lo muestra los indicadores de ratios.

Palabras Clave: Gestión de inventario, situación económica, existencias, liquidez, rentabilidad.

Abstract

The objective of this research is to Describe Inventory Management to recognize the impact on the Economic Situation of the E.I.R.L. Ocular Health Company. Pacasmayo district in the year 2022. The purpose of the development seeks to determine how the inventory management of the company is facing its economic situation, with respect to this, policies were proposed for a better control of stocks and to have a more convenient control of expenses. To obtain these results, document analysis was carried out, in which an interview was applied to the manager, the accountant, the bevelling technician and the sales advisor.

For this reason, the following problem has been formulated: How does inventory management improve the economic situation of the Salud Ocular E.I.R.L. company? Pacasmayo district in 2022? The research is of a quantitative method, framed in a correlational type and of a non-experimental cross-sectional design, taking four employees of the company as a sample. Concluding that good inventory management and an analysis of the economic situation have a positive effect for the company Salud ocular E.I.R.L., where it seeks to be efficient in management processes and have a better balance in its economic situation as shown by the ratio indicators.

Keywords: Inventory management, economic situation, stocks, liquidity, profitability

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.

Almena (2021), A pesar de que una óptica es considerada ahora como un sector necesario y al estar sus puertas cerradas, sin clientes durante casi cien días, teniendo su inventario bloqueado y solo estar presentes para servicios esenciales, ha pasado factura al sector óptico. Por lo tanto, las ópticas españolas, a pesar de su resistencia contra el COVID-19, terminaron con un déficit de 18.06%, lo que ha ocasionado un déficit económico de 318,5 millones de euros. Por lo que todas las ópticas en España perdieron una cantidad en promedio de 33.600 euros.

Deipe (2020), El desarrollo de las ópticas en España sufrió varios cambios en el año 2020, cuando apareció el COVID-19, disminuyendo sus ventas en un 15% en comparación con el 2019. La limitación y restricciones afectaron negativamente al sector óptico en su volumen de ventas en el 2020, perdiendo cada óptica un aproximado de 33.600 euros en el año en mención. Por ello se estimó un crecimiento del PBI del 5.8% en el año 2022, en donde las instalaciones ópticas se recuperarían de los estragos de la pandemia, siendo esta una oportunidad y un incentivo para las ópticas en España.

Garduño (2022), Un análisis actual en México muestra el promedio de vida útil de una PYME por lo menos de dos a cinco años, en donde las muchas circunstancias que con llevar al quiebre de una empresa, destacándose como problema en particular el cual es un inventario inadecuado, que inevitablemente se torna difícil de controlar. Empresas que no tienen la capacidad de tomar decisiones estratégicas de una óptima gestión de existencias conducen a padecer cuestiones económicas y en otras ocasiones llegan a cerrar operaciones antes de cumplir los 5 años.

Opticando (2020), La alarmante situación económica se extiende también al sector del retail óptico, contando alrededor de 10.000 centros del sector óptico en España, el cual genera 33.000 puestos de trabajo para la sociedad, estimándose que el 94% tiene serias dificultades para su recuperación por la crisis dada. Y es que actualmente casi la mitad no alcanza ni el 20% de la facturación correspondiente al año 2019, por la consecuencia que sus inventarios se encuentran congelados por la crisis mundial.

Spano (2020), Las ópticas deben tener un control riguroso de todos sus productos ya que es un dinero inmovilizado, lo cual lo necesitan para abarcar gastos primordiales de funcionamiento, sobre todo teniendo en cuenta su actual posición, que es importante adecuarse a los intereses de los consumidores; por eso se cree que una política de Gestión de inventario es primordial, porque permite trasladar rápido en situaciones como la actual. Sin duda, el logro empresarial tiene que ver demasiado con una política de gestión de inventarios, para poder mejorar el margen comercial, siempre y cuando se tenga la estrategia correcta.

Cioperu (2022), Los problemas de la cadena de suministros siguen teniendo efectos negativos en las organizaciones de todo el mundo y en casi todas las industrias, en donde las empresas peruanas enfrentan demasiados riesgos en todo el recorrido de sus productos, como ciclo de vida de productos muy cortos, y una rapidez de los consumidores en el cambio de sus preferencias, mayor volatilidad y disponibilidad de recursos, mayor aplicación de regulaciones y sanciones por incumplimiento y cambios en la perspectiva económica.

Cristal (2022), En la práctica, la incomunicación afecta de manera inmensurable a la gestión de inventarios. Ya sea que suceda dentro del almacén o la oficina, aquí los descuidos tienden hacer muy costosos para las empresas. Los indicios más frecuentes de una carencia en la comunicación, integra a la publicidad y las ofertas, que toman inadvertido al Gerente de inventario, dependiendo solo del pronóstico automatizado del programa de gestión de

inventario y de ninguna forma sosteniendo reuniones programadas para ver los puntos vulnerables que atraviesa la empresa. La gestión de inventario es altamente analítica, requiriendo perspicacia e intervención humana, y si el personal se apoya únicamente en cantidades y programas automáticos, su rentabilidad irá decayendo.

Dulanto (2022), Desafortunadamente, el Perú no ha llegado a cumplir con varias condiciones durante años; y últimamente estas deficiencias han aumentado afectando a varias empresas en el país, en donde luego de dos décadas (2000 – 2019) se tuvo un crecimiento positivo del PBI (2% y 7%), cayendo en un -11% en el 2020 por la pandemia teniendo efectos negativos en la situación económica de muchas empresas mayormente en las Medianas y Pequeñas empresas más adelante (MYPES).

Gestión (2020), En nuestro país, 5 de cada 10 empresas industriales llevan a cabo sistemas avanzados para la administración de sus Inventarios, afirma Ofisis organización enfocada en la creación de software para la gestión de negocios.

Por ello, la ejecución de un programa ERP para la Administración de Inventario es primordial debido a que puede mecanizar tiempos y protocolos en un 40% e incremento de las ventas entre un 25% y 30% en contraste con una Gestión de Inventario no automatizada.

Grupo el comercio exterior (2020), La carencia de un procedimiento de mercadeo, almacenamiento y transporte aumenta los costos para muchas empresas, lo que perjudican los resultados de los propietarios de las empresas, en la actualidad existen diversas maneras de simplificar estos costos, sin embargo, muchas de estas compañías no las aplican por la carencia de asesoría especial o por impulso de los interesados.

Por otro lado, existen diversas problemáticas que se han generado en el sector económico de la ciudad de Chiclayo debido a los últimos acontecimientos suscitados en la

ciudad.

Alvítez (2022), según el artículo que escribió en el portal de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo (USAT), las empresas peruanas carecen de innovación e investigación para sus productos en lo que respecta a sus negocios. Las MYPES se muestran deficientes en su constitución y liderazgo, ya que la mayoría solo fue creada con el fin de subsistir día a día, por lo que su propietario no tiene clara una visión a futuro. Lo que a su vez genera problemas financieros, al no saber administrar bien su dinero. No se preocupan en capacitación y preparación hacia sus colaboradores, y trae como consecuencia desconocimiento, desmotivación falta de competitividad, retraso en la producción y lo más preocupante deficiencia en los indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad.

Alvítez (2023), en su artículo de opinión, expresa que según el Ministerio de Producción, el impacto económico que ha generado el ciclón Yaku en el departamento de Lambayeque trajo pérdidas de más de 500 millones de soles, esto debido a que se bloquearon alrededor de 40 vías a nivel nacional ocasionado por los deslizamientos y derrumbes. Por consecuencia, trajo muchas pérdidas al sector comercial, ya que los emprendedores no tenían stock suficiente para poder vender, lo que impacto de manera negativa en sus ingresos y liquidez.

La República (2023), según este diario, otro de los impactos que afectan a los negocios económicamente es la inseguridad ciudadana, con un porcentaje de 82% de robos registrados a pequeñas empresas en diversas ciudades, entre las que se incluye a Chiclayo. Esto genera que los comerciantes estén amedrentados por sujetos que solo quieren obtener dinero fácil a cualquier costo. Lo que ocurrió justamente a un dueño de una óptica en el centro de Chiclayo que tuvo que salir a defender su negocio por su cuenta, ya que no sienten el respaldo de las autoridades.

León (2020), afirma que según los estudios realizados por el ENAHO INEI, uno de los sectores al que le estaría costando más la reactivación económica sería el sector comercial, ya que debido a la pandemia se habría generado un gran impacto en los bolsillos de los peruanos, que haría que ajusten sus gastos a necesidades esenciales básicas como alimentación y salud.

CURAE (2021), otra de las causas de la desestabilización económica de los negocios es la ciudad de Chiclayo y alrededores fue la pandemia, que generó efectos negativos en estas pequeñas empresas y además trajo una mayor tasa de desempleo de manera multidimensional. Toda la comunidad lambayecana que se dedicaba al comercio tuvo enormes pérdidas, ya que tuvieron que cerrar sus negocios para evitar el contagio por la Covid-19 y muchos se vieron obligados a caer ante la informalidad, la cual aumento en un 74%.

La empresa Salud Ocular E.I.R.L. es una compañía ofrece atención a la Salud Humana y así mismo a la Venta de Productos relacionados con su actividad principal, ubicado en el Distrito de Pacasmayo, en los establecimientos de Hipermercados Tottus. La empresa cuenta con la capacidad para la elaboración de resinas, dentro de sus productos cuenta con Resinas antireflex, Resinas blue, Resinas policarbonato antireflex, Resinas policarbonato simple, Resinas policarbonato blue, Resinas uv, Resinas photomatic AR, y otros productos especializados del rubro, incluso se analizó los meses de mayores ventas como: marzo, junio, Julio, agosto, setiembre, diciembre y también se consideraron los meses de menor ventas como: enero, febrero, abril, mayo, octubre, noviembre, en los cuales se gestiona estrategias como campañas gratuitas de medida, es en esto que se enfoca la investigación, identificando como punto a mejorar la Gestión de Inventarios y su Efecto que tiene en la Situación Económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. 2022.

La empresa tiene cuestiones difíciles con el monitoreo de sus inventarios, actualmente no se sabe con exactitud el stock real por producto, el estado de los productos, productos con daños, mermas, desmedros, faltas de productos en almacén, productos vencidos, no se cuenta con un sistema para almacenamiento y no se sabe qué producto es el más vendido o el que ya no tiene menos salida, es por lo cual, la meta es superar estos problemas con el desarrollo de esta investigación.

El objetivo que se persigue es establecer el impacto de la Gestión de Inventarios en la Situación de Económica de la compañía Salud Ocular E.I.R.L., sabiendo que se tiene que realizar un análisis de documentación y observación a la elaboración de las funciones de la empresa, la intención es contribuir con su crecimiento y diferenciación de la Gestión de sus Inventarios.

Por lo mismo, la presente indagación procura evidenciar que una adecuada Gestión de Inventarios tiene un Efecto positivo de la Situación Económica de la compañía Salud ocular E.I.R.L.

Trabajos Previos

Nivel internacional

Cobo (2019), en su estudio del caso “Gestión de inventario y la optimización del stock en la empresa Granos del Ecuador”. Ambato – Ecuador. Universidad Técnica de Ambato. Para obtener el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Cuyo objetivo es indagar el efecto que genera en la vigente administración del inventario para potenciar los productos en stock de la empresa Granos del Ecuador. Se contextualizó en tipo inductiva, descriptiva y analítica, asignando técnicas de observación directa y entrevista realizadas al contador y a los trabajadores implicados. Concluyendo:

Que la gestión de inventarios de la empresa es defectuosa y que los colaboradores no registran de manera efectiva los ingresos y salidas de los comprobantes de mercancías, lo que provocó que muchos productos sin vender permanezcan en el inventario teniendo una disminución del 5.6% en su rubro.

Espinoza (2020), en su investigación desarrollada “Gestión de inventario y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa de Repuestos Automotriz Jhon, Canto Quevedo, Periodo 2018 – 2019”. Cantos Quevedo. Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Para optar la Maestría en Contabilidad y Auditoría. Tuvo como propósito examinar la gestión de inventario y su influencia en la empresa de repuestos automotriz Jhon. Se enmarcó en el tipo explicativo, aplicando técnicas de verificación físicas y documental de inventarió como también formulario de preguntas a diversas áreas. Concluyó:

La gestión de inventario permite verificar con exactitud la rotación más alta y baja de los tipos de productos, lo que viene a permitir la movilización del inventario inactivo, convirtiéndolo en liquidez, liberando espacio para bienes de rápida salida en donde su valor principal es disminuir los costos causados por el almacenamiento desmedido de stock o por pérdida de clientes debido a limitaciones de inventario. En el objeto de estudio se refleja las deficiencias de la gestión de inventario, teniendo falta de precisión del inventario real, influyendo en el incremento o disminución de ventas.

Guerrero & Clavijo (2021), en su tesis “Diseño de un sistema de gestión de inventarios, incluyendo los procesos de compras, almacenamiento y distribución en la empresa Tornirap S.A.S.”. Universidad el Bosque. Para conseguir su grado de Ingeniera Industrial. Tuvo como finalidad de estudio, crear un procedimiento en su gestión de inventario, incorporando diversos procedimientos de compras, aprovisionamiento y distribución en la empresa, para reducir los costos que genera el inventario. El estudio presenta un carácter descriptivo de tipo

analítico, desarrollado por encuestas, análisis estadístico de procesos y análisis de los modelos de inventario. Los resultados evidencian las deficiencias existentes, ya que la empresa actualmente carece de procesos de almacenamiento adecuados, contando con baja rotación y una acumulación mediante el lapso del tiempo. Concluyeron:

En relación con la disminución de costos en almacenamiento, debido a que no se dispone de un sistema que apoye con el control interno de la compañía para administrar los productos, también existen problemas de identificación de la falta de cantidades suficientes del stock, puntos precisos de reordenación, predecir las causas del comportamiento del producto, una oportuna administración de inventario. Colocando un diagnóstico acerca de la situación presente de dicha gestión, calculando un costo de inventario por un monto de \$ 372,874.04 en stock, contra la iniciativa planteada de un método de gestión de inventario, encontrando un valor de \$239,271.03 en stock, evidenciando un decrecimiento en el stock por un total de \$133,603.01, por lo que se aconseja realizar la propuesta dada.

Moncayo (2020), en su proyecto “Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa F&F Computer S.A, Canton La Libertad, Provincia Santa Elena, Año 2018”. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Para opción al título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría. Cuya finalidad ha sido valorar el control de inventario por medio de la aplicación de indicadores y técnicas contables para la medición de la rentabilidad de la empresa, su tipo de estudio es de índole descriptiva, con métodos aplicados como la observación detallada y conversaciones con los involucrados, en donde se concluyó:

Que los inventarios de la empresa no se gestionaban de forma eficaz, percibiendo como principales desventajas, la insuficiencia de políticas, inmovilización de productos, falta de capacidad humana, falta de mecanismos en los protocolos de compras, salidas y almacenamiento de stock. Sobre estos detalles se analizaron los datos de control de

inventario y estados financieros para establecer el impacto en la rentabilidad de la empresa, proponiendo una guía de inspección y empleo de los inventarios con políticas y métodos bien empleados para una acertada administración de las actividades en el área de despacho y distribución de mercadería.

Rodríguez & Hernández (2019), en su informe sobre “Análisis de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Supermercado NYC, SRL, en el periodo, 2017 – 2018”. Universidad abierta para Adultos. Para optar la Maestría como Directores Financieros. Tuvo como objeto revisar la repercusión en la administración del inventario en la productividad del supermercado NYC, realizó un estudio cuantitativo recolectando datos de datos a través de un cuestionario. Concluyeron:

El inventario, luego de ser comercializados a cambio de una utilidad, son considerados uno de los mayores generadores de ingresos, pero a menudo los gerentes comerciales toman decisiones erradas al descuidar el control y la gestión adecuada del inventario, lo que genera varios problemas: obsolescencia de productos, exceso de mercancía, existencia o falta de las mismas, pérdidas derivadas del proceso de almacenamiento, estos procesos afectan las ventas y muchas veces por esto se pierde la clientela y por llegar a tener un efecto negativo en la productividad del negocio.

Nivel Nacional

Bautista (2020), en su tesis “Características del régimen MYPE Tributario y la situación económica financiera de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: caso Molinos Miranda E.I.R.L. – Paiján, 2020”. Universidad Católica los Ángeles, Chimbote. Para conseguir la titulación como Contador Público. Tiene como finalidad establecer y especificar las características de la normativa MYPE tributario y su la condición financiera. Realizo un tipo de estudio cualitativo, no empírico, descriptivo, correlacional. Se empleó la revisión

documentaria para determinar las implicaciones del régimen MYPE tributario. Concluyendo:

La compañía Molinos Miranda E.I.R.L., no emplea un estudio financiero, si lo hace dejará analizar y representar el comportamiento económico y financiero de la organización en el periodo pretérito, actual y próximo; empleando diversos procesos para elegir la información importante.

Carrasco (2022), en su proyecto “Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa JCC Ingenieros Contratistas E.I.R.L. – Chepén, año 2020”. Universidad Nacional de Trujillo. Con el fin de conseguir su título como Contador Público. Planteo como finalidad identificar los hábitos, conductas y circunstancias que prevalecen en la especificación precisa de la materia de estudio. Su tipo de investigación fue descriptiva, desarrollándose encuestas y guías de análisis documental. En lo obtenido se analizó la administración de inventario y de qué manera influye en la productividad de la empresa. Concluyendo:

Que la supervisión de inventarios tiene una repercusión significativa dentro de las utilidades de la entidad JCC Ingenieros Contratistas E.I.R.L., en consecuente, al no llegar a una adecuada gestión de inventarios, no se podrá hacer un uso adecuado de la mercadería almacenada y obtener un logro favorable de manera rentable para la empresa.

Figuroa & Reyes (2022), en su tesis “Gestión de inventario a través del Business Intelligence en una empresa del sector Retail: Caso Mumuso”. Pontificia Universidad Católica del Perú. Estudio para conseguir su titulación como Licenciado en Gestión. Tiene como propósito plantear una matriz del manejo de inventarios respaldado en Business Intelligence con un pronóstico superior al 95% para una compañía del sector retail. La investigación presenta un enfoque descriptivo y propositivo. La información obtenida es mediante

encuestas y mediante cifras significativas para la valuación del diseño presentado. Por último, mostrando los descubrimientos de la evaluación luego de poner en marcha el modelo colaborativo. A esto siguiéndole un conjunto de recomendaciones y conclusiones semanales para la pronosticación de cómo se administra el inventario en la empresa. Concluyeron que:

El enfoque semántico de Business Intelligence, teóricamente, es la opción más óptima para su implementación de Mumuso, teniendo dos etapas, siendo la primera, intentar la vinculación de los datos mediante la evaluación de clúster y como luego etapa proporciona un pronóstico de al menos un 95% de los productos abastecer.

Quiroz (2021), en su tesis “Diseño de un sistema de gestión de inventarios para reducir los costos de inventario de la empresa Garden Life Cajamarca 2019”. Universidad Privada del Norte. Con el fin de conseguir su título como Ingeniero Industrial. Su objetivo de estudio fue disminuir el valor en los inventarios, a través de un programa de control de existencias. El tipo de investigación es aplicada, descriptiva, cuantitativa, pre-experimental. Utilizó como método de instrumento el análisis documentario y la observación. Los hallazgos encontrados en los resultados es la estimación del 1%, y un índice de aprovechamiento del almacén del 100% y su rotación de inventario son entre 10 y 4 vueltas, disminuyendo el costo, las existencias, pedido y almacenamiento por metro cuadrado. Concluyó que:

Dicho esto, durante la fase de diagnóstico, la empresa reporto una utilización del almacén en un 112.83%, un inventario de rotación que va desde 6.28 hasta 0.89 vueltas, una precisión de su inventario de 6.41% con un costo de S/. 41,013.00 en existencias, S/. 1,313.36 por demanda y S/. 7,240.87 por metro cuadrado almacenado.

Santalla (2022), en su tesis “Implementación de una aplicación móvil para la optimización del proceso de control de inventario en una empresa importadora y

comercializadora de cemento”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Para obtener el título profesión de Ingeniera Industrial. Con el fin de mejorar el procedimiento de supervisión en sus inventarios, porque es necesario disponer de mucha información y detalle del inventario. El estudio presentó el método descriptivo – aplicativo con un modelo no experimental, con observaciones de recopilación de datos y cuestionarios realizados a los trabajadores está siendo fundamental para el proyecto de una aplicación en el ambiente power app. Concluyó:

Que una vez que la aplicación esté implementada y operativa al 100%, se optimizara el proceso de gestión de almacenes, mejorando tres de sus dimensiones: el número de pasos del procedimiento de inventarios, horas de trabajo y compensación del proceso, teniendo como la solución principal requerida.

