



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL GLORISA S.A.C., TRUJILLO – 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

**CONTADORA PÚBLICA**

**Autores:**

Bach. Daysi Elizabeth Gamboa Huacanjulca  
Bach. Lucia Mabel Huerta Alvarado

**Asesora:**

Mg. María Graciela Zurita Guerrero

Trujillo – Perú

2020

## DEDICATORIA

A mi Jesús, por acompañarme en el camino, por enseñarme a vivir.

A mi madre por su inmenso amor, por ser mi mejor amiga.

A mi padre por su ejemplo de humildad, esfuerzo y dedicación.

A mis hermanos Roberth, Percy y Tamara por estar siempre para mí.

A mis Lucianos, por iluminar cada día de mi vida con sus risas y ocurrencias.

A mis amigos, por ser un regalo de Dios.

Daysi Elizabeth Gamboa Huacanjulca

A mi madre, por su apoyo incondicional y por sus consejos que me motivaron para cumplir con cada uno de mis objetivos y sobre todo por su amor.

Lucía Mabel Huerta Alvarado

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por la vida, por su inmenso amor.

A los profesores de la Universidad Privada del norte por sus conocimientos, su orientación, dedicación, su persistencia, paciencia y motivación que han sido fundamentales para el desarrollo del proyecto de investigación.

Agradecer también al Gerente General de la empresa comercializadora GLORISA S.A”, Augusto Alejandro Vejarano Geldres y los colaboradores de la misma por habernos dado todas las facilidades de acceso a la empresa y poder obtener la información necesaria para el desarrollo del presente proyecto de investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS</b>	<b>4</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b>	<b>7</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>8</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>9</b>
1.1. Realidad problemática	9
1.1.1 Antecedentes	13
1.1.2 Bases Teóricas	18
1.2. Formulación del problema	31
1.3. Objetivos	31
1.4. Hipótesis General	31
1.5. Operacionalización de las Variables	32
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA</b>	<b>33</b>
2.1. Diseño de investigación	33
2.2. Población y muestra	34
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	34
2.4. Procedimiento	35
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS</b>	<b>37</b>
3.1. Determinar el efecto de las variables que afectan la Gestión de Inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018	38
3.1.1 Faltantes de Mercadería, Línea Cerámicos y Porcelanatos	38
3.1.2. Duración de Mercaderías	40
3.1.3 Costos por Desabastecimiento de Mercaderías, Línea Cerámicos y Porcelanatos	45
3.2. Analizar los ratios de Gestión de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018	49
3.2.1 Rotación de Inventarios	50
3.2.2 Rotación de Activo	51
3.2.3 Inventario / Capital de Trabajo	53

3.3	Calcular la Eficiencia de las operaciones relacionadas a los inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018	54
3.3.1	<i>Costo de Ventas / Ventas</i>	55
3.3.2	<i>Utilidad Operativa / Ventas Netas</i>	56
3.3.3	<i>Gastos de Almacenamiento por Inventario Inmovilizado</i>	58
3.4	Analizar los ratios de Rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018	59
3.4.1	<i>Rentabilidad del Patrimonio (ROE)</i>	59
3.4.2	<i>Rentabilidad de los Activos (ROA)</i>	61
3.4.3	<i>Retorno sobre la Inversión (ROI)</i>	62
3.5	Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de la Empresa Comercial Glorisa SAC	64
3.6	Comparación de Indicadores de rentabilidad ROE, ROA y ROI	65
	<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES</b>	<b>66</b>
	<b>DISCUSIÓN</b>	<b>66</b>
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>70</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>71</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>75</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 1. Operacionalización de Variables	32
Tabla N° 2. Relación de faltantes de mercadería – Periodo 2018	38
Tabla N° 3. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017	40
Tabla N° 4. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2018	42
Tabla N° 5. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo octubre 2018	45
Tabla N° 6. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo noviembre 2018	46
Tabla N° 7. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo diciembre 2018	47
Tabla N° 8. Rotación de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	50
Tabla N° 9. Rotación de Activos de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	51
Tabla N° 10. Relación Inventario / Capital de Trabajo de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	53
Tabla N° 11. Relación Costo de Ventas / Ventas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	55
Tabla N° 12. Relación Utilidad Operativa / Ventas Netas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	56
Tabla N° 13. Gasto Anual por Inventario Inmovilizado de Glorisa SAC	58
Tabla N° 14. Rentabilidad del Patrimonio (ROE) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	59
Tabla N° 15. Rentabilidad de los Activos (ROA) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	61
Tabla N° 16. Retorno sobre la Inversión (ROI) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	62
Tabla N° 17. Tabla comparativa de indicadores de rentabilidad ROE, ROA y ROI; Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura N° 1. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017	41
Figura N° 2. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2018	43
Figura N° 3. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017 y 2018	43
Figura N° 4. Rotación de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	50
Figura N° 5. Rotación de Activos de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	51
Figura N° 6. Relación Inventario / Capital de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	53
Figura N° 7. Relación Costo de Ventas / Ventas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	55
Figura N° 8. Relación Utilidad Operativa / Ventas Netas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	56
Figura N° 9. Rentabilidad del Patrimonio (ROE) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	60
Figura N° 10. Rentabilidad de los Activos (ROA) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	61
Figura N° 11. Retorno sobre la Inversión (ROI) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018	63

## RESUMEN

En la actualidad las empresas buscan ser líderes en el mercado, ser adaptables a los cambios, ser eficientes en sus operaciones y por supuesto, incrementar sus márgenes de rentabilidad. Para ello, se busca la excelencia en toda la cadena de valor; sin embargo, la gestión de los inventarios suele ser una actividad poco valorada, sin tomar en cuenta que puede ser la mejor estrategia para optimizar su estructura financiera y establecer mejores índices de rentabilidad para los accionistas.

Glorisa SAC es una empresa comercial con una amplia experiencia en el mercado y presencia a nivel nacional, dedicada a las ventas de productos de acabados para el sector construcción; debido a la naturaleza del giro de sus actividades, presenta grandes volúmenes de inventarios, el cual debe ser manejado eficientemente para no generar gastos innecesarios que disminuyan el margen de las ganancias.

La presente investigación busca evaluar distintas dimensiones e indicadores de las actividades relacionadas a los inventarios y las cuales afectan los resultados en la empresa comercial Glorisa SAC para el periodo 2018. La línea de investigación involucra el inventario faltante, la duración de mercaderías, desabastecimiento, inventario inmovilizado y analizar los principales indicadores de gestión de inventarios y rentabilidad; la investigación desarrollada es no experimental de tipo longitudinal.

Según el análisis realizado y las evidencias presentadas se puede establecer que la gestión de los inventarios guarda una estrecha relación con la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC; cuya información será de prioridad para la toma de decisiones y el mejor desempeño de las actividades de la empresa.

**Palabras Clave: Inventarios, Rentabilidad, Patrimonio, ROA, ROE**



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

A nivel Mundial la gestión de los inventarios se viene desarrollando con una orientación estratégica y contando con capital humano altamente especializado. En los últimos tiempos países europeos destacan porque han desarrollado notables mejoras en la reducción de costos logísticos, producto de modernizar el manejo de sus stocks, además de otros avances en materia logística teniendo líneas de evolución de sus enfoques en base a vectores fundamentales como mejoras en la gestión de la cadena de valor enfocando a los usuarios de productos y respetando el medio ambiente, gestión de las interrelaciones entre las partes que realizan las diferentes actividades productivas, superando las barreras entre funciones y el conflicto entre empresas de la misma cadena logística, y por último extendiendo el ámbito de gestión con objeto de articular al mayor número posible de los actores que contribuyen a la consecución de los objetivos establecidos. Estas nuevas tendencias se han presentado como grandes desafíos para los altos directivos, pero ha conllevado a mejoras notables en la rentabilidad de sus negocios.

En países latinoamericanos se plantean estrategias como contratar Empresas Consultoras, Auditoras, Aplicaciones, servicios de plataformas logísticas, software ERP para mejorar el desempeño de esta función tan crucial, sin embargo se evidencia que las organizaciones aún carecen de capital humano especializado en materia de gestión de inventarios; no se brinda capacitación y dedicación por parte de la Administración, políticas logísticas no definidas, procesos no estandarizados y comunicados poco precisos que permitan un continuo flujo de

información, existe aún la falta de alineación y comprensión de intereses de los actores en toda la cadena de abastecimiento, lo que dificulta el logro de los objetivos, demostrando que, si se implementan mejoras técnicas, pero la organización no se alinea, toda herramienta empleada de control logístico resulta irrelevante.