Nivel Local

Alcocer & Castillo (2021), en su investigación “Gestión de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa COINSASE SAC., Chiclayo 2020. Universidad Señor de Sipán. Con el propósito de lograr su título profesional de Contador Público. Presentó el objetivo de proponer una Gestión de Inventarios para mejorar la rentabilidad en la organización. La investigación se fundamentó en el plano descriptivo, de forma no experimental, ejecutado por medio de un medio nominado cuestionario que fue desarrollado a través de la escala de Likert. Por lo tanto, el hallazgo más importante es que se revela por los encuestados que la empresa carece de un sistema de administración en su inventario, esto se representa en realizar un seguimiento de cualquier bien almacenado, permitiendo monitorear y saber cuándo se abastecerá los elementos necesarios para fabricar luego la mercancía que vende la empresa. Concluyeron:

Adoptar la propuesta requerida para optimar la administración de sus existencias a efecto de

obtener una rentable mejoría y el seguimiento continuo debe basarse en los resultados obtenidos y poder tomar decisiones más acertadas.

Barboza & Caruajulca (2020), en su tesis “La Gestión de inventarios y su impacto en el Resultado Económico de la empresa Distribuciones Leoncito S.A., del periodo 2016-2017”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Para obtener el título de Contador Público. Fundamentalmente, tiene como propósito crear una propuesta en su gestión de inventario con el fin de lograr un resultado favorable en el desempeño financiero de la compañía. Su estudio se realizó mediante un modelo cuantitativo, transversal, no experimental y de nivel relación – causa, se manejó como modelo una orientación de estudio documental. El producto obtenido identifica la administración de los inventarios de la compañía es adecuado, sin embargo, hay ciertos indicadores a mejorar, pero la de la empresa se considera rentable gracias al buen manejo. Concluyeron:

En una iniciativa para optimizar ciertos indicadores que conducen de forma deficiente en la administración de inventarios, en concordancia con la hipótesis del estudio, a saber: proyectar una adecuada administración de existencias tendrá un efecto beneficioso en el producto financiero de la empresa Distribuciones Leoncito S.A.

Caicay (2020), en su estudio “Propuestas de control interno a los procesos operativos en la empresa J.R. Corporation E.I.R.L. y su efecto en la rentabilidad, Chiclayo 2017”. Universidad de San Martín de Porres. Para optar su titulación profesional de Contadora Pública. La propuesta actúa como un objetivo para determinar el nivel de incidencia que tendrá la propuesta. Desde controles internos hasta procesos operativos para mejorar la rentabilidad. Tiene una forma descriptiva, correlacional, se manejó como muestra la observación y el análisis documental. Los hallazgos tratan de mostrar la importancia de contar con un método de control que identifique los puntos más débiles y así mejorar los índices de

rentabilidad; por lo cual a la carencia de este órgano en el negocio, el cual no permite llevar un monitoreo adecuado de sus inventarios, generando que la compañía no pueda realizar debidamente sus operaciones. Concluyó:

Que al efectuar operaciones de control antes, durante y después de la ejecución de las actividades operativas de una compañía, si tiene eficiencia favorable, y consecuentemente en sus rendimientos financieros y económicos.

Salazar (2021), en su estudio "Gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa inversiones APERLU S.A.C., Universidad Señor de Sipán. A fin de alcanzar el título profesional de Contador Público. Su principal propósito fue desarrollar una iniciativa en la administración de inventario con el fin de hacerla más rentable. Se utilizó el enfoque de estudio descriptiva-propositiva, con un modelo no experimental, llevado a cabo a través de entrevistas como métodos y una investigación documental a los estados financieros. Los resultados señalan que existe un uso inadecuado en su almacén y la rentabilidad de la compañía se ve afectada por esto. Concluye:

Que los empleados en el área de almacenamiento no concluyen con sus labores de manera eficaz, teniendo una rotación regular de las existencias, el costo de ventas incorrectas, reflejado en su rentabilidad, si bien los ingresos han aumentado por medio de las ventas años tras años, sin garantizar que se mantenga vigente.

Santisteban (2021), a través de su proyecto "Evaluación de los inventarios y la situación financiera de la empresa Universal plásticos & descartables S.R.L., periodo 2018-2019". Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Para su titulación como Contador Público. Planteó un objetivo de disponer una precisa supervisión de existencias. Su metodología de investigación es descriptiva -analítica, realizando análisis de información

mediante instrumentos de recolección de datos y a través de una guía de entrevista. Por lo tanto, lo ideal es que sea necesario lograr un rendimiento óptimo de resultados para lograr que la empresa sea rentable y mejorar la cadena de suministro, consiguiendo un monitoreo en sus inventarios. Concluyó que:

Con relación a los cuestionarios aplicados a los trabajadores de la empresa, esta no tiene un control permanente ni confiable en sus inventarios, lo que se traduce en un deficiente control de salida de mercadería, y una grave confusión en el almacén interno.

Justificación e importancia del estudio

En tanto a la justificación social, se eligió como objeto de estudio a la empresa Salud Ocular E.I.R.L., ya que se necesita destacar una empresa que está haciendo las cosas bien y está en constante búsqueda de actualizar métodos para dar una mejor experiencia y calidad de servicio a la población de Pacasmayo, sin perder sus objetivos de crecimiento y contribución a la población como por ejemplo sus campañas de medición gratuitas que se realizan para prevenir malestares o dar tratamientos adecuados a padecimientos de la vista.

En tanto a la justificación económica de la investigación, se tomó a los inventarios de la empresa Salud Ocular E.I.R.L., se planea ejecutar un análisis del control y manejo de documentos, así como formas de trabajo en campo, para evidenciar de forma más precisa donde es necesario aplicar nuevos métodos de gestión, la meta es lograr mejorar la gestión de los inventarios.

En tanto a la justificación práctica de la investigación, se busca una adecuada gestión de inventarios para a la vez contar con información de calidad como stock, mercadería con más rotación, costo de ingreso, costo de salida, estado, almacenamiento, rentabilidad bruta, costo de almacenamiento, y lo más importante al momento esto se logra al trabajar

manteniendo siempre actualizada la información en la documentación y que los formatos estén acorde a las necesidades de la empresa y que alimenten reportes que den información importante para tomar decisiones.

Como justificación metodológica, estoy consciente que de que se citara como antecedente para investigaciones que se desarrollen más adelante, ya que servirá como información histórica para analizar y gestionar inventarios de una empresa del mismo giro, esta investigación está hecha con la intención de ser apoyo de estudiantes, médicos de la vista, emprendedores y curiosos que disfruten de aprender.

Este estudio profesional proporcionará la práctica de los conocimientos obtenidos durante la formación universitaria, proporcionando una referencia eficaz para nuevas posteriores investigaciones sobre el objeto de estudio y para entidades pertenecientes al propio rubro. Asimismo, se mostrará cómo afecta la gestión de inventarios en el sistema económico de una empresa y como se puede ayudar a tomar mejores decisiones.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo la Gestión de Inventarios mejora la Situación Económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. del distrito de Pacasmayo en el año 2022?

1.3. Hipótesis

La Gestión de Inventarios en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L. del distrito de Pacasmayo en el año 2022, no permite tomar decisiones asertivas, generando problemas de liquidez y rentabilidad.

1.4. Objetivos

Objetivo general

Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

Objetivos específicos

- Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.
- Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.
- Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

1.5. Teorías relacionadas al tema

Gestión de inventario

De acuerdo a (Ramon, 2016) incluye funciones para almacenar, proteger y entregar el producto necesitado. Las funciones corresponden para tramitar los productos y adecuarlos a requerimientos marcados por los clientes, preparación de pedidos, reposición de stock, gestión de documentos originados por traslado de mercancía.

Slim (2023), lo define como el acto de mantener activos no capitalizados en línea. Atravesar tal, es una parte de la gestión de la cadena de suministro que controla el flujo de inventario, a partir del fabricante hasta el almacén y el punto de venta.

Según (Indeed, 2022) menciona que, previene problemas internos, como fuga de capital, deficiencias en el control de calidad y posibles robos. También es un mecanismo para perfeccionar la toma de decisiones en cuanto a la producción, almacenamiento y venta de bienes.

Compras

Es importante tener un concepto bien establecido; es por ello que Rocio (2017) relaciona las compras con hacer un intercambio de un bien o servicio por un valor monetario. La simple acción de comprar ha sido uno de los movimientos más ancestrales que tiene el ser humano, que anteriormente se le conocía como trueque, lo cual ha servido para compensar una pluralidad de necesidades, entre ellas la alimentación.

Al realizar una acción de compra produce como resultado una venta, ya que es un efecto complementario. Es por esta relación que quiero resaltar dos teorías de Adam Smith con respecto al consumidor y las compras.

La teoría clásica del consumidor; emergió al término del siglo XVIII, donde el autor sostiene que la elección de comprar está estimulada directamente con las necesidades y el precio se ve reflejado en el costo de producción.

Teoría neoclásica del consumidor; surgió finalizando el siglo XIX, manifiesta que el consumidor puede invertir más dinero en una compra si la relaciona con la exclusividad y le genera estatus.

Según Coll, F (19 de mayo, 2020). Es una acción producida por intercambio. Esta se muestra en contraste con otro intercambio llamado venta. A través de este suceso, el comprador obtiene un mayor bien o servicio deseados en lugar de una contraprestación.

Plan de compras

Escudero (2014) afirma que “con una buena gestión de compras, la empresa consigue ahorrar costes, satisfacer al cliente, en tiempo y cantidad, y obtener beneficios directos, pues es decisiva para que la empresa obtenga el éxito o el fracaso” (p.45), por lo tanto, se debe considerar una de las partes primordiales en la organización.

Lo importante de una planeación es que se debe concretar de manera rápida y eficiente, teniendo en cuenta las necesidades como empresa, el presupuesto con el que se cuenta y que todo esté correctamente validado (Rocio, 2017).

Retorno de la Inversión

Se denomina así porque permite saber si las inversiones realizadas en cualquier empresa han generado ganancias o pérdidas (Villegas, 2001); y está compuesta principalmente con esta fórmula:

$$ROI = \frac{\text{Ingreso}}{\text{Inversión en Activos}} * 100$$

Es importante tener en cuenta la medición de este indicador, para plantear metas, optimizar las inversiones y esta monitorear las inversiones realizadas.

Según Andrade (2011) en su informe económico expresa que el ROI no necesariamente involucra dinero, visto que en un ejemplo menciona las inversiones que realizan muchas empresas sobre su capital humano (ej.: capacitaciones, tiempo); y es muy difícil medir estas inversiones de manera cuantitativa, es por ello que los resultados en cuanto a este tipo de inversiones se mide a través de porcentajes, ya que es importante evaluar no solo las inversiones tangibles sino también el trabajo en equipo, las campañas publicitarias, el servicio al cliente o las capacitaciones del personal en cualquier actividad que realice.

Cartera de Proveedores

En primer lugar, quiero establecer la significancia de un proveedor, que sería aquella empresa o persona externa que proporciona un bien-producto o servicio según las necesidades que presenten otras organizaciones.

Las empresas eligen a sus proveedores por una variedad de razones, entre las principales están en la calidad que ofrecen y el factor económico que le genera; y por lo regular se realiza en el sector de compras.

La evaluación continua que hacen las empresas hacia los proveedores es

precisamente lo que genera un ambiente competitivo, porque así se puede saber si cuentan con los mejores, hay un grado de satisfacción o se puede mejorar en algún aspecto (Arenal, 2022).

Es importante seguir un proceso para la elección de proveedores, Gómez (2013), para dar un enfoque más amplio al momento de escoger, por este motivo debemos:

- Evaluar las necesidades que tiene la empresa, realizar una lista de proveedores, analizar las ofertas, plantear normas de selección y validar a los proveedores.

Almacenes

Tal como lo afirma Soler (2009) en su libro Diccionario de Logística, es un “edificio, espacio o recinto especialmente proyectado, estructurado y planificado para recibir, almacenar, custodiar, proteger, controlar, manipular, reacondicionar y expedir productos, ya sean materias primas, productos semielaborados o terminados” (p.33).

Es decir, el lugar donde se almacena o alberga los productos o stocks que van a ser distribuidos para comercializar o para transformarlos en algún bien.

Almacén Central

La zona de ubicación que tiene un almacén produce que se puede denominar almacén central al que tiene como objeto agrupar parcial o de manera total los flujos de entrada como: lo que se produce, lo que se importa o se devuelve según sea el caso; para su distribución (Anaya, 2008).

Indicadores de Almacén

Es determinante que la gestión entre la compra y distribución esté alineada con el almacenamiento; así se podrá precisar el efecto del costo de almacenaje sobre su

procedimiento logístico (Mora, 2010).

Para medir este indicador quiero puntualizar dos Key Performance indicators (KPI's):

- Costo de unidad almacenada

$$\text{Valor} = \frac{\text{Costo de almacenamiento}}{\text{Número de unidades almacenadas}}$$

- Costo por unidad despachada

$$\text{Valor} = \frac{\text{Costo total operativo bodega}}{\text{Unidades despachadas}}$$

Almacenamiento

Se deben cumplir ciertos tipos de fundamentos en el almacenamiento de mercancías para que se complementen con los procesos logísticos Flamarique (2019); entre los cuales están:

- Maximizar el espacio, se debe aprovechar en su mayoría el ambiente de almacenamiento, ya que tenerlo puede generar un costo elevado, es esencial manejar un punto de equilibrio entre lo que el cliente necesita, el tiempo de despacho y la calidad del servicio.
- Disminuir la manutención de la producción, al manejar adecuadamente la rotación de mercancías, evitando posibles accidentes con los productos.
- Ajustar la rotación del inventario, puede ayudar a ahorrar financieramente, debido a que disminuye los productos obsoletos, por lo tanto, también se dedica menos tiempo a mantener el stock.
- Tener un fácil acceso a las existencias, una buena organización equilibra los periodos de ingreso y despacho en los pedidos, lo que conlleva a una mejor

productividad del almacén.

- Flexibilidad en la ubicación, es importante ahorrar lo máximo posible en costos innecesarios, por eso es bueno mantener controlados los espacios vacíos que se producen en almacén.
- Fácil control de existencias, económicamente hablando es mejor evitar errores, pérdidas de tiempo, mal servicio que produzca una mala calidad en el trabajo y productos.

Ventas

Se describe a las ventas, en terminología de acuerdo con Parra y Madero (2003), como la acción de realizar el intercambio de un bien o servicio por un acuerdo monetario con la finalidad de compensar la necesidad de un comprador (p. 33).

Etimológicamente hablando la palabra en latín “vendo”, significa venir y daré, vale decir ven y dame en español. Las ganancias de las empresas dependen mucho de sus ventas, por tanto, las personas encargadas de ejecutar esta actividad son de vital importancia, es por ello que en un libro de mercadotecnia se menciona que al vendedor es “la persona que hace de las ventas su forma habitual de vida y que forma parte de un equipo por medio del cual una organización venderá determinado bien o servicio, ofreciéndole una remuneración por su trabajo” (Fisher y Espejo, 2011, p. 226).

Ventas Diferenciadas

Subsiste un amplio nivel competitivo entre las empresas por ganar clientes, por ende, debe generar estrategias en sus ventas que permitan llegar a cada uno de sus clientes de una manera personal y diferenciada, para ello es importante tener una buena administración del equipo de ventas (Kotler, 2001).

Según el artículo escrito por Leimbach, afirma que vender valor es lo que producirá que los consumidores lo recuerden a través del tiempo, y eso genera también un cliente fidelizado. Actualmente, se sabe que existen muchas técnicas que la fuerza de ventas tiene

que implementar si quiere satisfacer todas las exigencias que un consumidor requiere al momento de realizar una compra o presta un servicio.

Proyección de Ventas

Para generar una buena proyección de ventas, es importante que el equipo se plantee una meta, se motive y planee estrategias para lograr una buena tasa de crecimiento que se medirá de manera mensual o anual, según cada compañía lo crea conveniente.

En tal sentido, es fundamental tener en cuenta las actividades que realizan el equipo de ventas, ya sean resultados de sus ventas totales, clientes nuevos que generen, llamadas de seguimiento, posteo en redes que se trabaja junto con el departamento de marketing.

Según Leiva (2007), para especificar una proyección de ventas se debe tener en cuenta un estudio de mercado que nos muestre la intención de compra, un análisis de mercado al cual se va a dirigir y evaluar la capacidad de fabricación que puede tener la empresa (pp. 83-84).

Control de Existencias

Se puede definir las existencias como el stock con el que cuenta la empresa, estas pueden ser mercancías, las materias primas, el abastecimiento, desarrollo de los productos, semiterminados o terminados.

Las empresas deben gestionar y controlar correctamente esas existencias para conservarlos y manipularlos correctamente.

Para que todo lo antes mencionado pueda gestionarse correcta y ordenadamente es esencial llevar a cabo los inventarios del almacén. Los inventarios permiten tener todo más detallado y agrupados según su valor (Cruz, 2018).

Rotación de Inventarios

Es una práctica que se ha generado en el departamento de almacén, que especifica la utilización de activos que emplea la empresa para generar ventas (Ross, 2012).

Generalmente, el periodo comprendido en la medición de la rotación de inventarios se realiza semestral o anualmente, dependiendo del producto que vende cada empresa.

Deterioro

Torres (2021), en la revista Espacios, hace referencia al deterioro de los inventarios en los almacenes, donde explica que esto se originan por daños, cambios tecnológicos, mal manejo de los espacios de almacenamiento o daños, y los efectos negativos se ven reflejados en el valor monetario que se reflejan en el Estado de Resultados.

Stock-Almacén

Es un grupo de existencias que se almacenan en un espacio determinado hasta que se les pueda dar uso o se vendan según corresponda la utilidad que le da cada empresa (Ladrón, 2020).

El stock ejecuta 3 funciones:

- Reguladora, se organiza mejor para dar respuesta a un posible incremento en las ventas.
- Comercial, proporciona una gestión logística favorable para cumplir plazos con los clientes.
- Económica, genera una economía de escala al negociar precios y condiciones más favorables para la empresa

El nivel de servicio de stock se puede medir con el siguiente indicador:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Número de unidades entregadas}}{\text{Número total de unidades por entregar}} * 100$$

Servirá para tener una idea del nivel de la realización de los pedidos.

Valoración de Existencias

De acuerdo con el artículo de Economipedia, redactado por Llamas (2020), menciona que, es el conjunto de procedimientos que posibilitan valorar cuantitativamente el precio de las mercaderías, es decir, no existe un solo tipo de sistema de valoración. Cuando hablamos de mercaderías o existencias nos estamos refiriendo mayormente a activos con un alto índice de rotación de inventario.

Existen varias formas de valorar las existencias, pero las más conocidas son:

a) Kardex Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)

Este sistema representa un apoyo para las entradas y salidas de mercancía. De esta manera, se obtiene los montos de inversión, gastos y ganancias que se generan diariamente, además de llevar un reporte de productos devuelto de proveedores y compradores.

Este sistema se caracteriza porque se lleva un control ordenado de manera cronológica, se sabe que la mercancía antigua es la primera en salir, eso permite una mejor organización del inventario (Gasbarrino, 2020).

b) Kardex Ultimas Entradas, Primeras salidas (UEPS)

Es una metodología basada en lo último que ingresa al almacén, es lo que sale primero en ventas, y se aplica mayormente a mercancías que no caducan.

Lo que favorece a las empresas es que este método permite una diferenciación en los precios de la mercancía y por lo general se utilizan en MYPES las cuales no cuentan con un nivel excesivo en mercancías.

Margen Bruto del Producto

Según el diccionario español, el Economista, el margen bruto mide cuan rentable es la empresa y su fórmula se basa entre el restante de los ingresos producido por las ventas y los costos directos de producción, que se expresa en porcentaje.

Este ratio se expresa:

$$\%Margen\ Bruto = \frac{Ventas - Costos\ de\ ventas}{Ventas}$$

Situación Económica

Según Jiménez (2005), define como la capacidad de generar beneficios por parte de los inversionistas de la empresa, haciendo como referencia al patrimonio de la empresa, es decir, a la cantidad de bienes o activo que les pertenece.

De acuerdo al artículo de ESAN, escrito por Sala (2016), afirma que el buen funcionamiento de la empresa está plasmado justamente en su situación económica.

Una buena respuesta con las obligaciones financieras que tiene una empresa demuestra cómo está su liquidez. Tener siempre en orden el estado financiero, hace posible calcular la situación de la empresa.

Como expresado por Solorsano, menciona que la situación económica se establece a través de la relación de los ingresos o entradas de efectivo, versus los egresos o salida de efectivo que básicamente son los costos y gastos, en donde la diferenciación entre los ingresos y egresos generan lo que se conoce como utilidad y en peor de los casos una pérdida y es ahí donde gira la situación económica determinada por los estados de resultados. (Canal Vanguardia XX36, 2018, 0m15s).

Análisis de los Estados Financieros

Se puede realizar un análisis externo o interno, interpretando de manera correcta la información y análisis resulte viable. De esa manera, se podrá llevar a cabo un diagnóstico de cómo se encuentra la empresa y que se puede proyectar.

La inspección de los estados financieros se efectúa a través de la información disponible que proporciona contabilidad de un periodo determinado, entre los cuales se puede analizar si es rentable, su liquidez y solvencia de la compañía, utilizando los métodos de estructura como: horizontal y vertical.

Análisis Vertical de la Situación Financiera

Es un análisis estructural de los estados financiero de una empresa que se expresa en términos de porcentaje como referencia para mostrar la importancia de compararse con otras empresas (Lizcano, 2009).