Los inventarios para una empresa comercial son considerados como una partida importante en sus estados financieros, pueden llegar a representar más del 70% de capital total invertido, siendo una parte importante del activo circulante y representando sus gastos el mayor porcentaje en los Estados de Resultados. Es necesario para toda Empresa y especialmente las del rubro comercial por la representatividad de sus inventarios como principal activo, conocer, analizar y evaluar el impacto que genera la Gestión de los inventarios en su rentabilidad, teniendo como base los análisis de los Estados financieros, el empleo de ratios financieros, y otros análisis de gestión, con la finalidad de retroalimentar las actividades que estén involucradas en este proceso, realizar una adecuada planificación, organización, dirección y control de los recursos, en pro de eludir riesgos y costos innecesarios que permitan a la gerencia una acertada toma de decisiones que conlleve a mejorías esenciales en la calidad de servicios y aumentar su rentabilidad

El sector comercial de materiales de acabados de construcción está en crecimiento debido a su estrecha relación con el sector Construcción, el cual pese a las caídas en los últimos años, a partir del 2017 viene reflejado un incremento productivo, es así que el 2018 cierra con una recuperación de 5.42% de acuerdo al informe técnico del INEI, contribuyendo al crecimiento del PBI nacional de casi 4%, Enrique Pajuelo, Presidente del Comité organizador de la XXI Exposición

Internacional del Sector de la Construcción (EXCON), indicó que el 60% de los materiales de construcción y de acabados que se comercializan en el Perú (fierro, cemento, ladrillos, tuberías, revestimientos cerámicos, pisos, puertas, pinturas, griferías, fregaderos, entre otros) son producidos en el Perú y el 40% restante es importado desde todas partes del mundo. Asimismo, señaló que según estudios realizados por la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), el 75% de lo comercializado en este rubro se realizó a través del canal tradicional (ferreterías, depósitos y distribuidores) y el resto (25%) a través del canal moderno, como las tiendas de mejoramiento del hogar Sodimac y Maestro. Este crecimiento favorece a las empresas que tienen como actividad económica la compra y venta de materiales para acabados de construcción, pero a la vez genera mayor competencia entre ellas, siendo un factor clave una eficiente gestión de sus inventarios debido a que estos procesos afectan directamente en la gestión de abastecimiento y representan montos de inversión significativos respecto de sus activos, por lo cual conocer qué ocurre en los almacenes y centros de distribución en un periodo determinado permitirá estar en condiciones de elevar el nivel de confiabilidad de la información para una acertada toma de decisiones y por ende optimizar los niveles de rentabilidad.

Glorisa SAC opera el mercado desde el año 1990 y se dedica a la comercialización de revestimientos de cerámicos, la venta de sanitarios, griferías, Drywall y sus complementos, es distribuidor de productos de la marca Celima, Trébol, Eternit, Stanley, Mapei, en los últimos años importa revestimientos procedente de países como China, India y España, con una cobertura de distribución a nivel regional tiene como principales aliados a Sub-distribuidores ubicados en la Av. Perú, Emporio comercial Albarracín, Av. América, Ferreterías,

Empresas Constructoras y público en general , Sin embargo al realizar las entrevistas al personal del al área administrativa se observa que la Organización viene presentando deficiencias en la Gestión de sus inventarios y ello se evidencia en que no existen procedimientos establecidos para realizar los requerimientos de la mercadería, esporádicamente los responsables de almacén realizan sus requerimientos en función a los quiebres de stock o a solicitud del área de ventas, esta información se coordina con el Jefe Comercial quien en base a su experiencia ,criterio y verificación previa en el sistema comercial toma las decisiones de abastecimiento, generando las órdenes de compra a los proveedores y concretando las compras, sin embargo es muy común que lo concretado entre el área de Compras y los proveedores no tenga retroalimentación con el área de almacén, lo cual genera inconvenientes al momento de la recepción como por ejemplo que la mercadería a recibir no cumpla con características cualitativas ni cuantitativas requeridas en las órdenes de compra, que el personal no tenga conocimiento de las características y condiciones de la mercadería, al no saber cuándo llegará la mercadería no haya una adecuada distribución de espacios, se produzcan quiebres de stock constantemente y a la vez baja rotación de mercadería que no tuvo estrategias de comercialización, que finalmente representa capital inmovilizado en los almacenes, lo que genera sobre costos de almacenamiento, productos vencidos o deteriorados por malas condiciones de almacenamiento. En Glorisa SAC Se realizan 2 inventarios generales, los cuales son a mediados de año y a fin de año, esporádicamente se realizan muestreos aleatorios de las diferentes líneas de mercadería, obteniendo en su mayoría diferencias entre lo físico y lo que indican los Kardex, estas diferencias surgen como consecuencias de la falta de capacitación al personal de almacén, las

multifunciones que desempeñan los Jefes de Almacén, quienes además de ejercer labores de verificación de despacho de mercadería, están a cargo de la entrega de mercadería de alto valor (caso herramientas- grifería), la emisión de las guías de remisión para las movilidades de reparto y el registro del ingreso de la mercadería así como las devoluciones de mercadería en mal estado, con lo cual es muy común encontrar errores en la información ingresada en el sistema de gestión como errores de despacho; por tanto, todas estas deficiencias encontradas en la gestión de inventarios traen múltiples consecuencias a nivel funcional. Por lo expuesto, queda establecida una amplia necesidad de la empresa Glorisa SAC y de otras empresas similares, de analizar la eficiencia de la gestión de los inventarios y la relación de esta actividad con la rentabilidad que obtienen sus accionistas, para establecer guías más efectivas con el cumplimiento de sus objetivos económicos.

### **1.1.1 Antecedentes**

**Borbor (2018)** en su tesis “Gestión de inventarios y la rentabilidad en la ferretería Angie del canton Santa Elena” Concluye que con un modelo gestión de Inventarios se garantiza el desempeño operacional eficiente, puesto que mejora la distribución de la mercadería, minimizando riesgos de tener inversiones sin movimiento, potenciando la productividad y rentabilidad mediante una participación continua y consistente del personal involucrado. Recomienda el empleo de un modelo de gestión que orienten vía cálculos matemáticos, montos reales de adquisición y cantidades de artículos exactos a solicitar, evitando así desembolsos no necesarios y no planificados, el cual debe emplearse permanentemente

verificando la demanda de los productos a través de informes y análisis de verificaciones in situ de los inventarios; además considera importante para las empresas comerciales plantearse políticas, procedimientos y flujo gramas como lineamientos rectores en las operaciones de abastecimiento, almacenaje y comercialización de la mercadería, lo cual permita ejercer el control, valuación y registro oportuno de cada artículo, directrices que garantizan el desempeño eficiente de la Gestión de inventarios.

**Nail (2016)** en su tesis “Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada” Determina que las empresas comerciales deben hacer énfasis en sus políticas de Inventario respecto a cuánto, cuándo y el stock de seguridad que deben mantener, de modo tal que permita disminuir los costos y aumentar la eficiencia de la empresa en sus quehaceres diarios promoviendo así que se mejore la eficiencia en el uso del almacén y el ahorro del tiempo de las personas involucradas en las órdenes de compra. Indica que es relevante hacer estudios de Layout en los almacenes, que permitan liberar y ampliar el espacio transitado por el personal del área, el exceso de stock no sólo genera desorden físico, sino que también es dinero que no genera utilidad y utiliza espacio en almacén, por lo cual recomienda que es necesario mantener registros del tiempo que la mercadería se mantiene en almacén y realizar liquidaciones de los productos que no se han vendido en el periodo establecido.

**Jiménez (2015)** en su tesis “ La gestión del Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la librería Americana” Señala la importancia de la participación y conocimiento del área administrativa en la gestión de los inventarios, en los procesos de planeación y coordinación de los inventarios permanentes, ya que estos recaban información precisa de cuanto valoriza la mercadería en almacenes, permitiendo conocer costos, además de asegurar la venta de mercadería en condiciones óptimas y la estandarización de la calidad contribuyendo así con el fin de generar mayor utilidad, analiza la importancia de contar con un control de Inventarios que facilite el orden y la organización de las existencias en almacenes, concluye que la falta de rotación de la mercadería obedece a la falta de distribución de espacios y ubicación de la mercadería en anaqueles adecuados que permitan una efectiva labor del personal de almacén, lo cual conlleva al deterioro y sobre adquisición de inventario repercutiendo significativamente en la rentabilidad. Por último, hace énfasis en la seguridad de los almacenes y señala que además de la protección contra incendios, se debe prestar especial atención al problema de hurtos, el cual debe considerarse junto a la obsolescencia como principal elemento en los costos de almacenamiento.

**Ocas (2019)** en su tesis “La Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Soluciones Técnicas Industriales SRL.” Concluyo que el manejar correctamente procedimientos de gestión de inventarios incide positivamente en la rentabilidad de la Organización, identificó que un adecuado control de inventarios permite: manejar eficientemente los espacios en el almacén, evaluar la estacionalidad de

los productos y conocer la vida útil de la mercadería. Hace énfasis en los procesos de planificación, Supervisión y Control de inventarios ya que, desde el inicio del ciclo productivo se establecen las cantidades, la reposición y rotación de la mercadería, teniendo que tomarse en cuenta además de los costos de adquisición los costos incurridos en mantenimiento, orientándose a reducir las pérdidas por deterioro, obsolescencia y/o mermas, evitando así el riesgo de perder ventas y afectar las utilidades de la Empresa. Sostiene también la importancia de tener la información del stock en tiempo real, recalcando como proceso clave, el registro de ingreso- salida de la mercadería, además que la codificación y orden facilita identificar materiales aptos y obsoletos o deteriorados con el fin de lograr un equilibrio que garantice la mínima inversión y que a la vez permita el mejor nivel de servicio, es decir tener la cantidad justa para la demanda y hace énfasis en la planeación y ejecución de cronogramas de capacitación para los colaboradores en temas relacionados a la gestión de inventarios y su correcto manejo de manera que adquieran los conocimientos y experiencia necesaria para la ejecución de los mismos.

**Calderón (2014)** en su tesis “Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de Consumo masivo” Determina que, es fundamental para la Organización contar con procedimientos, diagramas de flujo de sub procesos y una metodología definida para la correcta gestión de los inventarios que le permita al personal involucrado desempeñarse eficientemente controlando y dando seguimiento a los inventarios, también sostiene que, la generación de



desperdicios en los almacenes ocasionada por la falta de capacitación al personal, además de afectar directamente a sus ventas le genera sobrecostos ya que se deben realizar pedidos extras y empleo de mano de obra al repetir los procesos de almacenamiento, por lo cual propone un mapa de procesos que sirve de guía al personal, en donde se establece como proceso clave las actividades del área logística- operaciones y ventas y a la vez recomienda que la Gerencia promueva el compromiso y responsabilidad a todo el personal, estableciendo reuniones permanentes de retroalimentación con los equipos de trabajo de cada área ya que permitirá un eficaz desempeño ante los cambios del entorno, logrando la satisfacción del cliente. Además de la capacitación permanente en temas de logística y operaciones, considerando el desempeño del personal involucrado como factor determinante en la gestión de Inventarios.

**Rivera y Velezmoro (2017)** en su tesis “Incidencia de la gestión de inventarios en la situación económico- financiera de la Empresa Repuestos Kevin Car”, Luego de haber realizado un análisis horizontal y vertical a los Estados Financieros, así como la aplicación de ratios, concluyen que: La Gestión de inventarios se encuentra estrechamente alineada con la situación económica- financiera, señalando la relevancia de la partida inventarios en la estructura de los activos y su influencia en el nivel de rentabilidad. Asimismo encuentran que las políticas y procedimientos establecidos en los procesos de Compra, recepción, almacenaje de mercaderías y control de inventarios tienen un bajo nivel de eficiencia, que el Costo de Oportunidad generado por invertir en Inventario Inmovilizado y el Costo por desabastecimiento impactan

negativamente en la Gestión de Inventarios, y que los Gastos incurridos por flete causados por una inadecuada gestión de Compra sumados a gastos de almacenamiento por inventario inmovilizado o de baja rotación junto a los faltantes de mercadería repercuten negativamente en la Rentabilidad.

### **1.1.2 Bases Teóricas**

#### **a. Gestión de Inventarios**

Los inventarios están conformados por las materias primas, insumos, productos en proceso y productos listos para la venta o despacho que están presentes a lo largo del proceso productivo o directamente para el expendio en tienda comercial. El inventario generalmente es el activo más importante en el balance de una empresa y los costos de los inventarios son parte muy relevante de la inversión. Los inventarios es aquella diversidad de productos o mercadería que se utilizan en una empresa y que se encuentran en los almacenes a la espera de ser utilizados, vendidos o consumidos en el proceso productivo, permitiendo al equipo de logística, producción y comercial desarrollar sus actividades sin que se vean afectados por problemas en la producción o por la demora en la cadena de abastecimiento. Los inventarios se definen como la acumulación de materiales en el espacio y en un periodo de tiempo en una empresa, ya sean industriales, comerciales o distribuidoras. (Manene 2012).

La gestión de inventarios es un aspecto muy delicado del área de logística y la cadena o administración de abastecimientos. Se puede considerar que, después del flete, los inventarios constituyen el componente más importante de los costos totales de almacén lo logística de las empresas. La presente investigación coincide con estudios previos y adopta como variables cuantificables idóneas que afectan en la gestión de inventarios a los faltantes de mercaderías, duración de las mercaderías, desabastecimiento; además de los indicadores relacionados a los inventarios como son: rotación de inventarios, rotación del activo y la relación entre el inventario y el capital de trabajo (Vidal, 2010)

#### **b. Faltantes de Mercadería**

Cuando las empresas llevan un registro de las compras y ventas; se valen de herramientas, técnicas o sistemas informáticos para establecer un control, como resultado de estos procedimientos que se resumen en el recuento físico y la valorización de las mercaderías, en un periodo determinado, debe ser igual al saldo que dicta el método de control de la empresa. del mismo modo la sumatoria de los saldos de las mercaderías, tiene que ser igual a la cuenta Mercaderías. Pero a veces, en la práctica es muy difícil que el inventario físico sea el mismo que el inventario que establece el sistema, o que el importe valorizad sea el mismo a la cuenta Mercaderías de nuestro Estado de Situación Financiera. La probabilidad de una diferencia entre el control del inventario y lo que auténticamente existe en nuestros

almacenes, puede deberse a un conjunto de acciones y factores: robo, mermas, desperfectos, daños, errores de control de inventario, sabotaje, errores de registro etc. Los faltantes de mercaderías pueden surgir de acuerdo a distintas circunstancias que surgen en una empresa u organización, su tipología puede contener pérdidas o faltantes extraordinarios y pérdidas o faltantes ordinarios. (Villazana, 2015).

### **c. Duración de Mercaderías**

La duración de mercaderías es un índice, una medida usada en materia de gestión de inventarios. Establece una proporción entre el inventario final de mercaderías y las ventas promedios realizadas por la empresa de un determinado periodo a evaluar. En pocas palabras indica cuantas veces dura el inventario que se encuentra en nuestros almacenes. Para entender este índice debemos tener en cuenta que los altos niveles calculados en la empresa demuestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una velocidad adecuada en sumar a la recuperación de inversión y que están prontos a presentar pérdidas u obsolescencia. La duración del inventario también es catalogada como Días de Inventario porque es un indicador clave de desempeño de extrema importancia para las organizaciones que requieren controlar de mejor manera sus inventarios, la evaluación de la duración de mercaderías establecerá las acciones que les permitirá manejar eficientemente los inventarios almacenados, en cuanto a su impacto financiero y a su compromiso de satisfacción al cliente. (Frazelle y Sojo, 2007)

$$\text{Duración de mercaderías} = \frac{\text{Inventario Final} \times 30 \text{ días}}{\text{Ventas Promedio}}$$

#### d. Desabastecimiento de Mercaderías

El agotamiento del stock, el desabastecimiento o el “fuera de stock o sin stock disponible” de una empresa; nos puede estar diciendo que no puede satisfacer toda la demanda de un producto además de la pérdida de clientes potenciales; se puede dar el caso que un porcentaje de estos clientes desentendidos regresen en el futuro, sin embargo; siempre existirá un alto porcentaje de estos que encontrará en la competencia una alternativa, eficiente y proactiva para satisfacer sus necesidades de compra. Los análisis del desabastecimiento indican que se puede perder una importante cifra económica por no atender las ventas de manera óptima. Es factible precisar que estos errores surgen en empresas novatas o con una deficiente gestión de los inventarios a comparación de empresas con una mayor experiencia en el mercado. Es importante que una empresa establezca la demanda teniendo absolutamente en cuenta no sólo sus ventas históricas, sino también las ventas que dejaron de atender o los gastos adicionales producidos por el desabastecimiento de mercadería. De esta manera los agentes involucrados en la cadena de abastecimiento pueden anticiparse a dicho problema, además de disminuir el impacto económico por la disminución de las ventas. El desabastecimiento para la empresa o institución se produce cuando el requerimiento o demanda exigida por los consumidores de un producto o servicio excede los inventarios en

los almacenes. Se debe comprender que los costos de desabastecimiento son originados por la falta de mercadería o productos para la venta o la falta de materia prima e insumos básicos para continuar con el desarrollo normal productivo; en conclusión, el costo de desabastecimiento implica un riesgo de pérdida económica. (Heizer & Render, 2014)

#### e. Rotación de Inventarios

La rotación del inventario es una medida que indica la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un periodo determinado en la empresa, este periodo de tiempo es a convenir por la empresa. La rotación de inventarios es uno de los indicadores que más se usan en la gestión de inventarios, puesto que refleja la eficacia y eficiencia general de la cadena de abastecimiento, desde el proveedor hasta el cliente final. Una manera sencilla de entender la funcionalidad de este indicador, es entendiendo que la principal información que nos brinda es la frecuencia con que se vende nuestros productos. La tasa de rotación indica a la empresa o institución comercial con qué nivel de rapidez se realiza la venta de un producto, información esencial para la toma de decisiones. La fórmula para calcular la rotación de inventarios es la siguiente:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Una baja rotación de inventarios es asociada por frecuencia al exceso de inventario, a un mantenimiento excesivo de existencias y a la presencia de un inventario sin movimiento. La baja rotación está relacionada con la falta de liquidez, lo que ocasiona un aumento de dependencia en el capital de trabajo o incluso la generación de nuevas partidas de capital por parte de los accionistas. Por el contrario, una alta rotación de inventarios es un indicador positivo o favorable, puesto que los agentes de toma de decisiones pueden dar fe de la rapidez con la que se están vendiendo la cartera de productos. Por lo tanto, en su gran mayoría de escenarios estamos hablando de una buena gestión de inventarios, aun así, los controles son necesarios, porque se puede estar configurando que los inventarios de seguridad no contienen los niveles adecuados. (Heizer & Render 2014)

**f. Rotación del Activo:**

Un activo es un bien tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento normal de las actividades de la empresa. Este indicador es fundamental para evaluar y corregir el funcionamiento de una empresa. Puesto que su función principal es medir la eficiencia de los activos invertidos en una empresa analizando su desempeño para generar ventas en un periodo determinado. La rotación del activo indica por cada unidad monetaria invertida en el activo cuánto dinero se está obteniendo. La rotación del activo se puede incrementar de dos formas: incrementar las ventas en comparación con los activos o disminuir los activos en mayor proporción a ventas. (Cruz 2017)

$$\text{Rotación de los activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