Según Rus (2020), puede realizar el análisis vertical dividiendo cada partida entre su total de grupo de pertenencia y multiplicarlo por cien, como se muestra en la siguiente fórmula:

$$AV = \frac{\text{Valor de cada partida}}{\text{Total del grupo al que pertenece}} * 100$$

Análisis de Liquidez

“La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor)” (Lizcano, 2004, p.21).

Según Sevilla (2020), para analizar cómo va de liquidez una compañía es indispensable medirlo con tres indicadores principales que provienen del activo y pasivo

corriente del balance de situación:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Test ácido} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Análisis de Rotación de Inventarios

La rotación de inventarios muestra cuantas veces una empresa invierte en conseguir existencias que serán utilizadas bien para la elaboración de un producto final o simplemente van directo para venta, y las ganancias que genera esa inversión se ve reflejada al momento de agotar stock (Sánchez, 2020).

Para poder desarrollar un análisis de rotación de inventarios es necesario usar el ratio de índice de rotación, que se desarrolla de la siguiente manera:

$$\text{índice de Rotación} = \frac{\text{Ventas por periodo}}{\text{Inventario medio}}$$

Es necesario resaltar que las ventas van a ser medidas con el coste generado para la empresa y no con el precio que se vende al público.

Rentabilidad Económica

La definición en el artículo que escribe Westricher (2020), nos dice que las ganancias que deja una empresa resultan valoradas en un porcentaje.

Para hallar primero la rentabilidad hay que estimar la utilidad antes de cualquier descuento, por lo que usaremos el siguiente indicador:

$$\begin{aligned} \text{EBITDA} &= \text{Ingreso} - \text{costes de los bienes vendidos} \\ &\quad - \text{costes generales de administración} \end{aligned}$$

Este indicador genera un acercamiento hacia la rentabilidad que produce una actividad económica.

Existe otro indicador de medición, se trata de:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos}}$$

Este ratio se encarga de medir el rendimiento de la empresa por cada valor monetario y la fórmula para hallar la rentabilidad económica sería la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Economica} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Activos}}$$

Ratio de Gestión

Son indicadores financieros que analizan y miden la eficacia de una empresa que está gestionando constantemente sus activos para producir ventas. Este ratio también se conoce como ratio de actividad o rotación. (Enciclopedia Contable, 2023)

- **Ratio de Rotación de Inventarios**

Este ratio sirve para medir y/o controlar mensualmente las salidas y despachos que se realizan del centro de distribución.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Inventario Promedio}} = \text{Numero de veces}$$

Lo esencial sería sostener un alto nivel de rotación, y para ello es importante generar

estrategias para proveer mejor a los clientes. (Mora, 2010).

Ratio de Rentabilidad

La rentabilidad se puede definir, según Lizcano (2010), como la correlación que se presenta entre el rendimiento alcanzado y los recursos que empleamos para lograrlo, teniendo en cuenta las referencias económicas y financieras (p. 10).

- **Ratio de Rotación de Rentabilidad**

Teniendo en cuenta lo que manifiesta Ross, Westerforld y Jaffe (2010) acerca de este ratio, podemos inferir que es un indicador que señala el manejo adecuado de los activos existentes, y si estos proporcionan algún beneficio. Si la rentabilidad sobre los activos es elevada comprueba que la empresa está encaminada correctamente.

La fórmula para hallar el valor de este ratio es la siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

II. MATERIALES Y MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de investigación

La investigación presentada es de enfoque correlacional.

Investigación Correlacional: El propósito de este tipo de investigación es encontrar la relación que existe entre dos tipos o más variables en una determinada muestra o contexto. (Hernández, et al, 2014, p. 93).

Diseño de la Investigación

Basado en diseño no experimental de corte transversal, en donde se estudia una comunidad o una muestra representativa de ella en un momento dado.

No experimental: Son estudios que se basan en sucesos ocurridos en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. y posteriormente son analizadas para buscar una solución al problema identificado. (Velásquez, 2022).

Corte transversal: También llamado estudio observacional que estudia datos de variables recopilados mediante un periodo de tiempo sobre una población o muestra. (Ortega, 2022).

2.2. Variables, Operacionalización

(Espinoza, 2019). Está constituida por una serie de indicadores para medir una variable definida conceptualmente. Sobre esta intentar conseguir la mayor información que sea posible de la variable escogida, a modo de entender su significado y adaptarse al contexto.

Tabla 01: Operacionalización de la variable

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	Valores finales	Tipo de variable	Escala de medición
Variable independiente: Gestión de inventario	Es la acción de mantener en línea, activos no capitalizados. Por tanto, forma parte de la gestión de cadena de suministros controlando el flujo de mercancías, desde los fabricantes hasta los almacenes, llegando hasta los puntos de ventas. Slimstock (2023).	Previene problemas internos, como fuga de capital, deficiencias en el control de calidad y posibles robos. También es un mecanismo para la mejora de toma de decisiones para la producción, almacenamiento y venta de bienes. Indeed (2022)	Compras	- Plan de compras - Retorno de inversión - Cartera de proveedores	Entrevista I 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	Guía de entrevista	Unidad física	Cuantitativo	Ordinal
			Almacenes	- Almacén central - Tipo de bienes - Almacenamiento					
			Ventas	- Ventas diferenciales - Proyección de ventas	Entrevista II 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10				
			Control de Existencias	- Rotación de inventario - Deterioro - Stock-Almacén					
			Valorización de existencias	- Kardex PEPS - Kardex UEPS - Margen bruto del producto.					

Variable dependiente	Situación económica	Se define como la capacidad de generar beneficios por parte de los inversionistas de la empresa, haciendo como referencia al patrimonio de la empresa es decir a la cantidad de bienes o activo que les pertenece. Jiménez (2005)	La situación económica se establece a través de la relación de los ingresos de efectivo versus los egresos de efectivo que básicamente son los costos y gastos, en donde la diferenciación genera la utilidad o la pérdida determinada por el Estado de Resultado. Vanguardia XX36 (2018).	Análisis de los estados de resultados.	- Análisis vertical de la situación financiera. - Análisis de liquidez. - Análisis de rotación de inventario.	Entrevista III 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10			
				Liquidez	- Ratio de liquidez		Ficha de análisis documental	Pen - Sol	Cuantitativo
				Rentabilidad económica	- Ratio de rotación de inventarios. - Ratios de rentabilidad. - Ratios de rotación de rentabilidad.	Entrevista IV 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10			

2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección

Población de estudio

Arias (2012). Es una cadena de componentes definidos o no definidos con características comunes a la que se extiende las conclusiones de un estudio. (p. 81).

En esta ocasión, el estudio comprendido se realiza a cuatro (4) colaboradores de la misma empresa Salud ocular E.I.R.L.

Tabla 02: Estructura de la población

Colaboradores	Cantidad de colaboradores
Gerente	1
Contador	1
Técnico optómetra (biselador)	1
Asesor de ventas	1

Elaborado por: El autor

Muestra

Según Arias (2012). Señala que una muestra como un subconjunto representativo y definido se recolecta de la población accesible. (p. 83).

En este caso, la muestra se constituye por cuatro (4) colaboradores de la misma empresa Salud Ocular E.I.R.L.

Tabla 03: Estructura de la muestra

Colaboradores	Cantidad de colaboradores
Gerente	1
Contador	1

Técnico optómetra (biselador)	1
Asesor de ventas	1

Elaborado por: El autor.

Muestreo

Es de tipo no probalístico e intencional en donde la población en investigación es finita, donde la muestra fue seleccionada, no otorgando la misma probabilidad y aleatoriedad a las unidades de estudio que forma esta investigación.

Criterios de selección

Criterio de inclusión

- Registro documental completo y sólido de la empresa Salud ocular E.I.R.L.
- Registros documentarios pertenecientes al año 2022 de la empresa Salud ocular E.I.R.L.
- Registros documentarios analizados y aprobados por la empresa Salud ocular E.I.R.L.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas de recolección de datos

Entrevista

Según la definición de Arias (2012), esta técnica, es el diálogo realizado entre el entrevistador y el entrevistado sobre un asunto definido, con el fin de reunir datos precisos de manera conveniente. (p. 73).

Se aplicó la entrevista, cuya técnica se utilizó para recolectar datos o información de los colaboradores de la empresa de acuerdo con las variables empleadas en la investigación. Se utilizó una lista de preguntas realizadas por escrito, con diferentes respuestas y de esta

forma obteniéndose información importante sobre el sistema de control e inventario de la empresa Salud ocular E.I.R.L.

Análisis documental

Permite recopilar información a través de análisis contables y documentación propia de la empresa, tales como: estados financieros, reportes de Kardex, reportes de inventario general, comprobantes de compras de mercancía, reporte de ventas por producto, documentos pertenecientes a la empresa Salud ocular E.I.R.L.

Instrumentos de recolección de datos

Guía de entrevista

Herramienta que sirvió de apoyo con respuesta de alternativa abierta, cuáles fueron realizadas al Gerente, al Contador, al técnico (biselador) y al asesor de ventas de la empresa, cuyas respuestas brindo datos precisos y claros de las variables investigadas de la empresa en mención.

Ficha de análisis documental

Este instrumento sirvió para recopilar información para la comprobación física documentaria, para posteriormente ser analizada y procesada en cuadros y tablas para el respectivo desarrollo de la investigación.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

La presente investigación es un estudio de análisis correlacional el cual permite tener conocimiento de las variables planteadas, las cuales son: Gestión de inventario y Situación económica de la empresa Salud ocular E.I.R.L., toda la información recopilada será presentada de forma clara y concisa, sin realizar alteraciones de los datos brindados por la empresa, para ello se utilizó el programa informático Microsoft Excel, donde se ordenó y clasifíco los datos, previo análisis de inventario, reporte de Kardex, reporte de venta por cada

producto y estados financieros mediante un análisis vertical. Brindando la posibilidad de llevar a cabo cálculos con fórmulas y ratios que muestren el estado situacional de la empresa.

2.6. Criterios éticos

Mediante reporte de Belmont se estima:

- Confidencialidad: Preservando la identidad de los colaboradores que dieron su apoyo en la encuesta escrita, así como la facilitación de información otorgada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L.
- Respetos a las personas: Respetar la autonomía, proteger los ideales de los colaboradores de la entidad e informar sobre la participación de estos en el estudio realizado.
- Manejo de riesgo: guardar toda información obtenida durante el proceso de la investigación para que esta no sea afectada.
- Originalidad: En esta información se sigue las normas de rigor científico y de esquema de redacción, por lo que siempre se respetó la propiedad intelectual, efectuando las respectivas citas de las fuentes bibliográficas y de esta manera mostrar la inexistencia de plagio por medio del sistema turniting.
- Veracidad: La información expresada y redactada en esta investigación es verídica, por tal motivo es mostrada con la veracidad correspondiente mediante sistema turniting.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

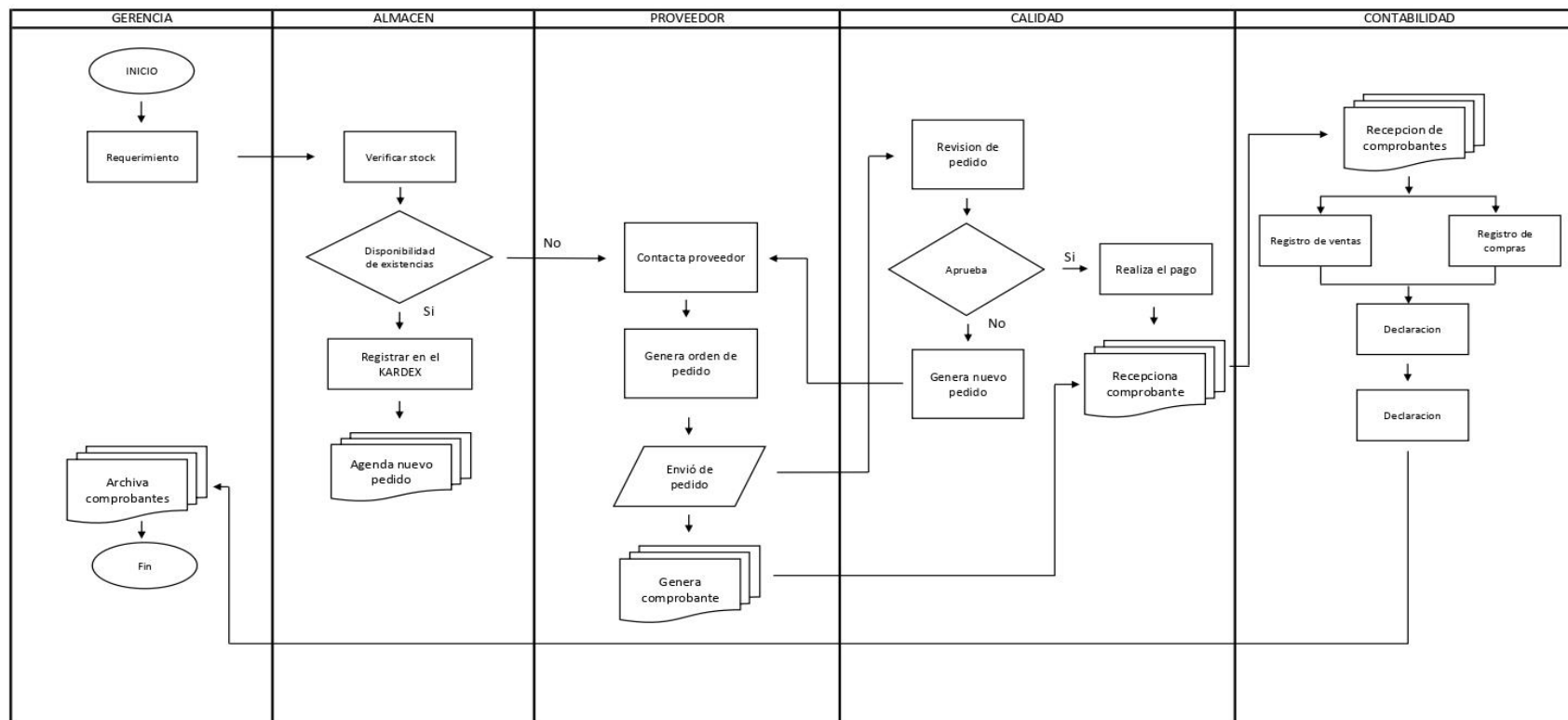
3.1. Resultados

El presente trabajo de investigación se desarrolló mediante una entrevista de cuarenta (40) preguntas aplicadas a cuatro (4) colaboradores de diez (10) preguntas por cada colaborador, el resultado de las preguntas genera lo siguiente:

En el desarrollo del objetivo 1 denominado: Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.se obtuvo la siguiente información:

De acuerdo al desarrollo del objetivo mencionado se muestra el proceso de la compra y almacenamiento de los insumos, para luego realizar él des almacenamiento en producto mediante la realización de una venta realizado en flujograma de procesos, pasando a describir la gestión de inventarios, mediante un reporte a gerencia anual, una proyección de ventas en forma semestral, una proyección de compras en forma semestral y la realización de un ranking de ventas anuales en unidades por producto como también por ventas anuales de cada producto.

Figura 01: Flujograma de proceso de compra de la empresa Salud Ocular E.I.R.L



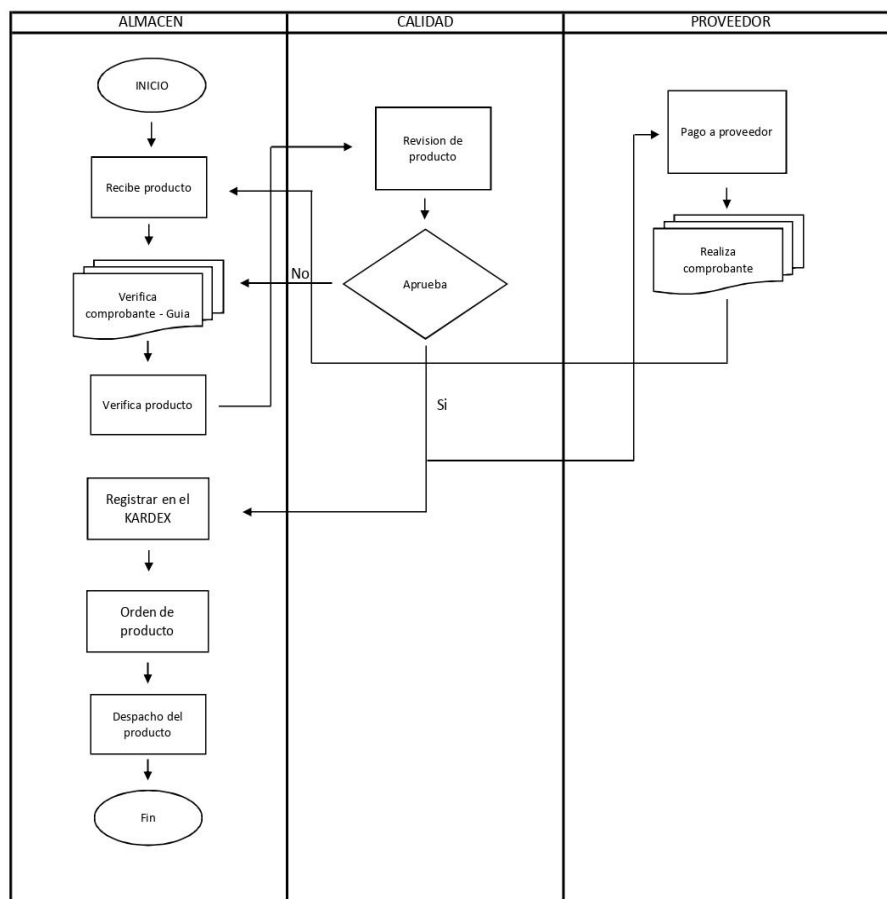
Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El área de gerencia inicia este proceso, en primer lugar, se encarga de realizar o validar cualquier requerimiento. Se procede a verificar el stock disponible en el área de almacén, lo cual nos lleva a la primera decisión en el flujo-grama, de SI tener disponibilidad de stock solo efectuamos el registro en el KARDEX para tener un control correspondiente y agendar un nuevo pedido para una próxima vez.

En el área de calidad, al tener una revisión del pedido se tiene la segunda decisión para comprobar si se aprueba o no lo solicitado, de NO ser así se contacta nuevamente con el proveedor, y de APROBARSE, se realiza el pago al proveedor y se recepciona el comprobante.

Siguiendo con el proceso se ingresan los comprobantes al área de contabilidad, se registran debidamente en las compras y ventas de la empresa, se hace su respectiva declaración, se envía los documentos al área de gerencia, el cual el gerente se encarga de archivar los documentos y ponerle fin al proceso.

Figura 02: Flujograma de proceso de almacén de la empresa Salud Ocular E.I.R.L.



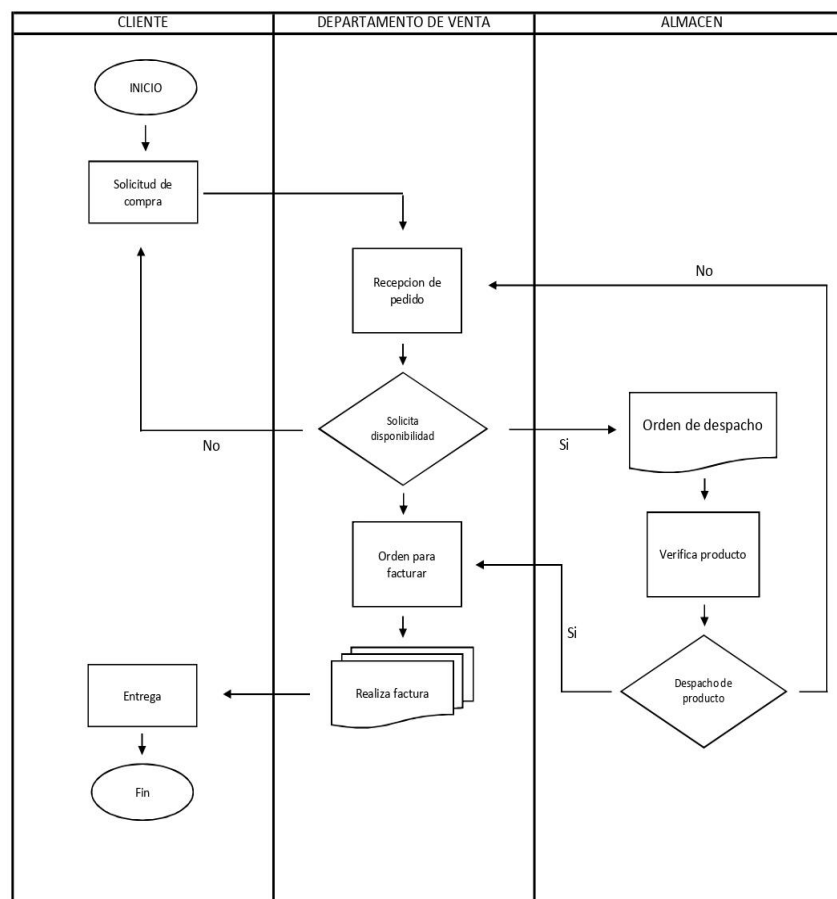
Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Este flujo toma como inicio en el área de almacén, en el cual se recepciona el producto requerido, verifica de manera minuciosa el documento de guía del pedido, así como el comprobante. Y siguiendo con el proceso se revisa el documento con el producto

que ha recibido, lo cual también pasa por el área de calidad para comprobar que todo esté en perfecto orden. Esto nos lleva a que se presente una primera decisión en nuestro proceso, lo cual sería la aprobación por parte del área de calidad, al NO ser aprobada se realiza una segunda verificación con el comprobante de guía, y se procede a informar al proveedor al no estar conforme con el pedido.