#### g. Capital de Trabajo

Una empresa para poder funcionar, necesita de recursos para cubrir sus necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, renovación de maquinaria, entre otros. Estos recursos deben ser convertibles y estar disponibles en el corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa en el tiempo debido. Para determinar el Capital de Trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos Corrientes, los Pasivos Corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el Capital de Trabajo Neto Contable. Esto supone determinar con cuantos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

El capital de trabajo se define de una manera básica como los recursos financieros que una empresa o institución económica necesita para continuar funcionando y realizar sus actividades con normalidad. El capital de trabajo es el responsable de mantener su empresa en el mercado durante el ciclo de vida de la empresa. El capital de trabajo es importante sobre todo en situaciones que las obligaciones apremian y se necesita de un flujo de dinero para cubrir dichos eventos coyunturales. Es importante cuando la administración de la empresa desea invertir en un proyecto para establecer rendimientos futuros,



porque esta inyección de dinero cubrirá los costos de la empresa hasta el momento en que este dinero invertido comience a producir ingresos. También existe una relación entre los inventarios y capital de trabajo, con lo cual se determina la eficiencia del uso del capital de trabajo respecto a los inventarios. Entonces una alta rotación significa que no hay suficiente capital para invertir en mercaderías o que presenta un inventario inmovilizado y se desperdicia el capital invertido. Esta inmovilización del inventario puede deberse a un sobre stock o almacenar mercaderías de muy baja rotación. (Heizer & Render 2014)

$$\text{Inventario / Capital de Trabajo} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

#### **h. Rentabilidad**

La rentabilidad es cualquier acto económico en la que se utilizan un conjunto de medios, materiales, humanos y financieros con el objetivo exclusivo de conseguir una serie de resultados. Por lo tanto, la rentabilidad es el rendimiento que producen una inversión en un periodo de tiempo. Se busca comparar los mecanismos que se usaron para una actividad y la renta que se obtuvo del desarrollo de dicha actividad. Halamos de rentabilidad cuando se recibe un porcentaje importante de la inversión efectuada, a un ritmo de recuperación que se considera el mejor. (Kennedy, 2013).

La rentabilidad sigue siendo la motivación más relevante para aquellos que arriesgan invertir capital en una empresa o proyecto. Conocer los factores o variables de los cuales depende la rentabilidad para su óptimo desempeño, se convierte en un instrumento difícil de aplazar o pasar por alto. Para nuestra investigación aquellos factores de medición rentable y que se encuentra en estrecha relación con los inventarios son los costos de ventas, utilidad bruta, utilidad operativa y los gastos generados por inventarios inmovilizados; además de ratios de rentabilidad como la medición del patrimonio, el desempeño de los activos y el retorno de la inversión (Eslava, 2016)

**i. Costo de Ventas:**

Dentro de la contabilidad se define como el gasto de la producción de la cantidad total de artículos que se venden en un tiempo específico. debido al costo de ventas es posible estudiar el costo específico de cada servicio o producto que se comercialice en la empresa. Este valor puede cambiar según varios aspectos, tales como mano de obra, la materia prima. En una empresa comercial, el proceso por el que pasan los bienes tiene un periodo más corto, pues para este caso no sucede ningún proceso productivo o de transformación. Así, la determinación del costo de ventas en una empresa comercial es sumamente fácil y sencillo, haciendo una metódica diferencia entre inventario inicial y final y adicionando las compras efectuadas por la empresa. El costo de ventas para una empresa comercial se calculará de la siguiente manera (Espinoza 2011)

$$\text{Costo de ventas} = \text{Inventario inicial} + \text{compras} - \text{Inventario final}$$

**j. Ventas Netas y Ventas Brutas:**

Las ventas netas es un elemento dentro de la contabilidad que manifiesta la totalidad de las ventas efectuadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o al crédito, descontando las devoluciones, bonificaciones o reducciones por descuentos o rebajas realizadas a los clientes. Entonces, las ventas netas son ingresos para las empresas fruto de su actividad comercial, descontando elementos que disminuyen la base bruta. Las ventas netas, son una parte muy relevante de la partida de resultados de una empresa, y sirven para medir la salud financiera de esa empresa u organización, se toma en cuenta si estos son recurrentes. En cuanto a las ventas brutas podemos decir que es la cantidad total de ventas acreditadas a una empresa a razón de su actividad comercial. Las ventas brutas en su conceptualización incluyen impuestos, incentivos, bonos, y otras responsabilidades previamente al cierre contable. A razón de lo anterior podemos declarar que las ventas brutas son los ingresos totales que se han registrado, sin evidencia de ningún descuento, cualquiera sea su tipo. (Besley, 2015).

**k. Utilidad Bruta, Operativa y Neta:**

La utilidad bruta es la diferencia que existe entre los ingresos de una empresa y sus costos que esta posee; la diferencia entre los ingresos por la venta de bienes y servicios y los costos por la producción de estos bienes y servicios, si se tratase de una empresa industrial. La utilidad bruta ayuda a comprender que tan beneficioso o lucrativo puede ser un incremento en las ventas y hasta que nivel puede resistir una empresa a la disminución de las ventas. El cálculo de la utilidad bruta se puede expresar de la siguiente manera: Utilidad bruta = Ventas netas de la empresa – Costo de ventas del periodo

En cuanto a la utilidad operacional se concentra en los ingresos y los gastos operativos de la empresa, dichos ingresos y gastos se encuentra directamente relacionados con el giro principal de la empresa, entre ellos se precisa los gastos de venta y administrativos. El cálculo de la utilidad operativa se puede expresar de la siguiente manera: Utilidad operacional = Utilidad Bruta o Ingresos operacionales - Gastos Operativos

La utilidad neta es aquella utilidad que se repartiría entre los accionistas de una empresa. Para calcular la utilidad neta debe adicionarse y sustraerse a la utilidad operativa, los gastos e ingresos no operativos, que pueden ser aquellos ingresos o gastos de naturaleza financiera, también los impuestos y la reserva legal según normativa vigente. Se pueden establecer relaciones entre las diversas utilidades y los elementos que componen el estado de resultados de una empresa. (Besley, 2015).

### **l. Inventario inmovilizado:**

Una empresa va acumulando inventario inmovilizado a consecuencia de devoluciones de clientes por insatisfacción o fallas en la mercancía, también un factor es la gestión ineficiente de las políticas de compra o políticas del inventario y por fluctuaciones en la temporalidad o gustos y preferencias de la demanda. Suele ser común ver en los reportes de inventarios una cierta cantidad de mercadería que se encuentra sin movimiento por un largo tiempo; incluso a punto de caer en la obsolescencia. El inventario inmovilizado ocasiona muchos costos ocultos que afectan en menor o mayor impacto a los resultados de la empresa, entre estos podemos citar: El alto costo financiero por las mercaderías inmovilizadas, gastos operativos y de almacenamiento, deterioro de las mercancías, reduce el espacio de almacenamiento, costos de obsolescencia; pero los gastos y costos no solo se centran en el almacén sino que en el área comercial generan atrasos con los pedidos, sobrecostos por solicitar mercaderías de forma presurosa, insatisfacción de los clientes. (Guevara, 2014).

### **m. Indicadores o Ratios de Rentabilidad:**

Los indicadores de rentabilidad pertenecen a un conjunto de medidas financieras y económicas que buscan determinar si las actividades que realiza la empresa están siendo rentables. Los indicadores de rentabilidad se encargan de comparar distintas partidas del estado de situación financiera o del estado de resultados de una empresa. tratan de responder a la interrogante de que si una empresa es capaz de

generar suficientes recursos para asumir sus costos y gastos y desarrollar sus actividades con normalidad. (Kennedy, 2013).

Rentabilidad patrimonial (ROE): mide la rentabilidad de las inversiones aportadas por los socios o accionistas

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

Rentabilidad de los activos (ROA): mide la rentabilidad de los activos en relación a su impacto en la utilidad neta, expresando que un índice bajo es consecuencia de una capacidad instalada ociosa o a una mala gestión del capital invertido.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$$

Rentabilidad sobre la Inversión (ROI): Es un medidor financiero usado para saber cuánto la empresa ganó a través de sus inversiones.

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Ingresos} - \text{costos productos vendidos})}{\text{costos productos vendido}}$$

## **1.2 Formulación del problema**

¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018?

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Determinar el efecto de las variables que afecta la gestión de inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018
- Analizar los ratios de gestión de inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018
- Calcular la eficiencia de las operaciones relacionadas a los inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018
- Analizar los ratios de rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018

## **1.4 Hipótesis General**

Existe una estrecha relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo - 2018

## 1.5 Operacionalización de las Variables

**Tabla N° 1. Operacionalización de Variables**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Variable Independiente</b>  Gestión de Inventarios	Administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa (Cruz, 2017)	Variables que afectan la gestión de inventarios	✓ Faltantes de mercadería ✓ Duración de mercaderías ✓ Desabastecimiento
		Ratios de gestión de inventarios	✓ Rotación de inventarios ✓ Rotación de Activo ✓ Inventario / capital de trabajo
<b>Variable Dependiente</b>  Rentabilidad	Rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción (Besley, 2015)	Eficiencia de las operaciones	✓ Costo de ventas sobre las ventas netas ✓ Utilidad operativa sobre las ventas ✓ Gastos de inventario inmovilizado
		Ratios de rentabilidad	✓ ROE ✓ ROA ✓ ROI

Elaborado por los autores

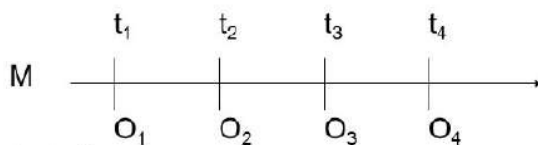


## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Diseño de investigación

Un diseño es un plan estratégico o una guía a seguir en el desarrollo de una investigación. La presente investigación de acuerdo a su diseño de investigación es de tipo “No Experimental”, esta se desarrolla sin la manipulación de variables y solo se observan las variables de estudio en su ambiente, luego aplicar análisis y establecer conclusiones. Debemos establecer que la investigación es de tipo Longitudinal, puesto que busca establecer las variables y sus efectos durante periodos de tiempo aislados, y establecer conclusiones según registros históricos (Hernández Sampieri, 2006).

#### Investigación Longitudinal



Donde:

M = Muestra del objeto de estudio

$t_1$  a  $t_4$  = Periodos donde se ejecuta la investigación

$O_1$  a  $O_4$  = Mediciones de las variables de estudio

## **2.2. Población y muestra**

La población es un conjunto de individuos que tienen una o más características en común, están ubicados en un espacio y varían con el paso del tiempo. La muestra siempre es una parte de la población. (Mendoza, 2018)

- La población está conformada por los Estados Financieros y reportes de gestión del área de almacén de la empresa Comercial Glorisa SAC.
- La Muestra está conformada por el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados; además de reportes de control de inventarios de los periodos 2016, 2017 y 2018 de la empresa Comercial Glorisa SAC.

## **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

Los instrumentos sirven para medir las variables de interés o información básica de la investigación, al combinar distintos instrumentos se componen diversas técnicas de investigación para la recolección de datos (Hernández Sampieri, 2006).

La presente investigación se sirve de las siguientes técnicas e instrumentos:

### **2.3.1 Base de datos**

Se analizó la información registrada en los libros contables y sistema de gestión de la empresa Comercial Glorisa SAC de los periodos 2016,2017 y 2018; así como todo registro relacionado a materia de inventarios y almacenaje, respecto a los periodos ya descritos.

### **2.3.2 Procesamiento de Datos y Reportes Históricos**

En el presente trabajo de investigación se confeccionó tablas con la finalidad de analizar y presentar los resultados que se obtuvieron; todo esto con el programa de procesamiento de datos Excel y sistema nativo de la empresa Comercial Glorisa SAC.

### **2.3.3 Análisis documental:**

Se analizó la documentación proporcionada por el área de inventarios y área de contabilidad de la empresa Comercial Glorisa SAC, conformada por reportes, tablas, informes y documentación que sustenta los controles de abastecimiento y estados financieros.

## **2.4. Procedimiento**

Es una serie de pasos metodológicos que se siguen para ejecutar con éxito el diseño de la investigación (Hernández Sampieri, 2006). En el presente trabajo de investigación, tomando en cuenta el tipo de investigación longitudinal no experimental y un diseño de investigación cuantitativo se acondiciona el siguiente procedimiento de recolección de datos:

- Solicitar, recopilar y registrar la documentación competente con la gestión de inventarios y que se encuentre relacionada con los indicadores de las variables de estudio de la empresa Comercial Glorisa SAC.
- Solicitar y registrar en una hoja de procesamiento de datos los estados financieros de la empresa Comercial Glorisa SAC

- Diseñar un esquema de tabla dinámica para analizar las variables que afectan la gestión de inventarios; faltantes de mercadería y duración de mercaderías en los almacenes. Además de calcular los ratios derivados de la gestión de inventarios. Esta información será en base al periodo en estudio de la empresa, u otros antecedentes para establecer una tendencia.
- Calcular los ratios de rentabilidad en base a los estados financieros de la empresa de la empresa Comercial Glorisa SAC, y plantear sus respectivas interpretaciones y posibles causas de este comportamiento.
- Ordenar los resultados encontrados y establecer los posibles efectos en la empresa la empresa Comercial Glorisa SAC.
- Configurar los estados financieros comparativos para apreciar los efectos de la gestión de inventarios en la rentabilidad, establecer conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO III. RESULTADOS

La empresa Glorisa SAC opera el mercado desde el año 1990 y se dedica a la comercialización de revestimientos de cerámicos, la venta de sanitarios, griferías, Drywall y sus complementos, es distribuidor de productos de la marca Celima, Trébol, Eternit, Stanley, Mapei, entre otros.

Se realizan 2 inventarios generales, los cuales son a mediados de año y a fin de año, esporádicamente se realizan muestreos aleatorios de las diferentes líneas de mercadería, obteniendo en su mayoría diferencias entre lo físico y lo que indican los kardex., estas diferencias surgen como consecuencias de la falta de capacitación al personal de almacén, las multifunciones que desempeñan los Jefes de Almacén, quienes además de ejercer labores de verificación de despacho de mercadería, están a cargo de la entrega de mercadería de alto valor (caso herramientas- grifería), la emisión de las guías de remisión para las movilidades de reparto y el registro del ingreso de la mercadería así como las devoluciones de mercadería en mal estado, con lo cual es muy común encontrar errores en la información ingresada en Sistema como errores de despacho; por tanto, todas estas deficiencias encontradas en la gestión de inventarios traen múltiples consecuencias en lo funcional, pero sobre todo en lo económico.

Para el presente trabajo y la obtención de algunos resultados se ha creído conveniente trabajar con la línea de productos cerámicos y porcelanatos; por ser mercadería de alta rotación y representar para la empresa una línea de considerable margen de rentabilidad. Detallamos a continuación las principales variables que afectan la gestión de inventarios.

### 3.1 Determinar el efecto de las variables que afectan la Gestión de Inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018

#### 3.1.1 Faltantes de Mercadería, Línea Cerámicos y Porcelanatos

**Tabla N° 2. Relación de faltantes de mercadería – Periodo 2018.**

<b>PRODUCTO</b>	<b>STOCK SISTEMA (M2)</b>	<b>STOCK FÍSICO (M2)</b>	<b>COSTO UNITARIO (S/)</b>	<b>FALTANTE UNID FÍSICAS (M2)</b>	<b>FALTANTE UNID MONETARIAS (S/)</b>
PORC 60X60 FGC 66074 RUST	114.48	101.16	18.64	-13.32	-248.34
PORC 60X60 YMP 66462 VITRIFICADO BLANCO	51.48	42.84	28.81	-8.64	-248.95
PORC 60X60 YMP 66572 pele serpente	244.80	237.60	26.69	-7.20	-192.20
PORC 60X60 FGC 66106 RUSTIC CERAMIC TILE	471.24	464.04	18.58	-7.20	-133.77
PORC 60X60 FGC66069 RUST TWYFORD	118.08	92.32	19.07	-25.76	-491.19
PORC 60X120 YMP 61204 badajos 2 PCS (1.44)	5.76	0.00	55.93	-5.76	-322.17
PORC 60X60 PGC-66001C HUESO UNICOLOR	712.43	707.04	15.51	-5.39	-83.59
PORC 60X60 PGQ-66003 travertino marfil	164.88	159.84	22.82	-5.04	-114.99
PORC 60X60 YMP 66567 damasco pantano	200.16	157.28	26.69	-42.88	-1,144.68
PORC 60X60 PGS-66022C	37.80	34.92	16.02	-2.88	-46.13
CER 30X60 FGF 36004 X1.44 GRIS RUSTICO	179.82	177.12	18.58	-2.70	-50.16
CER 30X60 CPP-36007 ROSITAS1600005800 X1.62	3.78	1.08	19.23	-2.70	-51.92
PORC 60X60 FGC 66112 RUSTIC CER TILE	5.04	0.00	18.25	-5.04	-92.00
CER 20X40 160014487 W24034 (1.12)	6.72	4.48	24.07	-2.24	-53.92
PORC 60X60 FGF-66008	67.68	61.52	19.23	-6.16	-118.46
PORC 60X60 PGP-66003	4.68	2.88	23.73	-1.80	-42.71
PORC 60X60 LPY 600014-A RUSTIC TILE	5.76	3.96	19.41	-1.80	-34.93
PORC 60X60 YMP 66562	15.48	13.68	26.19	-1.80	-47.14
CER ESP ALGOL GRIS VALLESMAR 45X45 (1.4)	37.80	36.01	15.25	-1.79	-27.31
PORC 60X60 YMP-66196	2.88	1.44	27.38	-1.44	-39.43
PORC 60X60 HG6700PY	154.80	153.36	24.58	-1.44	-35.39
PORC 60X60 HG60047FG	387.36	385.92	19.49	-1.44	-28.07
CER 30X30 YM-33640 RUSTICO PLATA	1.26	0.00	9.00	-1.26	-11.34
W35002 MAYOLICA 33X50 160006311 MICASSO	1.16	0.00	17.93	-1.16	-20.80
W35001 MAYOLICA 33X50 160006292 MICASSO	1.15	0.00	17.93	-1.15	-20.62
PORC ESMALTADO 60X60 HG 6398PY	106.20	105.12	24.58	-1.08	-26.54
PORC RUSTICO 60X60 QH 6002FG	163.80	162.72	24.58	-1.08	-26.54
PORC 60X60 YMP 66198 GLAZED FLOOR TILE	2.52	1.44	24.45	-1.08	-26.40
PORC 60X60 YMP 66537 GLAZED POLI TILE	169.20	168.12	33.29	-1.08	-35.95
PORC 60X60 FGC 66121 RUSTC CERAMIC TILE	25.92	24.84	19.41	-1.08	-20.96