De SI ser aprobada, se llevan a cabo dos pasos; primero: pagar al proveedor y solicitar que se realice el comprobante correspondiente y que se envíe para recepción. Segundo: se realiza el registro en el Kardex del área de almacén, se ordenan los productos listos para despachar, dando fin a nuestro proceso

Figura 03: Flujograma de proceso de venta de la empresa Salud Ocular E.I.R.L



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Al realizar el flujo grama de ventas para la empresa, se representó con una figura ovalada a la etapa del inicio del proceso. Lo cual nos lleva a una solicitud de compra

por parte del cliente.

Siguiendo con el proceso, nuestra consigna entra a una primera decisión; esto para estar seguros si el departamento de ventas tiene disponible lo solicitado por el cliente, obteniendo dos posibles respuestas. De ser un NO, el departamento de ventas lo tiene en cuenta para ejecutar un nuevo pedido para tener un stock, y de ser un SI se procede con el documento de orden de despacho hacia el área de almacén, donde el encargado verifica que el producto solicitado se encuentre en las condiciones correctas. Por consiguiente, nos lleva a una segunda decisión, si el despacho está disponible, de obtener una respuesta negativa, se informa al departamento de ventas para que tenga en cuenta a la recepción de pedido. Pero de obtener una respuesta positiva, se informa al departamento de ventas, para que se emita una orden de factura, luego al estar realizada la factura se procede a realizar la entrega del pedido con el cliente, lo que da por concluido nuestro diagrama.

Tabla 04: Reporte a Gerencia

REPORTE A GERENCIA ANUAL									
ORDEN CORRELAT	ORDEN SEGÚN VENTAS	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	COMPRA EN UNID	COSTO PROMEDIO	UNID. VENDIDAS	PRECIO DE VENTAS PROMEDIO	UTILIDAD BRUTA	STOCK DISPONIBLE
001	13	M13	Monturas acetato	978	68.09	841	162.15	94.06	137
002	13	M14	Monturas metal	372	31.86	203	126.55	94.69	169
003	13	M15	Monturas carey	464	20.00	284	106.66	86.66	180
004	13	R01	Resinas simples	1162	10.00	1008	71.67	61.67	154
005	13	Rv1	Resinas UV	94	10.00	6	75.00	65.00	88
006	13	Ra1	Resinas anti réflex	575	10.00	411	77.25	67.25	164
007	13	B01	Resinas blue	561	13.00	409	77.83	64.83	152
008	13	Pb1	Resinas photoblue	209	27.50	42	82.50	55.00	167
009	13	Rp1	Resinas photomatic	188	28.33	33	83.33	55.00	155
010	13	Ls1	Lentes de sol	768	90.00	61	124.40	34.40	707
011	13	Lc1	Lentes de contacto	366	90.00	12	162.50	72.50	354
012	13	SI1	Sujetador de lentes	574	11.00	10	15.00	4.00	564

Fuente: elaboración propia en base al sistema facturador buqkly remitida por el área contable.

Interpretación: La siguiente tabla 04, referencia un reporte a gerencia anual, en el cual se propone como respuesta a la urgencia de contar con un reporte de gestión, en donde se pueda medir los ingresos y salidas para una mejor verificación y en el cual también detalla el

costo por unidad y el precio promedio de venta por unidad de cada insumo e inclusive se considera dando como resultado de estos dos una rentabilidad bruta y como uno de los requerimientos principales el seguimiento del stock disponible por cada insumo.

Tabla 05: Proyección de ventas 1er Semestre - 2022

PROYECCION DE VENTAS 1er Semestre - 2022						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS H 2021	18,330.49	16,381.36	23,355.89	12,838.94	23,135.56	15,355.87
PROYECTADO	20,163.54	18,019.50	25,691.48	14,122.83	25,449.12	16,891.46
VENTAS R 2022	27,630.22	25,386.75	28,007.42	26,451.81	39,302.16	23,338.73

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

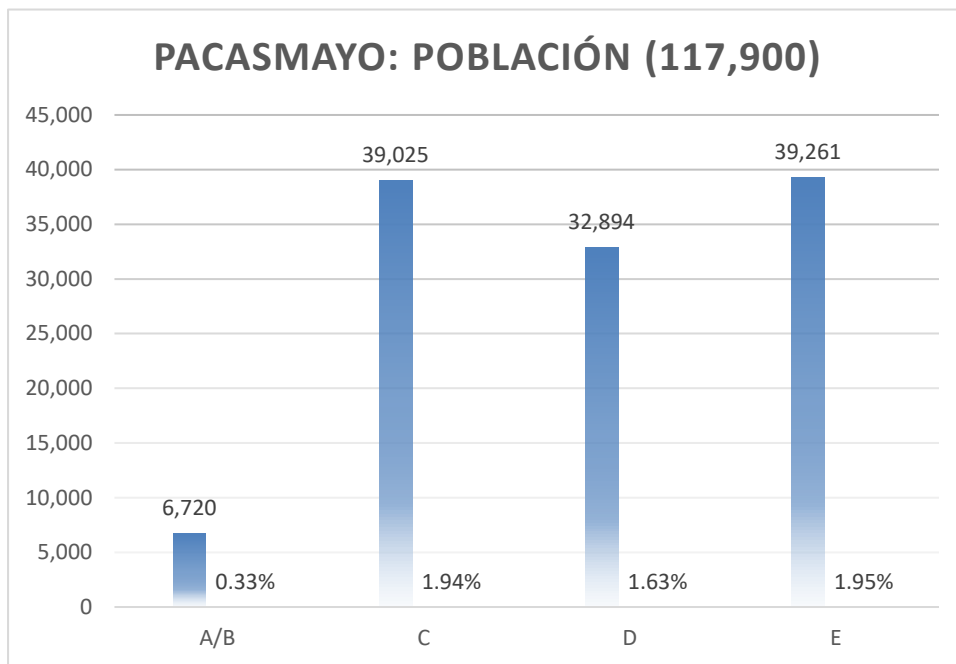
Tabla 06: Proyección de ventas 2do Semestre - 2022

PROYECCION DE VENTAS 2do Semestre - 2022						
	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS H 2021	24,762.71	16,423.73	19,636.36	16,344.07	15,388.14	21,091.52
PROYECTADO	27,238.98	18,066.10	21,600.00	17,978.48	16,926.95	23,200.67
VENTAS R 2022	30,979.37	31,490.71	20,328.10	34,870.12	27,521.78	30,509.09

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: En relación con las tablas 05 y 06 se observa que la proyección de ventas se realiza anualmente con corte cada seis meses para tener una idea real de las ventas del periodo 2022 con base en las ventas históricas del periodo 2021 y ver si se obtienen los objetivos planteados (proyectado) por la empresa, ya que en el transcurso de este tiempo se puede detectar problemas que pueden afectar a la situación económica, cómo también observar el incremento o la disminución de las ventas de la empresa Salud ocular E.I.R.L.

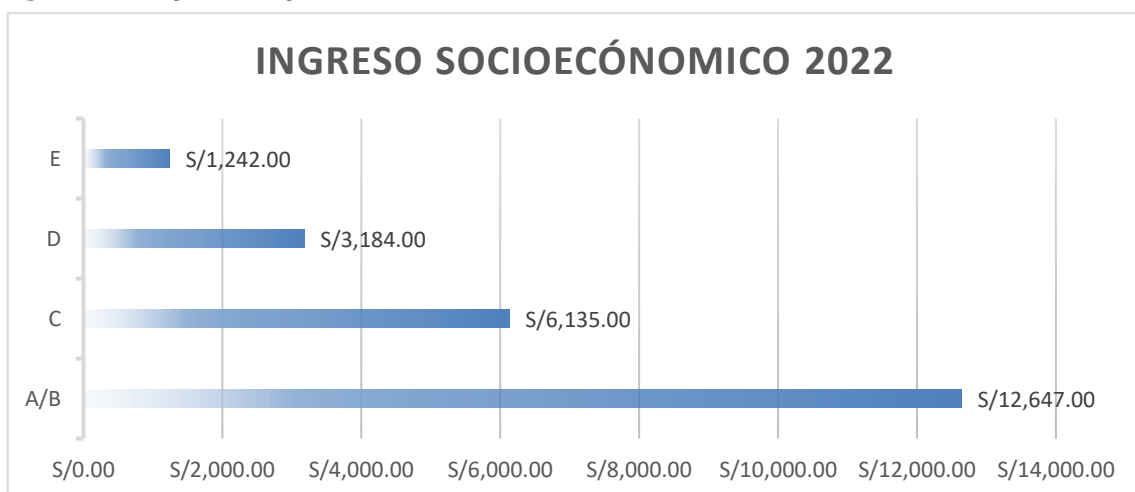
Figura 04: Población de la Provincia de Pacasmayo según status socioeconómico año 2022



Fuente: Compañía peruana de estudios de mercado y opinión - CPI

Interpretación: Según la figura 04, se puede identificar que en la población socioeconómica de Pacasmayo está más inclinada a un status E, encontrando un aumento para el año 2022, al status C y D, según fuente de IPSOS, lo que se da por distintos factores como el crecimiento de los sectores agrícolas, avícolas, industriales y servicios como también por el incremento profesional en el distrito, dando a esto la migración a los sectores socioeconómicos C y D.

Figura 05: Ingreso según status socioeconómico año 2022



Fuente: Instituto nacional de Estadística e Informática – INEI.

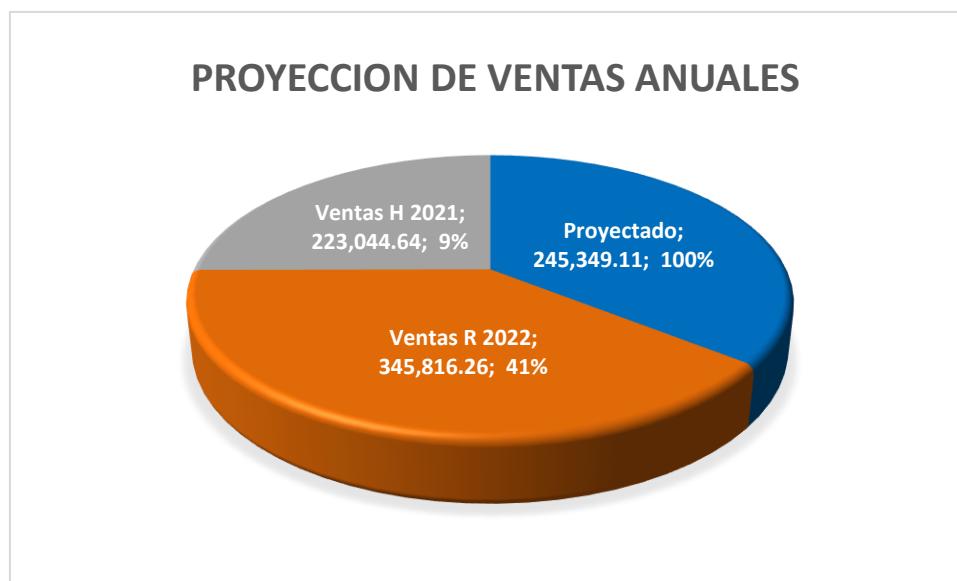
Interpretación: Según figura 05, se observa los distintos niveles socioeconómicos para el año 2022, ubicando al distrito de Pacasmayo, en el porcentaje más alto en el nivel E, descrito en la figura 15, con una tendencia a una migración al nivel socioeconómico C y D, teniendo como principal factor al incremento de mano de obra calificada, disponible para el mercado laboral.

Tabla 07: Proyección de ventas anuales 2022

	TOTALES	PORCENTAJE
Ventas H 2021	223,044.64	9%
Proyectado	245,349.11	100%
Ventas R 2022	345,816.26	41%

Fuente: elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Figura 06: Proyección de ventas anuales 2022



Fuente: elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: Como se observa en la tabla 05 y 06 con referencia a la figura 06, en donde se muestra las ventas históricas 2021 con un total anual de 223,044.64 con un porcentaje del 9%, tomando este resultado como base para el proyectado con un total anual de 245,349.11; por lo cual se tomó como objetivo para las ventas reales del periodo 2022 en donde su total anual es de 345,816.26 representados por un aumento del 41% en comparación a las ventas

proyectadas.

El incremento en las ventas se debe a dos factores uno de ellos y el principal es a la necesidad generada por la mayor interacción con pantallas de manera diaria como en el ámbito educativo, profesional y comercial, lo que lleva a generar problemas de visión y para satisfacer la necesidad de la población recurre a la adquisición de monturas que corrijan la visión con lentes a medida o a la protección con lentes de descanso, otro de los factores es que el público objetivo de la empresa según la figura 05, tiene una tendencia de aumento en su nivel socioeconómico encontrándose en los sectores E, D y C siendo estos los que según información de IPSOS tiene mayor crecimiento y ,por lo tanto, pueden cubrir su necesidad de corregir sus problemas visuales.

Tabla 08: Proyección de compras 1er Semestre - 2022

PROYECCION DE COMPRAS 1er Semestre - 2022						
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS H 2021	14,664.39	9,828.82	14,013.53	7,703.36	13,881.34	9,213.52
PROYECTADO	16,130.83	10,811.70	15,414.89	8,473.70	15,269.47	10,134.87
COMPRAS R 2022	23,901.75	22,780.46	22,633.96	16,912.19	20,303.48	15,697.68

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Tabla 09: Proyección de compras 2do Semestre - 2022

PROYECCION DE COMPRAS 2do Semestre - 2022						
	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS H 2021	18,572.03	12,317.80	14,727.27	12,258.05	11,541.11	15,818.64
PROYECTADO	20,429.24	13,549.58	16,200.00	13,483.86	12,695.22	17,400.50
COMPRAS R 2022	21,799.53	17,288.98	12,873.71	23,325.91	19,864.02	15,441.96

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: Mediante el análisis a la tabla 08 y 09 se observa que la proyección de compras se realiza anualmente con corte cada seis meses para tener una idea real de las compras del periodo 2022, con base a las compras históricas del periodo 2021, en donde se muestra un aumento en la compra de inventarios es por esto que se realizó la proyección para prevenir el stock permanente de los insumos y productos.

Tabla 10: Proyección de compras anuales 2022

	TOTALES	PORCENTAJE
Compras H 2021	154,539.86	9%
Proyectado	169,993.85	100%
Compras R 2022	232,823.63	37%

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: De acuerdo con las tablas 08 y 09 se realizó la tabla 10 en donde se describe la totalidad de las compras reales del periodo 2022 con un 37%, superando a lo proyectado y a las compras históricas del periodo 2021, el cual se tomó como base para el análisis de la proyección de las compras anuales, en donde el incremento de las compras principalmente se da como respuesta al aumento de la demanda para satisfacer las necesidades del público objetivo como se muestra en la tabla 07 y el gráfico 04.

Tabla 11: Proveedores

PROVEEDORES				
CORR.	RAZON SOCIAL	RUC	INSUMOS	ORIGEN
1	ANGELES GALVEZ LUIS	10098016711	RESINAS	Lima
2	DISTRIBUIDORA PAJATEN EIRL	20531547277	MONTURA	San Martin
3	FRIAS QUESQUEN JULIO	10166577131	RESINAS	Lambayeque
4	GLOBAL MEGA SAC	20512218424	RESINAS	Lima
5	IMPORTADORA CALU SAC	20603719256	RESINAS	Junín
6	INVERSIONES OPTICA SA	20502824733	RESINAS	Lima
7	MB CORP INTERNATIONAL SAC	20538505618	MONTURA	Lima
8	ROUSS IMPORT EIRL	20605465634	RESINAS	Ucayali
9	SPEKTRO 360 SAC	20600912225	MONTURA	Lima
10	SUEGUST PERU SAC	20609439603	MONTURA	Lima
11	VENTURA IMPORT SRL	20263247265	RESINAS	Lima
12	VILLAR VASQUEZ LINDER	10438227551	MONTURA	Lima
13	YACOLA MATOS JUAN	10079672501	RESINAS	Loreto
14	ZAMORA BENAVIDES LUAN	10720301551	MONTURA	Lima

Fuente: Elaboración propia en base al sistema buqkly remitida por el área contable.

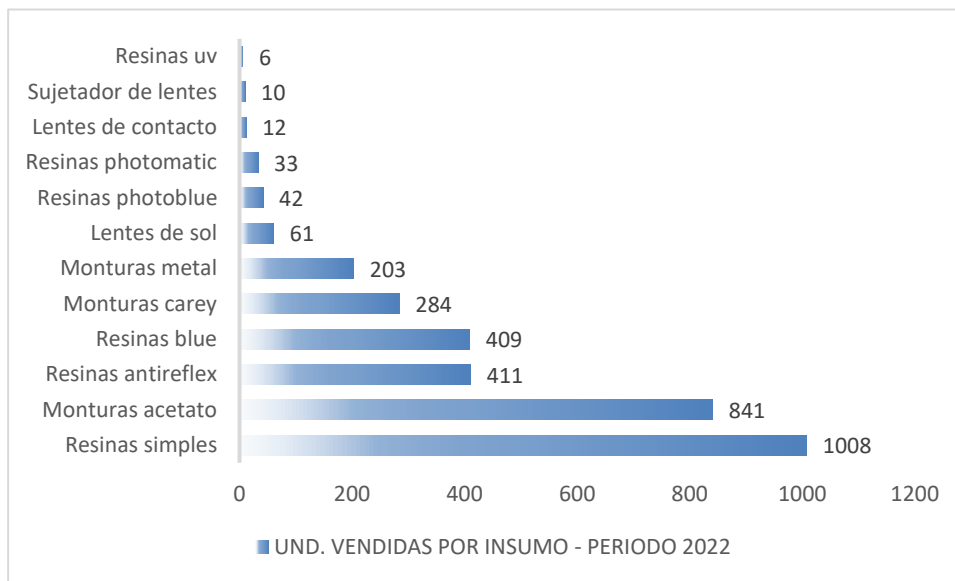
Interpretación: Como se puede observar en la tabla 11, hace referencia a la cartera de proveedores con los que se abastece de insumo y productos para la venta, esta cartera se incrementó en comparación al año 2021 para poder tener disponibilidad inmediata de los productos solicitados.

Tabla 12: Ranking de venta anual por insumo 2022

RANK.	INSUMOS	UND. VENDIDAS	CV PROM. ANUAL	VENTAS TOTALES POR INSUMO
1	Resinas simples	1008	71.71	72,280.00
2	Monturas acetato	841	162.14	136,363.44
3	Resinas antireflex	411	77.37	31,800.00
4	Resinas blue	409	77.63	31,749.00
5	Monturas carey	284	106.99	30,386.27
6	Monturas metal	203	131.40	26,674.76
7	Lentes de sol	61	28.16	7,817.79
8	Resinas photoblue	42	81.62	3,428.00
9	Resinas photomatic	33	83.88	2,768.00
10	Lentes de contacto	12	162.50	1,950.00
11	Sujetador de lentes	10	15.00	150.00
12	Resinas uv	6	74.83	449.00
VENTA TOTAL ANUAL				345,816.26

Fuente: Elaboración propia en base al sistema buqly remitida por el área contable.

Figura 07: Ranking de venta anual 2022 por unidad



Fuente: Elaboración propia en base al sistema buqly remitida por el área contable.

Figura 08: Ranking de ventas totales del periodo 2022 por insumo



Fuente: Elaboración propia en base al sistema buqkly remitida por el área contable.

Interpretación: Como nos muestra la tabla 12 en donde se representa el ranking de insumos en donde las resinas simples lleva el primer lugar en unidades vendidas, como también se muestra en la figura 07 y mediante esta información plasmada también se detalla el total de ventas anuales por producto vendido en el cual el producto más vendido son las monturas de acetato con un monto total anual vendido de 136,363.44 como se describe en la figura 08.

En el desarrollo del objetivo 2 denominado: Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.

Conforme al desarrollo del segundo objetivo, se realizó el análisis vertical del estado financiero y del estado de resultado de ganancia y pérdida del periodo 2022 y seguidamente la situación de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. 2022, mediante indicadores de ratios.

Tabla 13: Análisis vertical del estado financiero 2022 – Salud Ocular E.I.R.L

Análisis vertical del estado financiero 2022 – Salud Ocular E.I.R.L		
Salud Ocular E.I.R.L		
BALANCE GENERAL		
al 31 de diciembre del año 2022		
Expresado en Soles		
	2022	%
ACTIVOS		
Activos Circulante		
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 65,503.00	40.76%
Cuentas por cobrar diversas - terceros	S/ 2,962.00	1.84%
Existencias	S/ 25,363.00	15.78%
Total Act.	S/ 93,828.00	
Propiedad, planta y equipo	S/ 78,612.00	48.92%
(-) deprec. y amort. Acum.	-S/ 13,381.00	-8.33%
Otros. Activos	S/ 1,651.00	1.03%
Total Act. Fijos	S/ 66,882.00	
Total Activos	S/ 160,710.00	100.00%
Pasivo y Capital		
Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	S/ 11,858.00	7.38%
Otras Cuentas por pagar	S/ 0.00	0.00%
Tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	S/ 5,429.00	3.38%
Obligaciones Financieras a corto plazo	S/ 37,583.00	23.39%
Total Pasivo Circulante	S/ 54,870.00	
Obligaciones Financieras a largo plazo	S/ 0.00	0.00%
Total Pasivo	S/ 54,870.00	
Capital Social	S/ 50,000.00	31.11%
Resultados acumulados	S/ 22,736.00	14.15%
Resultado del ejercicio	S/ 33,104.00	20.60%
Total Capital	S/ 105,840.00	
Total Pasivo más Capital	S/ 160,710.00	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: Teniendo en cuenta el análisis vertical que se realizó el año 2022, se halló que la cuenta efectivo y equivalente de efectivo representa un 40.76% del activo total, como también la cuenta por cobrar diversas – terceros se representa con un 1.84%, en donde la cuenta de existencias está representada por un 15.78%; en la parte del pasivo en las cuentas por pagar comerciales - terceros, en el periodo 2022 represento el 7.38%, en la cuenta de tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar se representa por el 3.38% y en sus obligaciones financieras de corto plazo es representada por 23.39%, en donde se muestra que existe deudas por cumplir a otras entidades para el periodo 2023. Mientras que, para el patrimonio, la utilidad del ejercicio para el 2022 se desarrolló en un 20.60% cerrando en forma positiva y en ganancia para la empresa Salud Ocular E.I.R.L.

Tabla 14: Análisis vertical del estado de resultado 2022 – Salud Ocular E.I.R.L

Análisis vertical del estado de resultado 2022 – Salud Ocular E.I.R.L		
Salud Ocular E.I.R.L		
ESTADO DE GANANCIA Y PÉRDIDA		
al 31 de diciembre del año 2022		
Expresado en Soles		
	2022	%
Ventas	S/ 345,816.26	100%
(-) Costo de ventas	S/ 257,113.83	74.35%
Utilidad Bruto	S/ 88,702.43	
(-) Gastos de operativos	S/ 51,920.43	15.01%
G. ventas	S/ 31,152.26	
G. administrativos	S/ 20,768.17	
Utilidad Operativa	S/ 36,782.00	
(-/+) Otros ingresos y Gastos	S/ 0.00	0.00%
Ingresos financieros	S/ 0.00	
(-) Gastos financieros	S/ 0.00	0.00%
Resultados antes de participaciones e impuestos	S/ 36,782.00	
(-) Impuesto a la renta 10%	S/ 3,678.20	1.06%
(-) Impuesto a la renta 29.5%	S/ 0.00	0.00%
Utilidad del ejercicio	S/ 33,103.80	9.57%

Fuente: Elaboración propia en base al sistema Concar remitida por el área contable.

Interpretación: El análisis porcentual, en base cien, muestra que los gastos operativos

representan 15.01% del 100% de los ingresos netos, en los cual se realizó una distribución en gastos de ventas y administrativos con porcentaje de 60% y 40% en donde la distribución mayor está enfocado en marketing, apoyo social, gastos de servicios y de gestión, logrando una utilidad del ejercicio de 33,103.80 soles representados por un porcentaje de 9.57%, dando como resultado, los objetivos trazados por la empresa.

Tabla 15: Leyenda de indicadores de ratios.

Indicador	Formula	Medida
Ratio de liquidez	$\frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$	Mide la capacidad de una empresa para hacer frente las deudas y obligaciones a corto plazo
Prueba acida	$\frac{\textit{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\textit{Pasivo corriente}}$	Determina la capacidad que tiene la cuenta efectivo y equivalente de efectivo para afrontar deudas y obligaciones de corto plazo.
Rotación de inventario (veces)	$\frac{\textit{Costo de ventas}}{\textit{Inventarios}}$	Mide el número de veces de cuanto el inventario se vende o utiliza durante un período de tiempo determinado por lo regular en un año.
Rotación de inventario (días)	$\frac{365}{\textit{Rotacion de inventario veces}}$	Mide en cuánto tiempo lleva en consumirse el inventario en tiempo de días
Margen bruto	$\frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{ventas netas}} \times 100$	Mide en forma porcentual si una empresa genera ganancia pese a sus gastos
ROA	$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total de activos}} \times 100$	Mide en forma porcentual la rentabilidad adquirida por la totalidad de los activos, en donde el indicador tiene que ser superior a 5% para ser rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia en base al artículo publicado en APPVISER.

Tabla 16: Situación de la empresa Salud Ocular E.I.R.L 2022, mediante indicadores de ratios

Indicador	Formula	Resultado	Interpretación
Ratio de liquidez	$\frac{93,828.00}{54,870.00}$	1.71	Se observa que, por cada sol de endeudamiento, la empresa cuenta con S/1.71 soles para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
Prueba acida	$\frac{65,503.00}{54,870.00}$	1.19	De acuerdo al resultado obtenido, se observa que la empresa cuenta con disponibilidad de caja de S/1.19 soles para cubrir cada sol de deuda de corto plazo.
Rotación de inventario (veces)	$\frac{257,113.00}{25,363.00}$	10.14	Según el resultado del indicador, en el año 2022 el inventario rotó 10 veces, quiere decir que la rotación de inventarios se da cada mes.
Rotación de inventario (días)	$\frac{365}{10.14}$	36.01	Con referencia al resultado de la rotación de inventario en veces, el comercio tardo un promedio de 36 días en vender su stock.
Margen bruto	$\frac{88,702.43}{345,816.26} \times 100$	25.65%	Se puede observar que en el periodo 2022 por cada sol obtenido de la venta neta se obtiene una utilidad bruta del 25.65%.
ROA	$\frac{33,103.80}{160,710.00} \times 100$	20.59%	En el periodo 2022 por cada sol que se invierte en activos se tiene una ganancia del 21%.

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de los estados financieros y los estados de resultados remitida por el área contable.

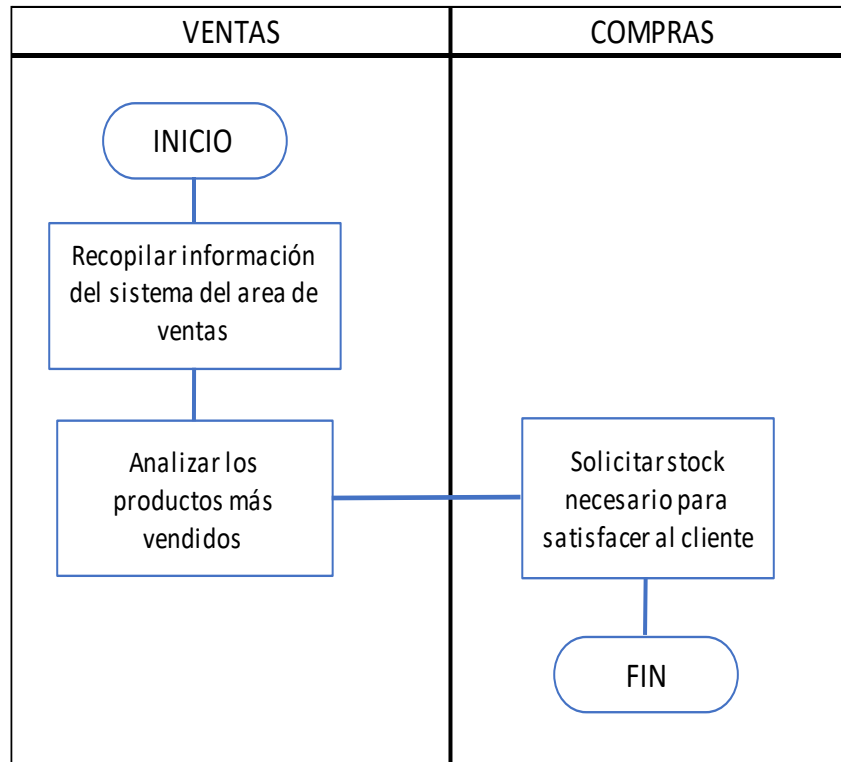
En el desarrollo del tercer objetivo específico: Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L., distrito de Pacasmayo en el año 2022.

De acuerdo con el desarrollo del tercer objetivo, se lleva a cabo la propuesta de políticas para mejorar la gestión de inventario en la empresa, las cuales son:

- ✓ **Política de gestión de demanda histórica de productos:** Esta política permitirá comprender que producto generó más deseos en los clientes, de adquirirlo en los últimos meses y a través de este análisis ver que producto fue el más concurrente y los que no generaron una buena expectativa, como se muestra en la figura 07, lo que facilita

el manejo de información para una buena toma de decisiones, y de esta manera tener recursos necesarios para predecir y planificar las solicitudes requeridas de los clientes, aumentando la satisfacción de ellos.

Figura 09: Política de gestión de demanda histórica de productos.

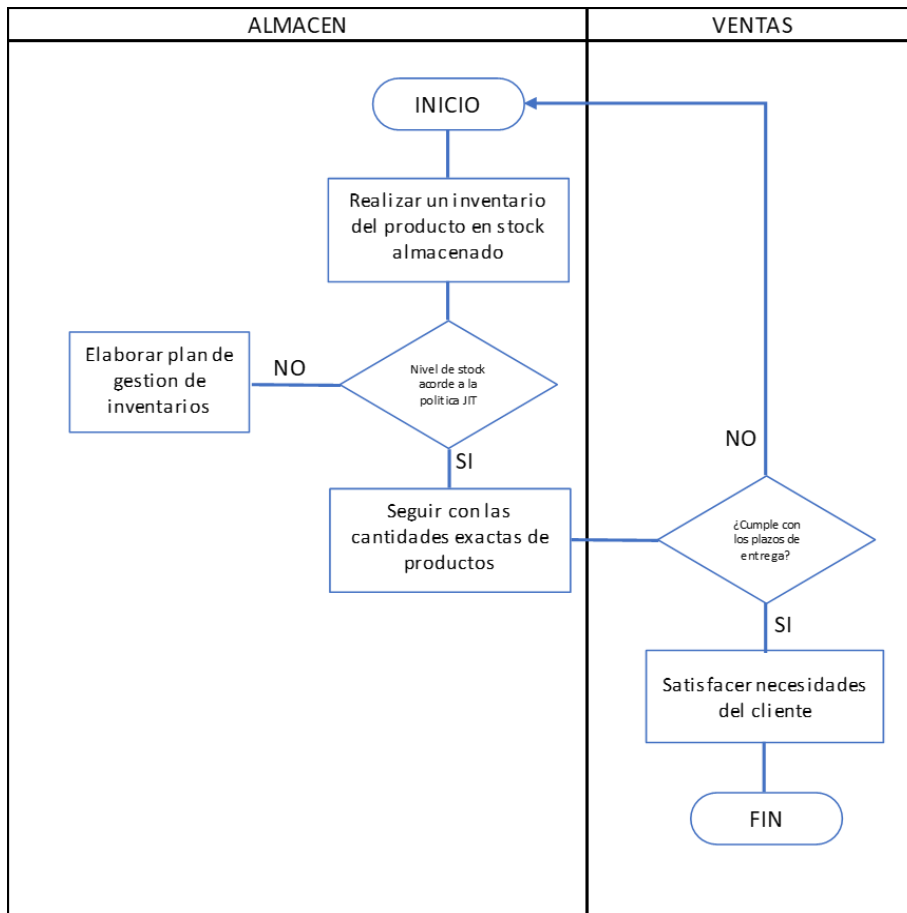


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Para esta política es necesario tener en cuenta un flujograma en el área de ventas que recopila la información registrada en el sistema de esa área, luego analizar los productos más vendidos y pedirle al área de compras que tenga siempre en cuenta el stock necesario para mantener la satisfacción de los clientes.

- ✓ **Política de Justo a tiempo o just in time:** Este sistema ayudará a evitar el malgastar de los recursos en acumulación de inventario y en la generación de gastos por el mantenimiento de estos, manteniendo una producción constante, es decir, producir cantidades exactas de productos determinados y de esta manera generando mejor control del cumplimiento de los plazos de entrega, dando una satisfacción en el cliente y a la vez un gran ahorro para la solvencia de la empresa.

Figura 10: Política de Justo a tiempo o just in time.



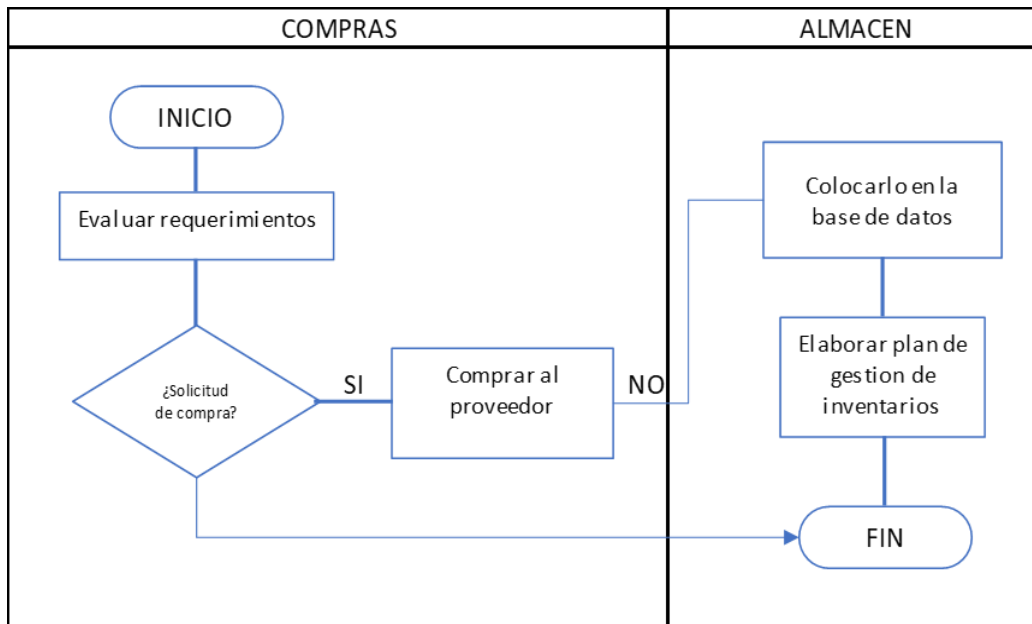
Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Para implementar una política justo a tiempo se debe tener en cuenta el producto de stock disponible en el área de almacén, para lo cual en el flujograma nos lleva a tomar nuestra primera decisión para saber si está acorde con el método JIT. De no estar acorde con la política se solicita al área elaborar un plan sobre gestión de inventarios y de tener una respuesta positiva, lo que se aconseja es seguir manteniendo un stock de productos, esto conlleva a preguntarle al área de Ventas si cumple con los plazos de entregas, de no ser así se vuelve a realizar el análisis, y de Si ser así lo que sería correcto es continuar con la satisfacción de sus clientes.

- ✓ **Política para un sistema de revisiones programadas:** Esta política ayudará a proyectar compras necesarias para no llegar a tener stock acumulado, lo que beneficiará en un mayor control de las existencias, ayudando tener mayor liquidez en

la empresa.

Figura 11: Política para un sistema de revisiones programadas.



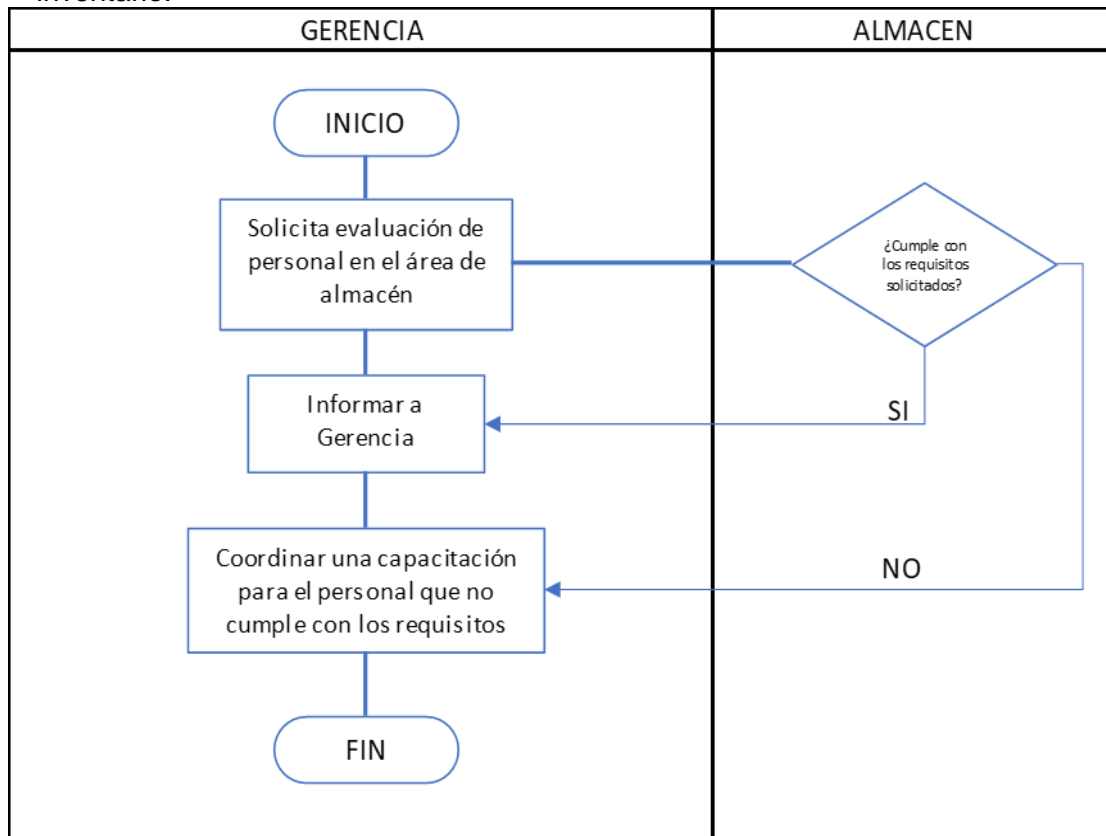
Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Para cumplir con esta política es necesario que el área de compras cumpla con los requerimientos que se soliciten, de no haber ninguna solicitud, se finaliza con el flujograma, de solicitar algún producto, se realiza la compra con el proveedor, se informa al almacén y se registra en la base de datos para que el área de almacén haga gestión de los inventarios.

✓ **Política para un personal calificado y manejo adecuado del sistema de inventario:**

Esta política ayudará a dar un buen manejo del sistema de control de inventarios, en donde se registran las notas de ingreso y salida de insumos que maneja la empresa.

Figura 12: Política de personal calificado para un manejo adecuado del sistema de inventario.

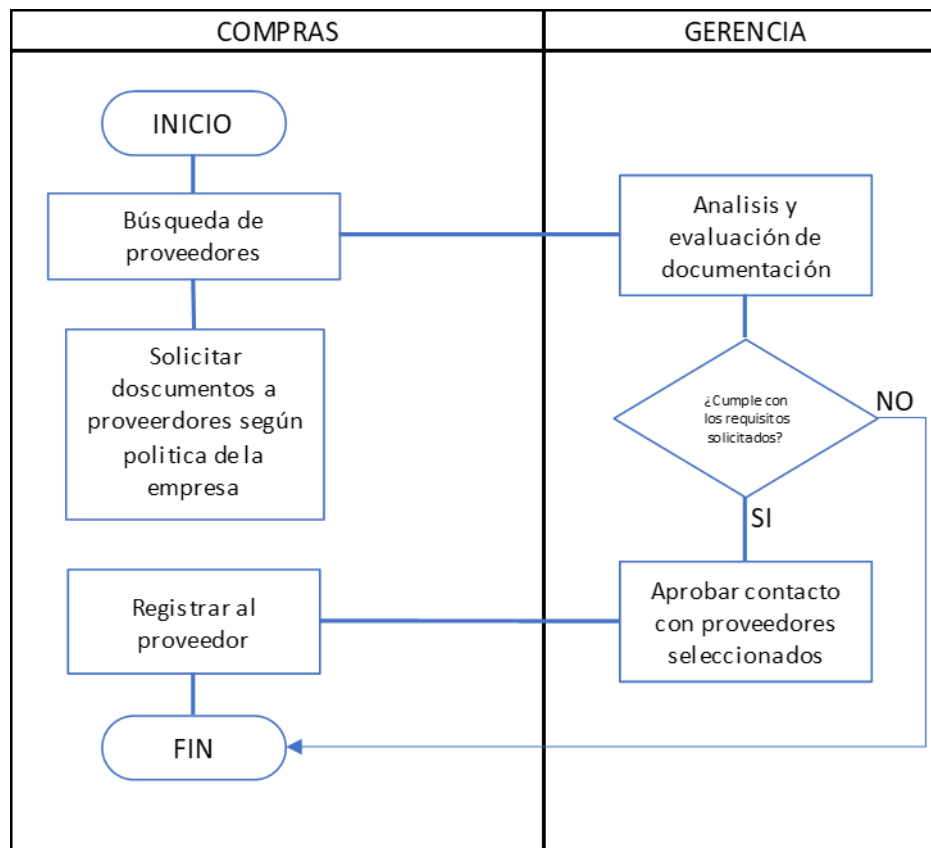


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Esta política se puede implementar si el área de gerencia solicita una evaluación al personal que se encuentra en el área de almacén, de cumplir con los requisitos solicitados, se informa a la gerencia, de no cumplir la misma área, solicita coordinar una capacitación al personal que no cumple con los requisitos y se pone fin al flujograma.