PORC 60X60 FGC 66122 RUSTIC CERAMIC TILE	3.60	2.52	24.30	-1.08	-26.24
PORC 60X60 YMP 66050	41.40	40.32	21.77	-1.08	-23.51
PORC 60X60 PGV 66001 trueno	485.28	484.20	24.73	-1.08	-26.71
PORC 60X60 QH6023YFG	509.76	308.68	22.03	-201.08	-4,430.58
CER 30X30 FG 33001 PISO RUSTICO STONE BEIGE	0.81	0.00	9.13	-0.81	-7.39
PORC 60X60 YMP66509 (160010591)	0.72	0.00	17.14	-0.72	-12.34
PORC 60X60 YMP 160005667 TWYFORD	26.64	25.92	28.90	-0.72	-20.81
PORC 60X60 FGC 66083 RUST TWYFORD	21.24	17.52	15.97	-3.72	-59.41
PORC 60X60 FGC 66073 RUST	6.48	5.76	18.25	-0.72	-13.14
PORC 60X60 YMP 66522 GLAZED POLIS TILE	0.72	0.00	27.12	-0.72	-19.53
PORC 60X60 PGP-66001	311.76	311.04	22.49	-0.72	-16.19
PORC 60X60 PGS-66007C	71.64	50.92	21.38	-20.72	-443.04
CER 30X60 CPP-36001 BLANCO BRILLANTE X1.62MTS	1.62	1.08	16.53	-0.54	-8.92
PORC 15X90 FGW 91506 (1.08) WOOD RUSTIC TILE	3.11	2.57	28.73	-0.54	-15.51
PORC 60X60 YMP 66568	163.44	163.08	24.49	-0.36	-8.82
PORC 60X60 YMP 861461	257.40	257.04	26.19	-0.36	-9.43
PORC 60X60 FGC 66998 RUSTIC CERAMIC TILE	89.28	0.00	24.73	-89.28	-2,207.89
PORC 60X60 PGC-66009C (NEGRO SELLADO)	10.44	10.08	20.25	-0.36	-7.29
PORC 60X60 PGS-66268C	4.68	4.32	16.75	-0.36	-6.03
CER 25X40 CPB 5127L TIZIANO GRIS(160007266)	162.00	161.70	9.78	-0.30	-2.93
PORC 60X60 YMP 66548	249.12	228.83	31.99	-20.29	-649.08
CER 15X60 FGW 61503 160009992 (0.99)	83.16	83.07	21.10	-0.09	-1.90
	<b>5,968.42</b>	<b>5,459.38</b>		<b>-509.04</b>	<b>-11,853.28</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

Los inventarios son complejos respecto a su tratamiento y tareas complementarias, para una empresa dedicada a la distribución y comercialización es el activo más importante en sus estados de situación financiera. La empresa comercial Glorisa SAC; por la naturaleza de los productos que vende, presenta problemas en la gestión de inventarios; en cuanto a la actualización de stock, no aplica controles adecuados reflejándose en faltantes físicos de productos; puesto que, la toma de inventario de inventario in situ en almacén no coincide con la información registrada en el sistema informático de la empresa. Los faltantes de mercaderías ocurren por diversas causas o situaciones; así tenemos, desmedros no registrados, pérdidas, ventas no registradas, errores en la recepción de mercaderías, hurto y sabotaje; la mayor parte de estas consideraciones

apuntan a una gestión de inventarios deficiente, que afecta altamente en la rentabilidad de la empresa; los faltantes de mercadería se traducen en fugas de efectivo, desabastecimiento o compras no planificadas. La empresa comercial Glorisa SAC, al final del periodo 2018; contrastando lo registrado en su sistema de gestión de inventarios y la toma física del inventario, presenta una diferencia de -509.04 Mt2 de la familia de productos cerámicos / porcelanatos; lo cual implica una pérdida valorizada en S/ 11,853.28.

### 3.1.2. Duración de Mercaderías

**Tabla N° 3 Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017**

<b>MES</b>	<b>INVENTARIO FINAL (S/)</b>	<b>VENTAS (S/)</b>	<b>DURACIÓN DE MERCADERÍAS (2017)</b>
<b>ENE</b>	S/.2,667,603	S/.902,678	78
<b>FEB</b>	S/.2,712,764	S/.980,456	79
<b>MAR</b>	S/.2,891,108	S/.967,869	84
<b>ABR</b>	S/.2,577,075	S/.918,930	75
<b>MAY</b>	S/.2,199,023	S/.1,009,254	64
<b>JUN</b>	S/.2,530,455	S/.1,007,220	74
<b>JUL</b>	S/.2,912,117	S/.1,002,436	85
<b>AGO</b>	S/.2,641,834	S/.1,115,399	77
<b>SEP</b>	S/.2,816,229	S/.1,036,398	82
<b>OCT</b>	S/.2,953,191	S/.1,067,225	86
<b>NOV</b>	S/.2,891,829	S/.1,192,135	84
<b>DIC</b>	S/.2,759,700	S/.1,154,654	80
	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>S/.12,354,654</b>	
	<b>PROMEDIO</b>	<b>S/.1,029,554</b>	<b>79</b>

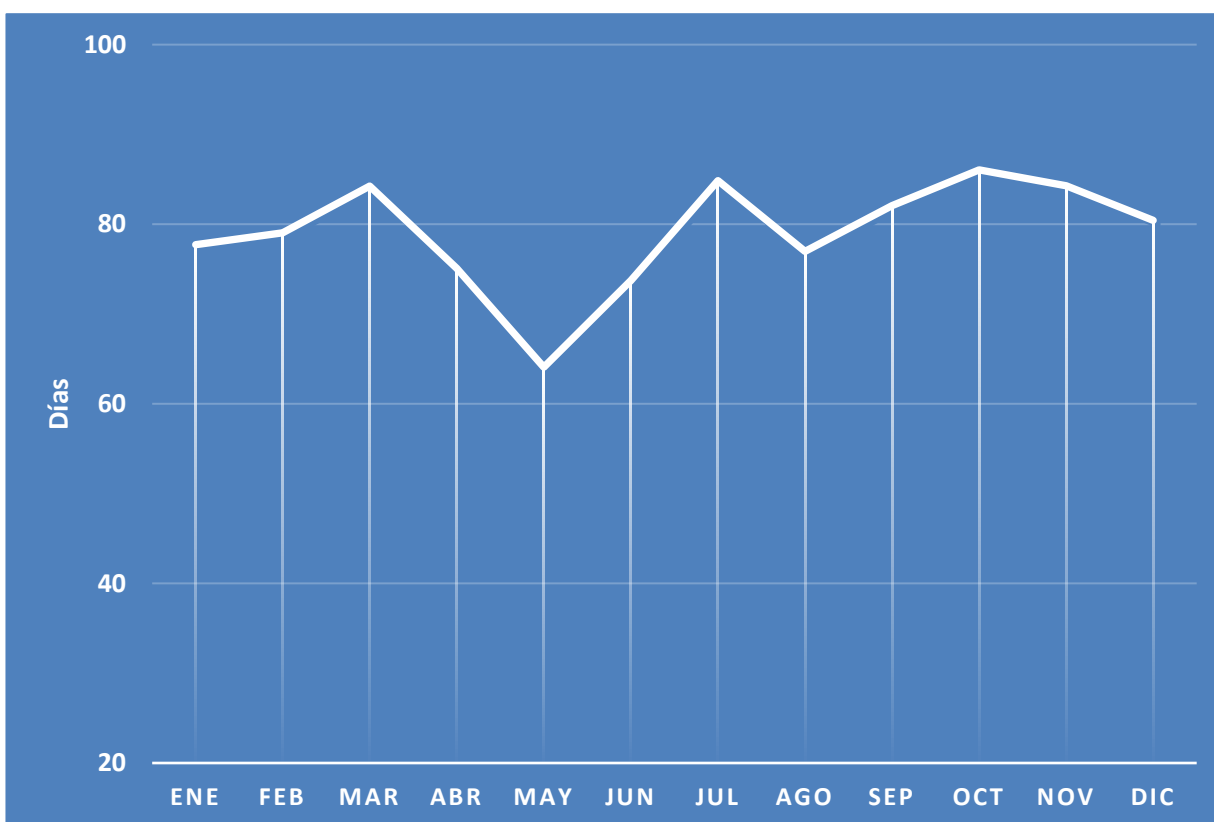
**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



En la tabla se puede apreciar que el punto más bajo de duración de inventarios se dio en diversos meses, con mayor impacto en el mes de mayo, con 64 días de duración; mientras que el nivel más alto fue en el mes de octubre con una duración de las mercaderías de 86 días. Esta información es importante, en la medida que se interprete que el inventario está durando más en periodos desatendidos; por lo tanto, debemos evaluar los escenarios que pueden acontecer; desde una nueva política de almacenamiento, obsolescencia o inventarios inmovilizados.