- ✓ **Política de análisis de compra por lote:** Esta política se implementará como punto de estrategia para aprovechar las promociones que los proveedores brindan, como también en la reducción de los costos y de esta forma ayudando en la liquidez de la empresa.

Figura 13: Política de análisis por lote.

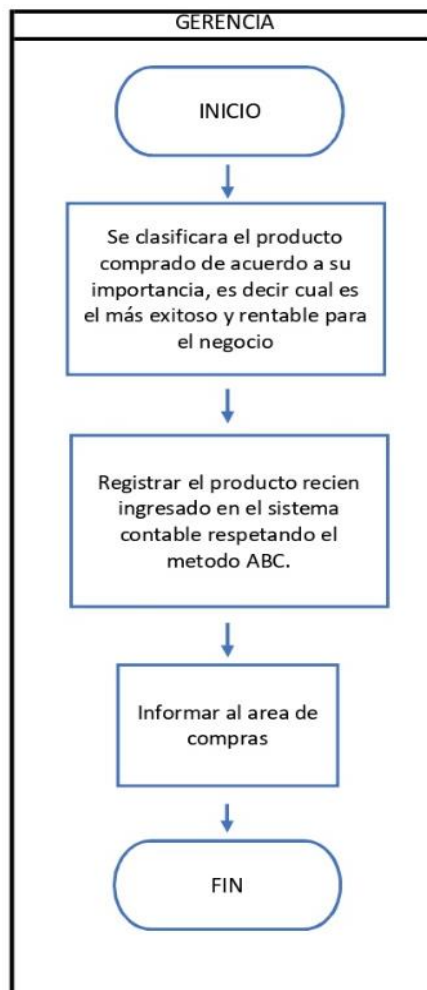


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Hay que implementar este flujograma para poder implementar esta política en la empresa, para ello el área de compras debe buscar a ciertos proveedores, solicitar los documentos según lo que pide implementarse en esta política, pedirle al área de gerencia que analice y evalúe la documentación presentada, de ser negativa la información brindada para la empresa se pone fin a la evaluación y de ser positiva se aprueba el contacto con los proveedores seleccionados y se pide al área de compras que se registre a los nuevos proveedores.

- ✓ **Política para analizar el mejor método de valoración de existencia:** Se tomará la decisión de analizar con el método ABC, ya que este método proporcionara información de los productos de acuerdo a su clasificación e importancia, el cual ayudara identificar que productos son exitosos y rentables para la empresa, tomándose también como una forma de estrategia y control de existencias.

Figura 14: Política para analizar el mejor método de valoración de.

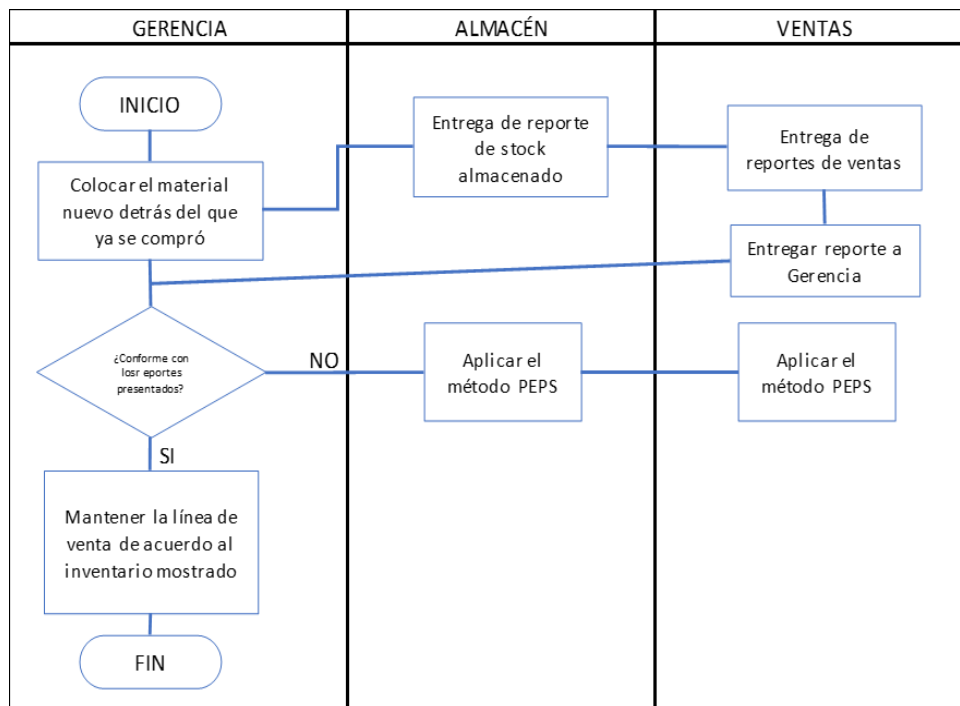


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Para implementar esta política se debe solicitar al área de almacén que coloque los productos de acuerdo a su clasificación e importancia según el más exitoso y rentable para el negocio, luego registrarlo en el sistema teniendo en cuenta el método ABC, para que haga más eficaz la salida del inventario. Finalmente, informar al área de compras.

- ✓ **Política para gestionar un reporte de inventario vs ventas:** Esta política ayudará a tener un mejor control de la información realizada en la empresa en donde se podrá obtener con exactitud la salida de existencias contra las ventas realizadas.

Figura 15: Política para gestionar un reporte de inventario vs ventas.

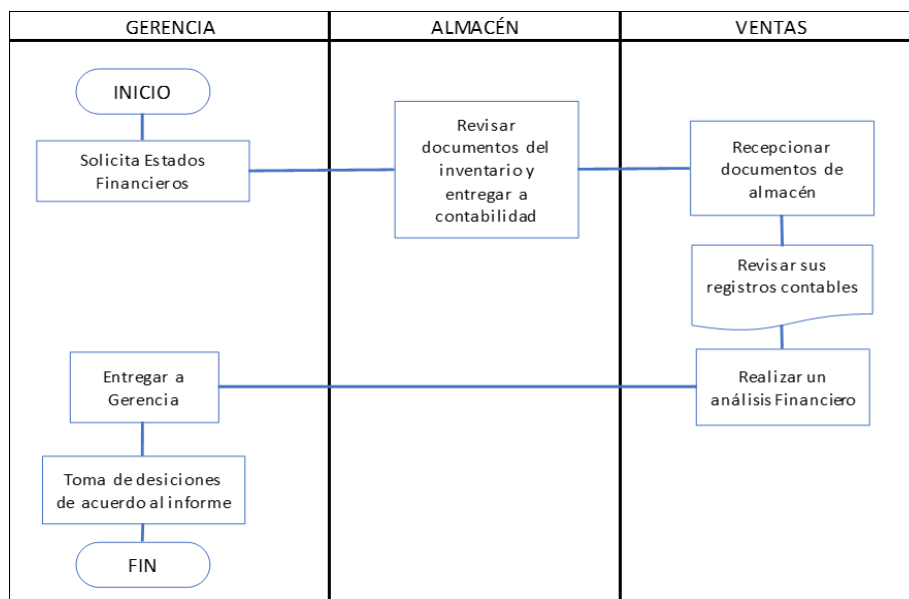


Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Para realizar un inventario VS ventas es necesario que la gerencia solicite reporte al área de almacén y ventas, quienes entregan su reporte al área de gerencia de stock almacenado y reporte de ventas respectivamente. Si la Gerencia no está conforme con el reporte, pedirá a las áreas de almacén aplicar el método PEPS de forma correcta y Promocionar mejor los productos al área de ventas. Pero si la Gerencia se encuentra conforme con los datos brindados, solo se les pedirá mantener la línea de acuerdo al inventario mostrado.

- ✓ **Política de análisis a los estados financieros por medio de ratios:** La rotación de inventario con esta política se busca tener capacidad de analizar ámbitos de la empresa como liquidez, rentabilidad y gestión, en este trabajo de investigación se destaca la importancia del análisis por ratios de la rotación de inventarios, logrando una información más acorde a la realidad de la empresa.

Figura 16: Política de análisis a los estados financieros por medio de ratios.



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Este flujo permitirá implementar una política que ayude a analizar los estados financieros de la empresa. Al ser el gerente que toma cualquier decisión, es quien será el que solicite los estados financieros; para lo cual el área de almacén debe revisar todos sus documentos de inventario y entregarlos al área contable, la que recepciona los documentos, además los revisa y los analiza según sus registros contables y de acuerdo a los ratios de rentabilidad y rotación de inventarios, para obtener un informe de análisis financiero. Se le entrega a Gerencia y es quien se encargará de tomar cualquier decisión para la mejora y crecimiento del negocio.

Resultado del objetivo general denominado: Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.

Se determinó que la gestión de inventario en la situación económica, su incidencia es positiva; por lo que con lleva un buen flujo de liquidez, como se visualiza en la tabla 13, en el cual está representada en un 40.76% del efectivo y equivalente de efectivo basándose en el total de activos de la empresa en el periodo 2022, con el cual puede solventar sus obligaciones a corto plazo, generando a la vez una buena rentabilidad con un 25.65% de

ganancia como lo muestra el indicador del margen bruto mencionado en la tabla 15, como también en el estado de resultados descrito en la tabla 14 con un 9.57% de utilidad neta a base de los ingresos brutos contra sus costos y gastos operativos.

3.2. Discusión

El trabajo de investigación realizado en donde su objetivo general es Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022, está desarrollado con base en los instrumentos de recolección de datos, dando respuesta y aporte a sus objetivos específicos.

Objetivo específico 1: Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

La empresa Salud ocular E.I.R.L., en base a los resultados de su primer objetivo específico, la empresa está desarrollando procesos para mejorar esta gestión como se muestra en la tabla 04 del reporte a gerencia, en donde se visualiza un claro análisis sobre puntos claves como el control por ítems, compras y ventas en unidades y el stock por cada producto para el periodo 2022, también se realizó el análisis para ver cuáles son los productos más vendidos mediante un ranking, dando como resultado a las resinas simples y las monturas de acetato descrito en la figura 07, siendo su mercado objetivo los consumidores del estatus C, D, E mostrados en la figura 05. Una buena gestión de inventario da como resultado un mejor manejo en la rotación para no tener acumulaciones, esto de nota al analizar los ratios de gestión de inventarios en donde se logró una rotación de 10.14 veces al año o cada 36.01 días como se nota en la tabla 16.

Los resultados obtenidos son óptimos después de generar los análisis descritos, estos mismos coinciden con la investigación desarrollada y mencionada en el tercer antecedente a nivel internacional por Guerrero & Clavijo (2021), en su trabajo de investigación “Diseño de

un sistema de gestión de inventarios incluyendo los procesos de compras, almacenamiento y distribución en la empresa Tornirap S.A.S”, donde llegan a la conclusión de optar por un sistema que ayude a gestionar bien su inventario y terminar con la acumulación de stock y mediante este sistema dar como iniciativa al decrecimiento del stock, dando como resultado a la disminución de costos de almacenamiento. En ambos trabajos concuerdan que una buena gestión favorece a tener un mayor control, reduciendo gastos y mejora la calidad de información.

En tanto con el alcance mencionado en el quinto antecedente de nivel internacional por Rodríguez & Hernández (2019), en su informe sobre “Análisis de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Supermercado NYC, SRL, en el periodo, 2017 – 2018”, señala que las decisiones erradas a la mala gestión de inventarios por los gerentes comerciales afectan pérdidas derivadas como: obsolescencia de productos y maquinaria, excesos de stock o pérdidas derivadas del proceso de almacenamiento, esta mala gestión de inventario llega a afectar a las ventas y sobre todo a la pérdida de clientes. Esta investigación también coincide, encontrado por los tesisistas Rodríguez y Hernández, que a mayor control de los inventarios hay mayor liquidez.

Objetivo específico 2: Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

La empresa Salud ocular E.I.R.L., con base en los resultados de su segundo objetivo específico, analizar la condición económica de la empresa, se encontró que en el estado financiero señalado en la tabla 13, en donde la cuenta efectivo y equivalente de efectivo tuvo un cierre en el periodo 2022 con un 40.76%, equivalente a una buena liquidez y un 15.78% de sus existencias, teniendo un regular stock, basándose estos dos factores como parte del activo corriente, y como contraparte su pasivo corriente con un total de 34.15%, dando como conclusión solvencia de liquidez contra sus obligaciones a corto plazo, mostrado mediante el indicador de liquidez y prueba ácida con resultados óptimos de 1.71 y 1.19, teniendo como

efecto la disponibilidad de cumplir sus deudas. En tanto, con referencia a los estados de resultados indicados en la tabla 13, la empresa cuenta con 345,816.26 soles de sus ventas netas mostrados en la tabla 07, tomando como punto de partida para realizar el desglose para encontrar el resultado de una ganancia o pérdida, mediante la influencia de los costos con un 74.35% y gastos operativos con un 15.01%, obteniendo como resultado un 25.65% como utilidad bruta y un 9.57% como utilidad del ejercicio.

Estos datos conseguidos con el desarrollo del segundo objetivo, llegan a coincidir con la investigación mencionada en el segundo antecedente de nivel local por Barboza & Caruajulca (2020), en su trabajo de investigación "La Gestión de inventarios y su impacto en el Resultado Económico de la empresa Distribuciones Leoncito S.A., del periodo 2016-2017", llegando a concluir un efecto beneficioso en el producto financiero, mediante una buena mejora del buen manejo de los indicadores considerándolo rentable para la empresa. Llegando a coincidir con los tesisistas, que una buena rotación de inventario repercute positivamente en la liquidez y en la rentabilidad de la empresa, como se muestran en las tablas 13 y 14.

Objetivo específico 3: Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

La empresa Salud ocular E.I.R.L., basándose en los resultados de su tercer objetivo específico. Se planteó políticas, para tener una mejora en el análisis de gestión de compras, en la disminución de gastos logísticos y operativos, en la mejora de la capacidad humana para un buen registro de las existencias y tener una buena relación con los clientes y proveedores, repercutiendo estos factores en los estados financieros y en los estados de resultados mostrados en la tabla 13 y 14, donde se propondrá la implementación de políticas tales como: gestión de demanda histórica, política del sistema justo a tiempo o just in time, políticas para un sistema de revisiones programadas, política para un personal calificado y manejo adecuado del sistema de inventario, política de análisis de compra por lote, política para analizar el mejor método de valoración de existencias, política para gestionar un reporte

de inventario vs ventas y políticas de análisis a los estados financieros por medio de ratios, estas políticas hacen una diferencia en vista que al no contar con ellas la empresa no llega a cumplir con sus procesos logísticos en varios factores de la gestión de inventarios, en donde las políticas establecidas tienen la finalidad de ayudar en la gestión de inventarios y ser una herramienta para cumplir los objetivos de la empresa como se referencian en las figuras 09 hasta la 16 descritas en la presente investigación, estos resultados se reafirma con el proyecto descrito en el cuarto antecedente de carácter internacional del investigador Moncayo (2020), en su investigación "Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa F&F Computer S.A., Canton La Libertad, Provincia Santa Elena, Año 2018", donde llega a la conclusión, que los procesos de inventarios no se gestionaban de forma eficaz por la carencia de políticas, lo que lleva a tener desventajas en puntos clave, como la falta de mecanismo de protocolos de compras, salidas y almacenamiento de stock, ante estas desventajas ya dichas, se propuso realizar una guía de inspección y empleo de los inventarios para tener un impacto en la rentabilidad mediante políticas bien estructuradas para una acertada administración en las actividades de despacho y distribución de la mercadería. Se coincidió en la aplicación de políticas para una mejora en la gestión de inventarios, considerando también que no solo una mayor gestión incurre en la mejora de la rentabilidad, sino que también se muestra un incremento de flujo de caja y liquidez.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Después de ultimar el estudio y tomando en consideración a los objetivos específicos con base en los resultados presentados y obtenidos, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Se comprobó que la gestión de inventarios contribuye al manejo y control de las existencias por medio de instrumentos y mecanismos de gestión, mediante reporte a gerencia, Kardex, control por ítem, proyecciones de ventas y compras, ranking por unidades vendidas por producto, ranking de ventas totales por producto, estos instrumentos se pueden evidenciar en los resultados del primer objetivo evidenciados en las tablas 04, 05, 06, 08, 09, 12 y en las figuras 07 y 08 de la presente investigación.
2. Según análisis de la situación económica y su medición mediante ratios se concluyó que el efectivo y equivalente de efectivo es eficiente con 65,503.00 soles en donde un 20% es efectivo en caja y un 80% en cuenta corriente, de acuerdo al análisis vertical del estado financiero está representado con un 40.76% y con 1.19 de disponibilidad según ratio de medición de prueba ácida, con respecto a los resultados mencionados la empresa puede solventar sus deudas a corto plazo mostradas en las tablas 13 y 15, en donde también se detalla que las existencias muestran un resultado con base en el saldo del periodo 2022, indicando un 15.78% de stock para el próximo periodo, asimismo también se muestra una mejora en la rentabilidad de la empresa con un 9.57% de utilidad neta y un 25.65% de margen de ganancia por cada sol obtenido, citado en las tablas 14 y 15.
3. Según las políticas propuestas a la empresa Salud ocular E.I.R.L., concluyeron en dar solución en hacer más eficiente la labor del personal en la gestión de inventario, logrando facilitar un buen manejo de información en los reportes de gestión, un mejor

control de las existencias y tener un dominio más conveniente de los gastos operativos y logísticos para una buena solvencia de liquidez y rentabilidad.

4. Finalmente, se llegó a la conclusión de la investigación, que una buena gestión de inventario y un análisis de la situación económica, tiene una incidencia positiva para la empresa Salud ocular E.I.R.L., en donde se busca ser eficiente en los procesos de gestión y tener un mejor equilibrio en su situación económica como lo muestra los indicadores de ratios mencionados en la tabla 15.

4.2. Recomendaciones

Tras las conclusiones obtenidas como resultado de la investigación, se hacen las recomendaciones siguientes:

1. Implementar un sistema contable que tenga un módulo de inventarios más eficiente y versátil que se adapte a las necesidades de la empresa para lograr tener una buena información que servirá como base para analizar y preparar estrategias de compras y ventas por productos, según sea la necesidad de la empresa.
2. Desarrollar análisis semestrales a los estados de situación financiera, como también análisis horizontal, donde se pueda evidenciar el crecimiento como el decrecimiento de la realidad de la empresa y de esta manera poder realizar buenas inversiones y por último, realizar análisis de flujo de caja para verificar la solvencia para pagos de deudas a corto plazo y posibles préstamos financieros.
3. Considerar las políticas establecidas como punto mínimo para llevar el control de inventarios y situación económica, también considerar la complementación de nuevas políticas para reforzar a las propuestas y tener una mejor calidad de información.
4. Optimizar el proceso de la gestión de inventarios con la implementación de las políticas, para dar un buen mejoramiento en el control de las existencias y como resultado una buena liquidez y rentabilidad de la empresa, como, por ejemplo, apoyarse en herramientas de control como Kardex, reportes, sistemas y auditorías internas, el cual permitirá seguir con un efecto positivo como se mostró durante el periodo 2022, pero más eficiente.

REFERENCIAS

- Alcocer, B. y Castillo, V. (2021). *Gestión de inventario para optimizar la rentabilidad de la empresa COINSAFE SAC., Chiclayo 2020. Universidad Señor de Sipán*. [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS.
- Almena, F. (2021). La pandemia del COVID le cuesta al sector óptico 318,5 millones de euros tras su decrecimiento del 18%. *OPTIMODA*. <https://www.optimoda.es/economia/la-pandemia-del-covid-le-cuesta-al-sector-optico-3185-millones-de-euros-tras-su-decrecimiento-del-18/>
- Alvítez, M. (2022, 9 de Mayo). Demografía empresarial: un análisis del presente y futuro de Chiclayo. *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobejo USAT*. <http://especializate.usat.edu.pe/blog/demografia-empresarial-un-analisis-del-presente-y-futuro-de-chiclayo/>
- Alvítez, M. (2023, 13 de abril). Cómo impacta el ciclón Yaku al sector empresarial lambayecano. *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobejo USAT*. <http://www.usat.edu.pe/articulos/como-impacta-el-ciclon-yaku-al-sector-empresarial-lambayecano/>
- Anaya Tejero, J. J. (2008). *Almacenes: Análisis, Diseño y Organización*. Esic Editorial. <https://www.google.com.pe/books/edition/Almacenes/ND-L5bo-5aYC?hl=es&gbpv=1>
- Andrade, A. (2011). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Contadores y Empresas: Asesoría Económico-Financiera* (170), 59-61. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/608313/Art%C3%83%C2%ADculo%20%20Noviembre%202011%20An%C3%83%C2%A1lisis%20del%20ROA%20ROE%20y%20ROI.pdf?sequence=1>
- Angulo Guiza, U. G. (2018). *Contabilidad Financiera*. (2ª ed.). Ediciones de la U.
- Arenal Laza, C. (2020). *Elaboración y Gestión de Inventarios*. Editorial Tutor Formación.

https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_UF0476/bpXSDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1

Arenal Laza, C. (2022). *Diseño de Almacén*. Editorial Tutor Formación.

https://www.google.com.pe/books/edition/Dise%C3%B1o_y_organizaci%C3%B3n_d_el_almac%C3%A9n_UF0/jFR_EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1

Arenal Laza, C. (2022). *Gestión de Proveedores*. MF1004. Editorial Tutor

Formación. https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_Proveedores_MF1004/v01mEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=proveedores&printsec=frontcover

Arias, F. (2012). *El proyecto de la investigación, introducción a la metodología científica*. (6ª

ed.). Editorial Episteme. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>

Barboza, A. y Caruajulca, H. (2020). *La gestión de inventarios y su impacto en el resultado*

económico de la empresa distribuciones Leoncito S.A., del periodo 2016-2017. [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Dspace.