**Figura N° 1. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017**



**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

**Tabla N° 4. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2018**

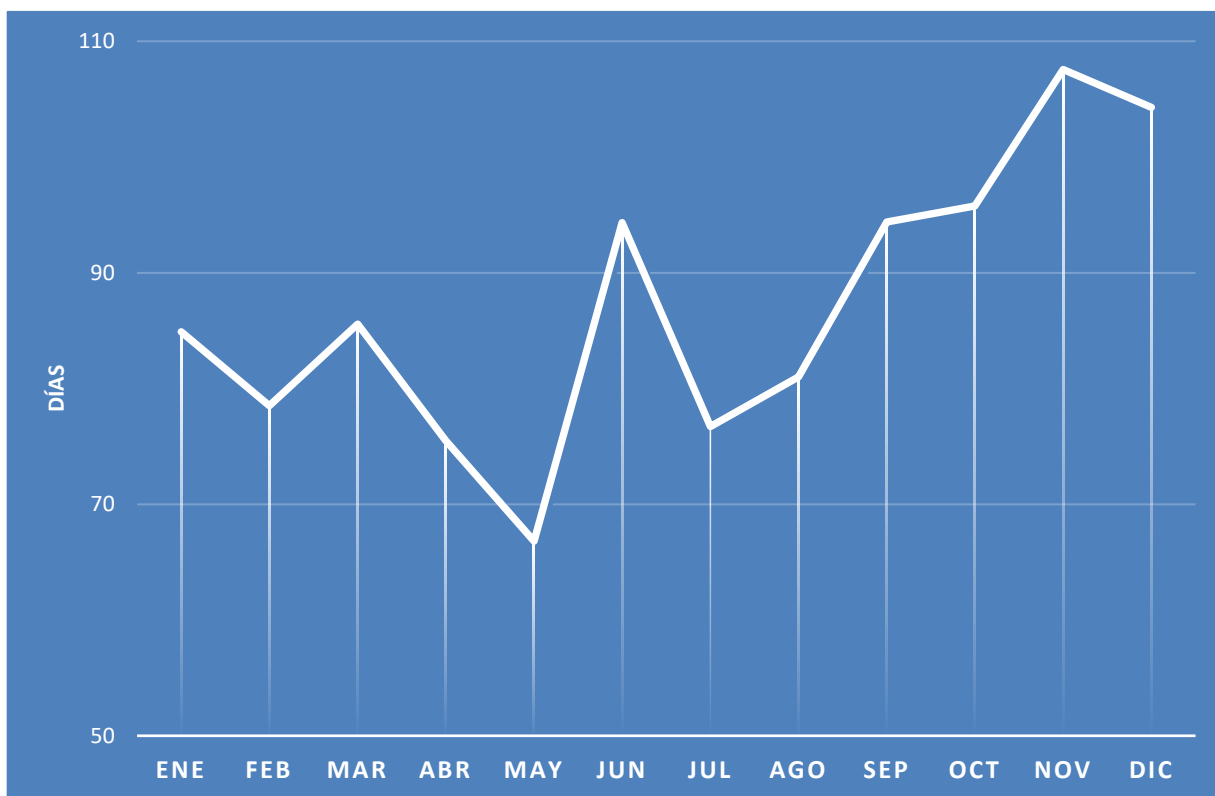
MES	INVENTARIO FINAL (S/)	VENTAS (S/)	DURACIÓN DE MERCADERÍAS (2018)
ENE	S/.2,990,963	S/.904,756	85
FEB	S/.2,766,244	S/.902,839	79
MAR	S/.3,014,388	S/.1,025,883	86
ABR	S/.2,659,635	S/.1,047,983	75
MAY	S/.2,353,663	S/.1,006,600	67
JUN	S/.3,323,119	S/.1,029,932	94
JUL	S/.2,702,477	S/.1,190,584	77
AGO	S/.2,853,606	S/.1,021,073	81
SEP	S/.3,324,940	S/.1,147,662	94
OCT	S/.3,373,852	S/.1,073,532	96
NOV	S/.3,789,236	S/.1,183,822	108
DIC	S/.3,673,673	S/.1,147,983	104
	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>S/.12,682,649</b>	
	<b>PROMEDIO</b>	<b>S/.1,056,887</b>	<b>87</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

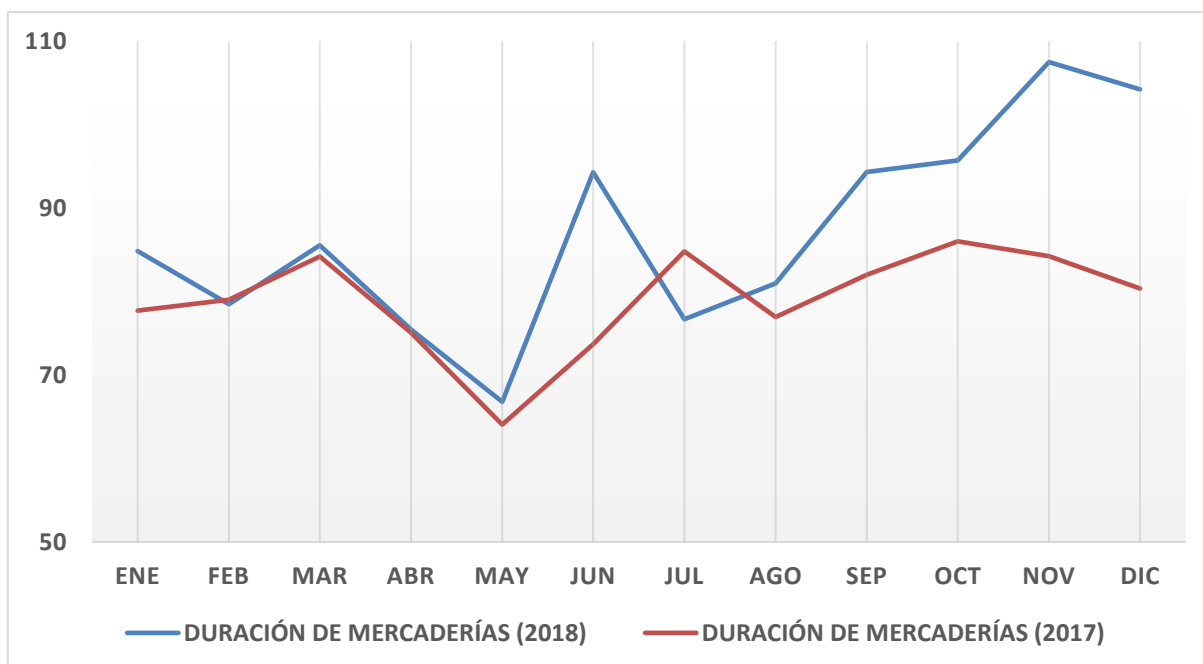
En la tabla se puede apreciar que el punto más bajo de duración de inventarios se dio en el mes de mayo, con 67 días de duración; mientras que el nivel más alto se alcanzó en el mes de noviembre con una duración de las mercaderías de 108 días. Esta información es importante, en la medida que se interprete que el inventario está durando más en periodos desatendidos; por lo tanto, debemos evaluar los escenarios que pueden acontecer; desde una nueva política de almacenamiento, obsolescencia o inventarios inmovilizados.

**Figura N° 2. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2018**



**Fuente: Glorisa SAC**  
**Elaborado por los autores**

**Figura N° 3. Duración de Mercaderías, GLORISA SAC – Periodo 2017 y 2018**



**Fuente: Glorisa SAC**  
**Elaborado por los autores**

Glorisa SAC es una empresa comercial que requiere contar con información adecuada y objetiva para la toma de decisiones en materia de procesos de abastecimiento y control de inventarios. La duración de inventarios es una medida clave para mantener los niveles adecuados de mercadería y cubrir la demanda. Glorisa SAC por el tipo de mercadería que ofrece, está sujeta a gustos y preferencias, estacionalidad y situación política económica del medio; con el indicador de duración de mercaderías observará la tendencia de la demanda, los meses de mayor venta, cuantos días dura la mercadería y establecer estrategias para evitar la obsolescencia y el desabastecimiento. En la figura N° 3 podemos apreciar el cruce de los niveles de duración de las mercaderías de los productos que más demandan tienen en la empresa Glorisa SAC, la duración de mercaderías para el periodo 2018 mostró un incremento respecto al periodo 2017; demostrando una disminución de eficiencia en los controles de niveles de inventarios; además de descuidar el estudio de gustos y preferencias del público objetivo. Otro escenario posible puede ser que se mantenga un panorama económico favorable para el gasto pero que las ventas para la empresa disminuyan, lo que puede significar que Glorisa SAC no está adquiriendo el inventario necesario para atender la demanda requerida.