Bautista, S. (2020). *Característica del régimen MYPE tributario y la situación económica*

financiera de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: caso Molinos Miranda E.I.R.L. – Paiján, 2020. [Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. Repositorios Latinoamericanos.

Caicay, D. (2020). *Propuesta del control interno a los procesos operativos en la empresa J.R.*

Corporation E.I.R.L y su efecto en la rentabilidad, Chiclayo 2017. [Tesis de licenciatura, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio USMP.

Carrasco, E. (2022). *Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa*

JCC Ingenieros Contratista E.I.R.L. – Chepén, año 2020. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo]. Repositorio UNT.

CIOPERU (11 de abril de 2022). *¿Problemas en la cadena de suministros?*.

<https://cioperu.pe/articulo/34143/problemas-en-la-cadena-de-suministro/>

Cobo, F. (2019). *Gestión de inventario y la optimización del stock en la empresa granos del*

- Ecuador. [Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30058/1/T4608i.pdf>
- Coll, F. (19 de mayo de 2020). *Compra*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/compra.html>
- Cruz Fernández, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. IC Editorial.
- Cuevas Villegas, C. (2001). *Medición del desempeño: Retorno Sobre Inversión, ROI; Ingreso residual, IR; Valor Económico Agregado, EVA; Análisis Comparado*. Estudios Gerenciales, (79), 13-22..
- Da Silva, D. (2021, 15 de marzo). *Teoría del consumidor: 7 elementos que motivan las compras*. Blog de Zendesk. <https://www.zendesk.com.mx/blog/teoria-del-consumidor/#:~:text=%C2%BFEmpezamos%3F-,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20teor%C3%ADa%20del%20consumidor%3F,al%20comprar%20productos%20y%20servicios>.
- DEIPE (07 Febrero 2022). *Evolución de las Ópticas en España*. <https://blog.deipe.com/evolucion-de-las-opticas-en-espa%C3%B1a>
- Diario Gestión (04 de julio de 2019). *Empresas elevan ventas en 25% al automatizar gestión de inventarios*. <https://gestion.pe/peru/peru-adjudica-obras-en-escuelas-de-la-sierra-sur-del-pais-a-la-empresa-minera-las-bambas-noticia/>
- Dulanto, G. (28 de marzo de 2022). *Problemas del crecimiento (y desarrollo) económico en el Perú actual*. Universidad de Piura. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2022/03/problemas-de-crecimiento-y-desarrollo-economico-en-peru-actual/>
- El Cristal Roto (20 de enero de 2022). *Problemas frecuentes en el control de inventarios*. <https://elcristalroto.pe/tecnologia/problemas-frecuentes-control-inventarios/>
- El Economista (s.f.). *Margen Bruto*. <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/margen-bruto>
- Enciclopedia Contable. (2023). *Ratios de gestión*. <https://enciclopediacontable.com/ratios->

[financieros/gestion/](#).

Enriquez, L., Musayón, M., Purisaca, A. y Quiroz, A. (2021). Impacto de la Covid-19 en la Economía de la Salud en Lambayeque-Perú. *Revista Científica de Enfermería CURAE*, 4(2), 2-4.

Escudero Serrano, J. (2014). *Gestión de Compras*. Ediciones Paraninfo S.A.
https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_compras/fNj7CAAQBAJ?hl=es&gbpv=1

Espinoza Freire, E. E. (2019). *Las variables y su operacionalización en la investigación educativa*. Revista Conrado, 15(69), 171-180.
<http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado>

Espinoza, K. (2020). *Gestión de Inventario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa de Repuestos Automotriz Jhon, Cantón Quevedo, Periodo 2018 – 2019*. [Tesis de maestría, Universidad Técnica Estatal de Quevedo].
<https://repositorio.uteg.edu.ec/bitstream/43000/6231/1/T-UTEQ-129.pdf>

Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª ed.). McGRAW-HILL EDUCACION. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Figueroa, M. y Reyes, S. (2022). *Gestión de Inventarios a través del Business Intelligence en una empresa del sector Retail: Caso Mumuso*. [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio PUPC.

Fisher de la Vega, L. E. y Espejo Callado, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4a ed.). McGraw-Hill Educación.

Flamarique, S. (2019). *Manual de Gestión de Almacenes*. Marge Books SL.
https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_gesti%C3%B3n_de_almacenes/P7SPDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1

Garduño, E. (06 de setiembre de 2019). *Un mal manejo de inventarios puede ocasionar la quiebra de tu empresa*. LOFTON, Servicios Integrales.
<https://loftonsc.com/blog/contabilidad/un-mal-manejo-de-inventarios-puede-ocasionar-la-quiebra-de-tu-empresa/>

- Gasbarrino, S. (s.f.). *PEPS: qué es, cómo implementarlo y ejemplo*. HubSpot.
<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-metodo-peps#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20PEPS%3F,comprados%2C%20vendidos%20y%20en%20existencia>.
- Gómez Aparicio, J. (Ed.). (2013). *Gestión Logística y Comercial*. McGraw-Hill Educación.
- Gonzales, O (26 de marzo de 2021). *Ratio financiero: conoce a profundidad el estado de tu empresa* <https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/ratio-financiero>
- Grupo El Comercio Exterior (20 de octubre de 2020). Las Mejores Estrategias Para Reducir Costos En Logística. <https://blog.grupoei.com.mx/como-reducir-costos-logisticos>
- Guerrero, I. y Clavijo C. (2021). Diseño de un sistema de gestión de inventarios incluyendo los procesos de compras, almacenamiento y *distribución en la empresa Tornirap S.A.S*. [Tesis de Licenciatura, Universidad el Bosque]. Repositorio Institucional el Bosque.
- Indeed (30 de setiembre de 2022). *Qué es la gestión de inventarios y cómo se hace*.<https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/gestion-inventarios-que-es>
- Jiménez C. (2005). *Gestión Financiera de la Empresa*. (1^{ra} ed.). Pirámide.
- Kotler, P. (Ed.). (2019). *Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control*. (8^a ed.). Magíster en Administración - Tiempo Parcial 29 ESAN.
<https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/DIRECCION-DE-MERCADOTECNIA-PHILIP-KOTLER.pdf>
- Leimbach, M. (s.f.). Diferenciación de Ventas a través de Mejorar el Valor. *Wilson Learning Corporation*. <https://www.wilsonlearning.com/wlw/articles/s/differentiation-value?site=LATAM>
- Leiva Bonilla, J. C. (2007). *Los Emprendedores y la creación de Empresas*. Editorial Tecnológica de Costa Rica.

- León, C. (2020, 17 de Julio). ¿Reactivación?: Una mirada a Lambayeque. *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrobejo USAT*.
<http://www.usat.edu.pe/articulos/reactivacion-una-mirada-a-lambayeque/>
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica de Análisis y Evaluación*. Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
- Llamas, J. (17 de agosto de 2020). *Valoración de existencias*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/valoracion-de-existencias.html>
- Merejildo, J. (2023, 22 de Mayo). Inseguridad en los negocios en pleno centro de Chiclayo. *La Republica*. <https://larepublica.pe/sociedad/2023/05/18/chiclayo-empresario-defiende-su-tienda-a-correazo-limpio-en-pleno-centro-de-la-ciudad-lrnd-nvb-210078>
- Moncayo, S. (2020). *Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa F&F Computer S.A, Cantón La Libertad, Provincia Santa Elena, año 2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Mora García, L. A. (2010). *Indicadores de la Gestión Logística: KPI los indicadores claves del desempeño Logístico*. (2ª ed.). Bogotá, D.C.
- Opticando (14 de agosto de 2020). *El sector óptico prevé serias dificultades para superar la crisis*. <https://blog.opticando.es/el-sector-optico-preve-serias-dificultades-para-superar-la-crisis/>
- Ortega, C. (s.f.). *¿Cómo citar una Página Web?*. Question Pro. <https://normas-apa.org/referencias/citar-pagina-web/>
- Parra, E. y Madero, M. (2003). *Estrategia de Ventas y Negociaciones*. Panorama Editorial.
- PCREDCOM (29 de setiembre de 2021). *¿Qué es el Kardex?*
<https://pcredcom.com/blog/software/kardex/>
- Pérez, M. y Wong, H. (2018). *Gestión de Inventarios en la Empresa Soho Color Salón & Spa en Trujillo (Perú), en 2018*. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 14(27).
- Quiroz, J. (2021). *Diseño de un sistema de gestión de inventarios para reducir los costos de*

- inventario de la empresa Garden Life Cajamarca 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte – Cajamarca]. Repositorio UPN.
- Ramón, M. (2006). *Gestión de inventarios y compras*. Escuela de Negocios. Ed. -2006.
- Rocio Álvarez, I. (2017). *Operación de compras, almacenes e inventarios*. Fundación Universitaria del área Andina.
<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1197/Operaci%C3%B3n%20de%20compras%2C%20almacenes%20e%20inventarios.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, A. y Hernández, J. (2019). *Análisis de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Supermercado NYC, SRL, en el periodo, 2017 – 2018*. [Tesis de maestría, Universidad Abierta para Adultos]. Repositorio Académico Institucional UAPA.
- Rus, A. (01 de mayo del 2020). *Proyección de Ventas*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>
- Sala, R. (09 de Setiembre de 2016). *La situación económica y financiera de una empresa*. Conexión ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-situacion-economico-y-financiera-de-una-empresa#:~:text=Es%20la%20expresi%C3%B3n%20m%C3%A1s%20aproximada,d descuentadas%20al%20valor%20de%20hoy>.
- Salazar, S. (2021). *Gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Inversiones APERLU S.A.C., Chiclayo 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS.
- Santalla, R. (2022). *Implementación de una aplicación móvil para la optimización del proceso de control de inventarios en una empresa importadora y comercializadora de cemento*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Cybertesis.
- Santisteban, A. (2021). *Evaluación de los inventarios y la situación financiera de la empresa Universal Plásticos & Descartables S.R.L., periodo 2018-2019*. [Tesis de licenciatura,

- Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Dspace.
- Slimstok (17 de abril de 2023). *¿Qué es y por qué es importante la Gestión de Inventario?*. Recuperado 03 de mayo de 2023: <https://www.slimstock.com/es/blog/que-es-y-por-que-es-importante-la-gestion-de-inventario/>
- Soler García, D. (2012). *Diccionario de Logística*. (3ª ed.). Alfaomega Grupo Editor S.A.
- Solorzano, R. [Vanguardia XX36]. (14 de agosto de 2018). *Situación Financiera Vs. Situación Económica - Segunda Parte*. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=i8mmq_ojrl
- Spano, D. (30 de Setiembre de 2020). *Una oportunidad para avanzar de las manos de los expertos – Gestión de inventarios para ópticas*. Visión y Óptica. <https://visionyoptica.com/una-oportunidad-para-avanzar-de-la-mano-de-los-expertos-gestion-eficiente-de-inventarios-para-opticas/>
- Torres, G. (2021). El deterioro de los inventarios y la disminución de la utilidad neta en las empresas industriales del Perú. *Revista Espacios*. 42(14). 1-16. <https://revistaespacios.com/a21v42n14/a21v42n14p01.pdf>
- Velásquez, A. (s.f.). *Investigación no experimental: Qué es, características, ventajas y ejemplos*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-no-experimental/>
- Westerfield, R. (2012). *Finanzas Corporativas*. (9ª ed.). McGraw-Hill Educación.
- Westreicher, G. (01 de feberero de 2020). *Comercialización*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html>

ANEXOS

ANEXO 1: Validación de instrumentos por tres expertos



INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	Marco Flavio Chavez Cabanillas
PROFESIÓN	Contador Público Colegiado
ESPECIALIDAD	Tributaria
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	6 años
CARGO	Docente I.S.P. Guadalupe.
<u>TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION</u>	
EFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022	
NOMBRE DE LOS TESISISTAS	Huarancca León David Juanyery
ESPECIALIDAD	Escuela de contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Entrevista
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.
	<u>ESPECÍFICOS</u> <ul style="list-style-type: none"> - Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022. - Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022. - Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
COLABORADOR 1: GERENTE	
1. ¿Cuenta con un reporte especializado que le permita medir los ingresos y salidas de mercadería?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Con qué frecuencia recibe las proyecciones de ventas y compras?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Qué políticas realiza para contrarrestar una disminución de ventas?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Cuenta con cartera de proveedores para el abastecimiento del almacén de la empresa?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____

<p>5. ¿Qué políticas tiene implementado para la gestión de inventarios en el caso de un aumento del volumen de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Con qué frecuencia se realizan inventarios de existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Qué estrategia de gestión lleva actualmente para controlar las existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el control de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el manejo del flujo de efectivo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cree Ud. que una buena gestión de</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p>

inventario tiene repercusión en la situación económica de la empresa?	SUGERENCIAS: _____ _____ _____
--	--------------------------------------

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 C.P.C. Marcelino Chaves Cabanillas
1111 02 4334

JUEZ - EXPERTO

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 2: CONTADOR</p>	
<p>1. ¿Cuenta con un sistema adecuado para medir los ingresos y salidas de mercadería? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>2. ¿A cuánto asciende el costo en insumos durante el periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. ¿Cuánto es el valor que asciende el desmedro en el último periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. ¿Con qué frecuencia se realiza una toma de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>5. ¿Cuál es el indicador de la rotación de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Qué métodos aplica para el análisis de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Se aplican ratios para ver la situación económica de la empresa? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuál es el valor relativo porcentaje de las existencias en el estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Qué porcentaje representa el efectivo y equivalente de efectivo del activo como parte del estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los riesgos que se está asumiendo por no contar con políticas de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


C.P.C. Marcelino Chávez Cabanillas
M.A. 02-4324
JUEZ - EXPERTO

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
COLABORADOR 3: TECNICO OPTOMETRA - BISELADOR	
1. ¿Con qué frecuencia recibe capacitaciones por parte de la empresa?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Considera que el área de trabajo para la realización de labor es el adecuado?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Cuenta con stock mínimo de insumos y cada que tiempo se abastece?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿A cuánto asciende el requerimiento por producto que solicita el área de ventas?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Mediante qué herramientas Ud. controla la disponibilidad de insumos?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____

6. ¿Qué criterios considera Ud. para dar de baja por desmedro un insumo o producto terminado?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿A cuánto asciende el stock real de insumo disponibles?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿A cuánto asciende la rentabilidad que genera la maquinaria a fin del periodo 2022?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Qué criterio utilizaría para determinar la calidad óptima de los materiales a utilizar en su trabajo?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿En base a su experiencia que puntos ha tomado para determinar que la logística de abastecimiento sea correcta?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
-----------------------	-----------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ EXPERTO

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 4: ASESOR DE VENTAS</p>	
<p>1. ¿Con que frecuencia se efectúa capacitaciones de acorde al puesto laboral?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué herramientas de control utiliza para gestionar el stock de las ventas generadas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Considera usted que contar con un sistema de Kardex personalizado influiría en el desarrollo de su trabajo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué productos con menos demanda son los de más alto precio?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Cuánto es el stock real de productos en almacén al final del día?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

6. ¿Cuenta con un sistema de control del stock disponible?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Considera usted que mediante una mejora de marketing aumentaría las ventas? ¿Por qué?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Son considerados sus aportes para la creación de políticas de ventas?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Qué políticas de garantía cuenta por cada producto vendido?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Cuál es el porcentaje por descuento y en qué caso?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

C.P.C. Marco A. Chaves Cabanillas
Mat. 02-4324

JUEZ - EXPERTO



Universidad
Señor de Sipán

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		<i>Merly Esther Papayan Torres</i>
*	PROFESIÓN	<i>Contador Público Colegiado.</i>
	ESPECIALIDAD	<i>Maestría en Auditoría.</i>
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	<i>28 años</i>
	CARGO	<i>Jefe de Tesorería M-D-P.</i>
<u>TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION</u>		
EFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022		
NOMBRE DE LOS TESISISTAS		Huarancca León David Juanyery
ESPECIALIDAD		Escuela de contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION		<u>GENERAL</u>
		Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.
		<u>ESPECÍFICOS</u>
		<ul style="list-style-type: none">- Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.- Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.- Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 1: GERENTE</p>	
<p>1. ¿Cuenta con un reporte especializado que le permita medir los ingresos y salidas de mercadería?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Con qué frecuencia recibe las proyecciones de ventas y compras?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Qué políticas realiza para contrarrestar una disminución de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Cuenta con cartera de proveedores para el abastecimiento del almacén de la empresa?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Qué políticas tiene implementado para la gestión de inventarios en el caso de un aumento del volumen de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Con qué frecuencia se realizan inventarios de existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Qué estrategia de gestión lleva actualmente para controlar las existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el control de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el manejo del flujo de efectivo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cree Ud. que una buena gestión de</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p>

inventario tiene repercusión en la situación económica de la empresa?	SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u> 10 </u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO

CPC. MERY POPAYAN TORRES
MAT. 02 - 4323

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 2: CONTADOR</p>	
<p>1. ¿Cuenta con un sistema adecuado para medir los ingresos y salidas de mercadería? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>2. ¿A cuánto asciende el costo en insumos durante el periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>3. ¿Cuánto es el valor que asciende el desmedro en el último periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>
<p>4. ¿Con qué frecuencia se realiza una toma de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____</p>

<p>5. ¿Cuál es el indicador de la rotación de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Qué métodos aplica para el análisis de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Se aplican ratios para ver la situación económica de la empresa? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuál es el valor relativo porcentaje de las existencias en el estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Qué porcentaje representa el efectivo y equivalente de efectivo del activo como parte del estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los riesgos que se está asumiendo por no contar con políticas de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO

CPC. MERY POPAYAN TORRES
MAT. 02 - 4323

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 3: TECNICO OPTOMETRA - BISELADOR</p>	
<p>1. ¿Con qué frecuencia recibe capacitaciones por parte de la empresa?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Considera que el área de trabajo para la realización de labor es el adecuado?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuenta con stock mínimo de insumos y cada que tiempo se abastece?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿A cuánto asciende el requerimiento por producto que solicita el área de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Mediante qué herramientas Ud. controla la disponibilidad de insumos?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

6. ¿Qué criterios considera Ud. para dar de baja por desmedro un insumo o producto terminado?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7. ¿A cuánto asciende el stock real de insumo disponibles?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿A cuánto asciende la rentabilidad que genera la maquinaria a fin del periodo 2022?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué criterio utilizaría para determinar la calidad óptima de los materiales a utilizar en su trabajo?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
10. ¿En base a su experiencia que puntos ha tomado para determinar que la logística de abastecimiento sea correcta?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
------------------------------	-----------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ - EXPERTO

CPC. MERY POPAYAN TORRES
MAT. 02 - 4323

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 4: ASESOR DE VENTAS</p>	
<p>1. ¿Con que frecuencia se efectúa capacitaciones de acorde al puesto laboral?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué herramientas de control utiliza para gestionar el stock de las ventas generadas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Considera usted que contar con un sistema de Kardex personalizado influiría en el desarrollo de su trabajo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué productos con menos demanda son los de más alto precio?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Cuánto es el stock real de productos en almacén al final del día?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

6. ¿Cuenta con un sistema de control del stock disponible?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Considera usted que mediante una mejora de marketing aumentaría las ventas? ¿Por qué?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Son considerados sus aportes para la creación de políticas de ventas?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Qué políticas de garantía cuenta por cada producto vendido?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Cuál es el porcentaje por descuento y en qué caso?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD () SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

JUEZ - EXPERTO

CPC. MERY POPAYAN TORRES
MAT. 02 - 4323



INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ	FRANKLIN JHONATAN SANCHEZ SEGUZA
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO .
ESPECIALIDAD	TRIBUTARIA .
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	8 AÑOS
CARGO	CONTADOR GENERAL .
<u>TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION</u>	
EFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022	
NOMBRE DE LOS TESISTAS	Huarancca León David Juanyery
ESPECIALIDAD	Escuela de contabilidad
INSTRUMENTO EVALUADO	Entrevista
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.
	<u>ESPECÍFICOS</u> <ul style="list-style-type: none">- Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.- Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.- Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 1: GERENTE</p>	
<p>1. ¿Cuenta con un reporte especializado que le permita medir los ingresos y salidas de mercadería?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Con que frecuencia recibe las proyecciones de ventas y compras?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Qué políticas realiza para contrarrestar una disminución de ventas?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Cuenta con cartera de proveedores para el abastecimiento del almacén de la empresa?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Qué políticas tiene implementado para la gestión de inventarios en el caso de un aumento del volumen de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Con qué frecuencia se realizan inventarios de existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Qué estrategia de gestión lleva actualmente para controlar las existencias?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el control de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el manejo del flujo de efectivo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cree Ud. que una buena gestión de</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p>

inventario tiene repercusión en la situación económica de la empresa?	SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 Franklin Robinson Sánchez Jarama
 CONTADOR PÚBLICO
 JUEZ EXPERTO

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 2: CONTADOR</p>	
<p>1. ¿Cuenta con un sistema adecuado para medir los ingresos y salidas de mercadería? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿A cuánto asciende el costo en insumos durante el periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuánto es el valor que asciende el desmedro en el último periodo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Con qué frecuencia se realiza una toma de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Cuál es el indicador de la rotación de inventario?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Qué métodos aplica para el análisis de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Se aplican ratios para ver la situación económica de la empresa? ¿Cuáles son?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuál es el valor relativo porcentaje de las existencias en el estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Qué porcentaje representa el efectivo y equivalente de efectivo del activo como parte del estado de situación financiera?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los riesgos que se está asumiendo por no contar con políticas de inventarios?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


Franklin Mohamed Sanchez J. C. S.
CONTADOR PUBLICO
Matrícula 20.02.10577

JUEZ - EXPERTO

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 3: TECNICO OPTOMETRA - BISELADOR</p>	
<p>1. ¿Con qué frecuencia recibe capacitaciones por parte de la empresa?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Considera que el área de trabajo para la realización de labor es el adecuado?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuenta con stock mínimo de insumos y cada que tiempo se abastece?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿A cuánto asciende el requerimiento por producto que solicita el área de ventas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Mediante qué herramientas Ud. controla la disponibilidad de insumos?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

6. ¿Qué criterios considera Ud. para dar de baja por desmedro un insumo o producto terminado?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7. ¿A cuánto asciende el stock real de insumo disponibles?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿A cuánto asciende la rentabilidad que genera la maquinaria a fin del periodo 2022?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué criterio utilizaría para determinar la calidad óptima de los materiales a utilizar en su trabajo?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
10. ¿En base a su experiencia que puntos ha tomado para determinar que la logística de abastecimiento sea correcta?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
------------------------------	-----------------------------

2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


Franklin Jonathan Sánchez Jarama
CONTADOR PÚBLICO
Matrícula N.º 22.116

JUEZ - EXPERTO

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento se realizará a 4 colaboradores que consta de 10 preguntas distintas por cada uno y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez del instrumento y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>COLABORADOR 4: ASESOR DE VENTAS</p>	
<p>1. ¿Con que frecuencia se efectúa capacitaciones de acorde al puesto laboral?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué herramientas de control utiliza para gestionar el stock de las ventas generadas?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Considera usted que contar con un sistema de Kardex personalizado influiría en el desarrollo de su trabajo?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué productos con menos demanda son los de más alto precio?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Cuánto es el stock real de productos en almacén al final del día?</p>	<p>TA <input checked="" type="checkbox"/> TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

6. ¿Cuenta con un sistema de control del stock disponible?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Considera usted que mediante una mejora de marketing aumentaría las ventas? ¿Por qué?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Son considerados sus aportes para la creación de políticas de ventas?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Qué políticas de garantía cuenta por cada producto vendido?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Cuál es el porcentaje por descuento y en qué caso?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>10</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 Franklyn J. Sánchez J. 43
QUEZ EXPERTO
 Matrícula N° 02.000.000

ANEXO 2: Formato de instrumento – Guía de entrevista



Para estructurar mejor las respuestas obtenida de la entrevista se consideró ordenar de acuerdo a las necesidades de los objetivos de la investigación.

FICHA TÉCNICA	
Técnica	Entrevista
Instrumento	Guía de Entrevista
Objetivos	<p>Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022. • Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022. • Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.
Entrevistador	David Juanyery Huaranca León
Lugar	Pacasmayo
Fecha y hora	
Duración	23 minutos

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombre	Dra. Ricci Noemi Salazar Cieza
Edad	56 años
	Gerente General

GUÍA DE ENTREVISTA	
1. ¿Cuenta con un reporte especializado que le permita medir los ingresos y salidas de mercadería?	<p>Si, se cuenta con un reporte gerencial generado del software Buqky en donde se detalla los insumos y productos que tiene la empresa, mostrando el detalle de cada uno.</p>
2. ¿Con que frecuencia recibe las proyecciones de ventas y compras?	<p>Los reportes son realizados cada 6 meses, para poder detectar los problemas que se puedan estar generando, como tambien el incremento o la disminucion de las ventas.</p>

3. ¿Qué políticas realiza para contrarrestar una disminución de ventas?
* CAMPAÑAS MERICOM * PROMOCIONES EN DIAS ESPECIALES * CATALOGO VENT. * DESCUENTOS POR LA COMPRA DE MÁS DE UN PRODUCTO * APERTURA DE HISTORIA * GARANTIA AL PRODUCTO COMPRADO * VENTAS POR MEDIO DE REDES SOCIALES
4. ¿Cuenta con cartera de proveedores para el abastecimiento del almacén de la empresa?
EN EFECTO NUESTRA EMPRESA CUENTA CON UN TOTAL DE 14 PROVEEDORES. LOS CUALES NOS PRESTAN SUS SERVICIOS DE ABASTECIMIENTO REQUERIDO POR EL TECNICO BISELADOR.
5. ¿Qué políticas tiene implementado para la gestión de inventarios en el caso de un aumento del volumen de ventas?
LA EMPRESA SI, ESTA EN CONTACTO PARA AUMENTO DE VENTAS. LA CUAL UNA DE LAS POLITICAS ES REALIZA MINUCIOSAMENTE ESTUDIO DE MERCADO.
6. ¿Con que frecuencia se realizan inventarios de existencias?
SE REALIZAN DE MANERA MENSUAL PARA PODER VER LAS FALTAS QUE SE PODIAN ESTAR DANDO EN CADA AREA COMO TAMBIEN CUALQUIER ES EL PRODUCTO QUE NO SE ESTA VENDIENDO O TAMPO EN USUARIOS
7. ¿Qué estrategia de gestión lleva actualmente para controlar las existencias?
* TENER SEGUIMIENTO DE LOS PRODUCTOS PARA TENER UNA CLARA IDENTIFICACION DE LA ESCASEZ Y EXCESO * REALIZAR CONTEO FISICO DEL INVENTARIO YA SE PUEDE DAR EL CASO DE ENCONTRARSE CON EXISTENCIAS NO CONTABILIZADO
8. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el control de inventario?
LAS POLITICAS ESTABLECIDAS SON: * TENER UN INCREMENTO DE VENTAS EN DIAS ESPECIALES MEDIANTE PROMOCIONES * INCREMENTO DE LA CANTIDAD DE INGRESO PARA LA PRODUCCION DE LOS PRODUCTOS SOLICITADOS * TENER CARGA DE PROVEEDORES CONFIABLES.
9. ¿Cuáles son las políticas establecidas para el manejo del flujo de efectivo?
* TENER ESTADOS FINANCIEROS ACTUALIZADO PARA TENER UN MEJOR MONITORIA. * TENER UNA BUENA OPTIMIZACION DE LA CORTESIA. YA QUE ES FUNDAMENTAL PARA EL FLUJO * REALIZAR BUENA GESTION DE RIESGO.
10. ¿Cree Ud. que una buena gestión de inventario tiene repercusión en la situación económica de la empresa?
SI, PORQUE CUANDO SE HACE BIEN EL ORDENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS QUE TENEMOS EN ALMACEN, EL PAGO DE LAS UNIDADES SERAN OPTIMAS CON UN BUEN RESULTADO EN EL SISTEMA CONTABLE.



Para estructurar mejor las respuestas obtenida de la entrevista se consideró ordenar de acuerdo a las necesidades de los objetivos de la investigación.

FICHA TÉCNICA	
Técnica	Entrevista
Instrumento	Guía de Entrevista
Objetivos	<p>Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <ul style="list-style-type: none">• Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.
Entrevistador	David Juanyery Huarancca León
Lugar	Pacasmayo
Fecha y hora	
Duración	20 minutos

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombre	CP Máximo Salazar Llanos
Edad	53 años
Cargo	Contador General

GUÍA DE ENTREVISTA	
1. ¿Cuenta con un sistema adecuado para medir los ingresos y salidas de mercadería? ¿Cuáles son?	<p>Si contamos con un programa de Software contable denominado Buqly en el cual está familiarizado a las necesidades de la empresa en donde se vendrán realizando las siguientes operaciones ya sean reportes de ingresos de insumos y salidas de productos terminados, facturador electrónico y análisis del vendedor según sus ventas, ventas totales por producto puede ser al contado o al crédito.</p>
2. ¿A cuánto asciende el costo en insumos durante el periodo?	<p>El costo de insumos mensual asciende a un promedio entre 12 mil a 15 mil soles, esto puede variar de acuerdo a como los insumos van agotándose por las ventas previamente realizadas.</p>

3. ¿Cuánto es el valor que asciende el desmedro en el último periodo?	El valor del desmedro según el último periodo realizado asciende a un porcentaje de 1.5% lo cual no repercute en la situación económica de la empresa.
4. ¿Con que frecuencia se realiza una toma de inventarios?	La revisión y el corte es mensual en donde se busca tener mayor información para poder realizar una buena proyección a los periodos siguientes.
5. ¿Cuál es el indicador de la rotación de inventario?	La rotación de inventario se lleva a cabo después de un periodo de 6 meses para saber cuánto tiempo nos lleva vender el stock de almacén, en que momento el stock se este agotando y en que momento el almacén necesitará una renovación de insumos para abastecerse.
6. ¿Qué métodos aplica para el análisis de inventarios?	La empresa no cuenta con un método de venta, pero lo que se utiliza en la empresa es el ordenamiento de acuerdo a los pedidos o venta realizadas.
7. ¿Se aplican ratios para ver la situación económica de la empresa? ¿Cuáles son?	Sí, se aplican ratios los cuales son de liquidez y de rentabilidad.
8. ¿Cuál es el valor relativo porcentaje de las existencias en el estado de situación financiera?	El valor relativo tiene una aproximación entre 15% y 20% de las insistentes en la situación financiera del 2022.
9. ¿Qué porcentaje representa el efectivo y equivalente de efectivo del activo como parte del estado de situación financiera?	El efectivo de la Empresa está representado por un 40% aproxí.
10. ¿Cuáles son los riesgos que se está asumiendo por no contar con políticas de inventarios?	Los riesgos son que no se lleva el control adecuado de los productos mas vendidos como el de los obtenidos.



Para estructurar mejor las respuestas obtenida de la entrevista se consideró ordenar de acuerdo a las necesidades de los objetivos de la investigación.

FICHA TÉCNICA	
Técnica	Entrevista
Instrumento	Guía de Entrevista
Objetivos	<p>Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <ul style="list-style-type: none">• Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.
Entrevistador	David Juanyery Huaranca León
Lugar	Pacasmayo
Fecha y hora	
Duración	10 minutos

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombre	Jhon Wilder Rojas Labajos
Edad	21 años
Cargo	Técnico optómetra - Biselador

GUÍA DE ENTREVISTA	
1. ¿Con que frecuencia recibe capacitaciones por parte de la empresa?	<i>se realiza capacitaciones cada 6 meses para la mejora y nuevas estrategias de biselado como también el uso de máquinas biseladoras</i>
2. ¿Considera que el área de trabajo para la realización de labor es el adecuado?	<i>Se puede realizar los trabajos, pero cuando hay bastantes pedidos es un poco incomodo, por lo que somos dos en el área, por lo cual se necesita mas espacio.</i>

3. ¿Cuenta con stock mínimo de insumos y cada que tiempo se abastece?
El área donde me desempeño si cuenta con stock mínimo por insumo los cuales son 2 piezas por monturas, 3 piezas por resinas y 10 de estuche, por lo cual se abastece con un aproximado de 50 piezas por cada insumo semanal.
4. ¿A cuánto asciende el requerimiento por producto que solicita el área de ventas?
El requerimiento que realiza el área de ventas al área de almacén es de 5 a 8 productos diarios, viendo días especiales que llegan al requerimiento de 15 productos.
5. ¿Mediante qué herramientas Ud. controla la disponibilidad de insumos?
Se lleva mediante un cuadro realizado en Excel, elaborado por el técnico contable: La herramienta es parecido a un Kardex.
6. ¿Qué criterios considera Ud. para dar de baja por desmedro un insumo o producto terminado?
para dar de baja a un insumo se considera lo siguiente, resinas con marcas de rasguños, resinas rotas, monturas rotas, monturas incompletos tanto en acetato como en metal.
7. ¿A cuánto asciende el stock real de insumo disponibles?
El stock asciende a 10-25 aproximado por producto que ingresa al almacén
8. ¿A cuánto asciende la rentabilidad que genera la maquinaria a fin del periodo 2022?
Según conocimiento por parte del contador la rentabilidad tiene un aproximado de 10%, lo cual es generado por maquinaria de la Empresa.
9. ¿Qué criterio utilizaría para determinar la calidad óptima de los materiales a utilizar en su trabajo?
Los criterios que se toman son los mas principales: - Que tengan Buena calidad. - Que puedan competir en el mercado - Que sean al alcance de los clientes. - Que sean eficientes para la satisfacción del cliente.
10. ¿En base a su experiencia que puntos ha tomado para determinar que la logística de abastecimiento sea correcta?
SE TOMA EN CUENTA LO SIGUIENTE: - Que tenga una buena comunicación con el proveedor para una buena negociación y compra de un buen producto o insumo. - Buen ordenamiento interno para un mejor proceso.



Para estructurar mejor las respuestas obtenida de la entrevista se consideró ordenar de acuerdo a las necesidades de los objetivos de la investigación.

FICHA TÉCNICA	
Técnica	Entrevista
Instrumento	Guía de Entrevista
Objetivos	<p>Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <ul style="list-style-type: none">• Describir la Gestión de Inventarios aplicada por la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Analizar la condición económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L distrito de Pacasmayo en el año 2022.• Proponer políticas de inventarios en la empresa Salud Ocular E.I.R.L. distrito de Pacasmayo en el año 2022.
Entrevistador	David Juanyery Huarancca León
Lugar	Pacasmayo
Fecha y hora	
Duración	

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombre	Yeila Carmen Cruzado Marin
Edad	26 años
Cargo	Asesora de Ventas

GUÍA DE ENTREVISTA
1. ¿Con que frecuencia se efectúa capacitaciones de acorde al puesto laboral?
la capacitación que realizo para la mejora de mi ámbito laboral es trimestralmente o también dependiendo de cuando se de.
2. ¿Qué herramientas de control utiliza para gestionar el stock de las ventas generadas?
Para realizar el control del stock de productos para venta es mediante un kardex Personalizado realizado por el contador para el buen control de inventario y no tener complicaciones.

3. ¿Considera usted que contar con un sistema de Kardex personalizado influiría en el desarrollo de su trabajo?	Si, porque mediante aquel sistema del kardex podrá ser más rápido el proceso de ventas.
4. ¿Qué productos con menos demanda son los de más alto precio?	Los productos son las resinas photomatic, Resinas photoblu y las monturas carey.
5. ¿Cuánto es el stock real de productos en almacén al final del día?	El stock aproximado es de 10 a 20 por producto a fin del día.
6. ¿Cuenta con un sistema de control del stock disponible?	Si, con el software contable Bookly, en donde me da utilidad para realizar facturas electrónicas por medio de las ventas realizadas como también detalles de mis ventas por producto al contado y crédito durante el periodo requerido.
7. ¿Considera usted que mediante una mejora de marketing aumentaría las ventas? ¿Por qué?	Si, por que al desarrollar un buen marketing vamos a lograr posicionamiento y permanecer en la mente de los consumidores principales y finales.
8. ¿Son considerados sus aportes para la creación de políticas de ventas?	Si, ya que nos piden expresar nuestra opinión para que puedan conocer nuestro punto de vista acerca de cómo se puede incrementar las ventas o cual sería nuestra sugerencia para poder captar un mayor porcentaje de compradores para aumentar los ingresos para la empresa.
9. ¿Qué políticas de garantía cuenta por cada producto vendido?	Se cuenta con la política de descuento por cantidad relevante, cambio y reembolso si no utiliza el producto.
10. ¿Cuál es el porcentaje por descuento y en qué caso?	Se da en caso de ventas a compañías y clientes que lleven antigüedad trabajando con la empresa y el porcentaje de descuento se da de acorde al volumen de compra por parte del cliente, lo cual esta entre 10 o 15% de descuento.

ANEXO 3: Estados financieros



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20601360501	Razón Social :	SALUD OCULAR E.I.R.L.
Periodo Tributario :	202213	Número de Orden:	1002566531
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	07/02/2023

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)

ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	65503	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	5429
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	11858
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	2962	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	37583
Mercaderías	368	25363	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	54870
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	50000
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	22736
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	78612	Utilidad del ejercicio	423	33104
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(13381)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	425	105840
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	160710
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	1651			
TOTAL ACTIVO NETO	390	160710			

ANEXO 4: Estados de resultados



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	345816
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	345816
Costo de ventas	464	(257114)
Resultado bruto de utilidad	466	88702
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(31152)
Gasto de administración	469	(20768)
Resultado de operación utilidad	470	36782
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(0)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	36782
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	36782
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(3678)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	33104
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

ANEXO 5: Carta de autorizacion



Pacasmayo, 10 de julio de 2023

Quien suscribe:

Dra. Ricci Noemi Salazar Cieza

Representante Legal – Empresa SALUD OCULAR E.I.R.L.

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del informe de investigación, denominado “Efecto de la Gestión de inventarios en la Situación económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L, Pacasmayo, 2022”

Por el presente, el que suscribe, **Dra. Ricci Noemi Salazar Cieza**, representante legal de la empresa **Salud Ocular E.I.R.L.**, AUTORIZO al estudiante(s) **David Juanyery Huarancca León**, identificado con DNI N°44795422, estudiante del Programa de Estudios del **Curso taller actualización de Tesis de Pregrado** y autor del trabajo de investigación denominado “**Efecto de la Gestión de inventarios en la Situación económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L, Pacasmayo, 2022**”, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

OPTICA SALUD OCULAR E.I.R.L.

Ricci Noemi Salazar Cieza
GERENTE GENERAL

Nombre y Apellidos: Dra. Ricci Noemi Salazar Cieza

DNI N°: 16682160

Cargo de la empresa: Gerente

ANEXO 6: Matriz de consistencia

EFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022					
Problema	Hipótesis	Objetivo General	Objetivo Específico	Tipo de Investigación	Diseño de Investigación
¿Cómo la Gestión de inventarios mejora la situación económica de la empresa Salud Ocular E.I.R.L del distrito de Pacasmayo en el año 2022?	La Gestión de Inventarios en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L. del distrito de Pacasmayo en el año 2022, no permite tomar decisiones asertivas, generando problemas de liquidez y rentabilidad.	Describir la Gestión de Inventarios para reconocer la incidencia en la Situación Económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L Distrito de Pacasmayo en el año 2022	<p>OE1 Describir la gestión de inventarios aplicada por la Empresa Salud Ocular E.I.R.L Distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <p>OE2 Analizar la condición económica de la Empresa Salud Ocular E.I.R.L Distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p> <p>OE3 Proponer políticas de Inventarios en la Empresa Salud Ocular E.I.R.L Distrito de Pacasmayo en el año 2022.</p>	Correlacional	no experimental de Corte Transversal

ANEXO 7: Reporte Turnitin

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS

AUTOR

David Juanyery Huarancca Leon

RECuento DE PALABRAS

15612 Words

RECuento DE CARACTERES

83440 Characters

RECuento DE PÁGINAS

69 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

921.9KB

FECHA DE ENTREGA

Dec 12, 2023 12:40 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Dec 12, 2023 12:41 PM GMT-5

● 11% de similitud general

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

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Cross

● Excluir del Reporte de Similitud

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

ANEXO 8: Acta de Originalidad



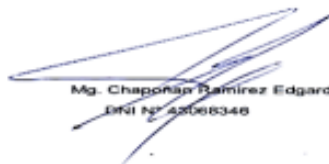
ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACION

Yo, **Edgard Chapoñan Ramirez**, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecido para el nivel de pregrado según la Directiva de similitud vigente de USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado **EFFECTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA SALUD OCULAR E.I.R.L, PACASMAYO, 2022**. Elaborado por el estudiante **Huaranca Leon David Juanyery**

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 11 % 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 vigente.

Pimentel 15 de diciembre de 2023



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 43068346

Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 43068346

ANEXO 9: Imágenes de las áreas de la empresa Salud Ocular E.I.R.L



En esta área es donde la Gerente de la empresa, realiza el control respectivo.



En la imagen de la izquierda es el área del asesor de ventas en donde realiza el control y las ventas de los productos que la empresa otorga.

En la imagen de la derecha es donde el técnico biselador lleva a cabo las mediciones a los consumidores, y es mediante a esto que se realiza el producto sugerido por el cliente.



Imagen del área de almacén y producción en donde el Técnico óptico – biselador realiza los requerimientos de los clientes.