### 3.1.3 Costos por Desabastecimiento de Mercaderías, Línea Cerámicos y Porcelanatos

**Tabla N° 5. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo octubre 2018**

Comprobante	Unidad de Medida	Descripción	Cant M2	Costo venta Unitario	Costo Total	Valor Venta unitario	Valor venta total	Ganancia Esperada	Gastos desabastecimiento	Ganancia Real
F002-47802	M2	PGC 66001	72.00	22.88	1 647.36	32.72	2 355.72	708.36	29.00	679.36
F002-47956	M2	FGC 66071	11.52	19.41	223.60	27.76	319.75	96.15	16.30	79.85
F002-48318	M2	PGC 66009	14.40	18.56	267.26	26.54	382.19	114.92	17.30	97.62
F002-48330	M2	PGC 66010	89.28	22.88	2 042.73	32.72	2 921.10	878.37	29.00	849.37
F002-48400	M2	FGC 66112	36.00	18.25	657.00	26.10	939.51	282.51	16.30	266.21
F002-48401	M2	FGC 66062	12.96	17.28	223.95	24.71	320.25	96.30	17.30	79.00
F002-48452	M2	PGP 66007	7.20	22.80	164.16	32.60	234.75	70.59	16.30	54.29
F002-48500	M2	FGC 66073	34.56	18.25	630.72	26.10	901.93	271.21	16.30	254.91
F002-48567	M2	FGC 66094	23.04	19.88	458.04	28.43	654.99	196.96	17.30	179.66
F002-48610	M2	PGP 66001	100.80	22.49	2 266.99	32.16	3 241.80	974.81	53.00	921.81
<b>TOTAL</b>				<b>202.68</b>	<b>8 581.81</b>	<b>289.83</b>	<b>12 271.99</b>	<b>3 690.18</b>	<b>228.10</b>	<b>S/ 3 462.08</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

**Tabla N° 6. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo noviembre 2018**

Comprobante	Unidad de Medida	Descripción	Cant M2	Costo venta Unitario	Costo Total	Valor Venta unitario	Valor venta total	Ganancia Esperada	Gastos desabastecimiento	Ganancia Real
<b>F002-48700</b>	M2	FGC 66140	60.48	19.49	1 178.76	27.87	1 685.62	506.86	48.00	458.86
<b>F002-48724</b>	M2	PGX 66001	89.28	19.07	1 702.57	27.27	2 434.67	732.10	29.00	703.10
<b>F002-48790</b>	M2	FGC 66112	15.84	18.25	289.08	26.10	413.38	124.30	16.30	108.00
<b>F002-48834</b>	M2	PGP 66003	30.24	23.73	717.60	33.93	1 026.16	308.57	16.30	292.27
<b>F002-48892</b>	M2	FGC 66062	38.88	17.28	671.85	24.71	960.74	288.89	17.30	271.59
<b>F002-48920</b>	M2	PGP 66007	17.28	22.8	393.98	32.60	563.40	169.41	16.30	153.11
<b>F002-48921</b>	M2	PGP 66001	11.52	22.49	259.08	32.16	370.49	111.41	16.30	95.11
<b>F002-49011</b>	M2	PGS 66257C	73.44	16.86	1 238.20	24.11	1 770.62	532.43	29.00	503.43
<b>F002-49053</b>	M2	FGC 66074	24.48	18.64	456.31	26.66	652.52	196.21	17.30	178.91
<b>F002-49089</b>	M2	FGC 66091	93.60	19.41	1 816.78	27.76	2 597.99	781.21	29.00	752.21
<b>TOTAL</b>				<b>198.02</b>	<b>8 724.20</b>	<b>283.17</b>	<b>12 475.60</b>	<b>3751.40</b>	<b>234.80</b>	<b>S/ 3 516.60</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

**Tabla N° 7. Desabastecimiento concentrado en familia de productos porcelanato / cerámico, GLORISA – Periodo diciembre 2018**

Comprobante	Unidad Medida	Descripción	Cant M2	Costo venta Unitario	Costo Total	Valor Venta unitario	Valor venta total	Ganancia Esperada	Gastos desabastecimiento	Ganancia Real
F002-49201	M2	FGC 66071	20.16	19.41	391.31	27.76	559.57	168.26	16.30	151.96
F002-49272	M2	PGC 66009	8.64	18.56	160.36	26.54	229.31	68.95	17.30	51.65
F002-49367	M2	PGS 66017C	12.96	16.02	207.62	22.91	296.90	89.28	16.30	72.98
F002-49552	M2	PGS 00011	64.80	20.53	1 330.34	29.36	1 902.39	572.05	25.00	547.05
F002-49621	M2	PGP 66003	20.16	23.73	478.40	33.93	684.11	205.71	16.30	189.41
F002-49777	M2	PGC 66010	10.08	22.88	230.63	32.72	329.80	99.17	16.30	82.87
F002-49821	M2	PGC 66001	86.40	22.88	1 976.83	32.72	2 826.87	850.04	25.00	825.04
F002-49902	M2	FGC 66074	8.64	18.64	161.05	26.66	230.30	69.25	16.30	52.95
F002-49967	M2	PGS 66257C	15.84	16.86	267.06	24.11	381.90	114.84	16.30	98.54
F002-49981	M2	FGC 66091	144.00	19.41	2 795.04	27.76	3 996.91	1 201.87	53.00	1 148.87
<b>TOTAL</b>				<b>198.92</b>	<b>7 998.64</b>	<b>284.46</b>	<b>11 438.05</b>	<b>3 439.41</b>	<b>218.10</b>	<b>S/ 3 221.31</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

En la empresa comercial Glorisa SAC la incidencia de los costos de desabastecimiento suceden de acuerdo a las siguientes acciones o situaciones: cliente potencial requiere de cierto lote de material o producto y no se cuenta con el stock necesario, sistema arroja abastecimiento necesario sin embargo en almacén no se cuenta con el físico. La respuesta ante esta incidencia es el traslado de mercadería de almacenes auxiliares o incluso de la competencia para atender la demanda del pedido, generando algunas veces pago de horas extras, de materiales por almacenaje, fletes, entre otros.

En las tablas presentadas anteriormente, se detallaron los costos de desabastecimiento del periodo 2018, correspondiente a los meses de octubre, noviembre y diciembre; la empresa Glorisa SAC obtuvo gastos por desabastecimiento correspondientes a línea de cerámico y porcelanatos ascendentes a S/ 228.10 S/ 234.80 y S/ 218.10 respectivamente, obteniéndose un gasto promedio de S/ 227.00, con una proyección anual de S/ 2 724.00.

La rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC se encuentra influenciada por los costos de desabastecimiento del inventario; Glorisa SAC incurre en estos costos debido a que no cuenta con el suficiente stock de mercaderías en los almacenes que surten la tienda principal; la consecuencia directa es que, se deja de percibir la totalidad de los ingresos de una venta y parte de ellos se transforman en gastos de desabastecimiento y posteriormente en una pérdida.



### 3.2. Analizar los ratios de Gestión de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018

GLORISA SAC  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018  
(Expresado en Soles)

ACTIVO	2018	2017	2016	PASIVO Y PATRIMONIO	2018	2017	2016
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	161,777	1,325,349	431,832	Otros Pasivos Financieros	41,068	60,519	214,656
Cuentas por Cobrar Comerciales	467,091	642,202	504,500	Cuentas por Pagar Comerciales	2,007,270	2,741,810	1,810,360
Otras Cuentas por Cobrar	681,990	475,987	315,379	Otras Cuentas por Pagar	328,065	76,518	138,957
Inventarios	3,673,673	2,759,700	2,909,606	Otros Pasivos	1,336,172	80,184	45,056
Impuesto a la renta pagado	188,244						
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5,172,774</b>	<b>5,203,238</b>	<b>4,161,318</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,712,574</b>	<b>2,959,031</b>	<b>2,209,029</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				<b>PATRIMONIO</b>			
Propiedades Plantas y Equipos	1,348,960	82,618	75,835	Capital Emitido	724,671	724,671	724,671
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,348,960</b>	<b>82,618</b>	<b>75,835</b>	Resultados Acumulados	1,643,831	1,303,452	689,557
				Resultado del Ejercicio	440,658	298,702	613,896
				<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,809,160</b>	<b>2,326,825</b>	<b>2,028,123</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>

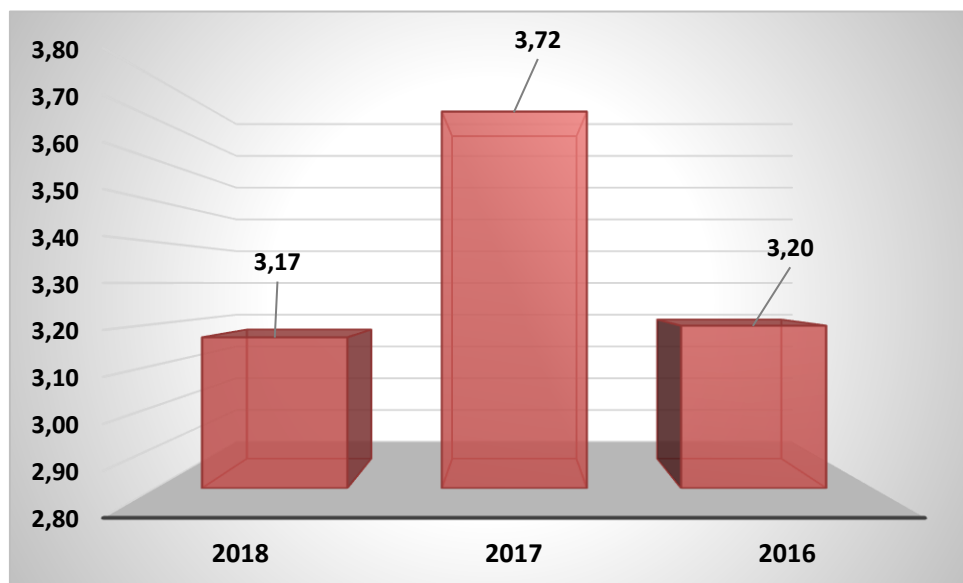
### 3.2.1 Rotación de Inventarios

**Tabla N° 8. Rotación de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC,  
Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Inventario Final	Inventario Promedio	Costo de Ventas	Rotación de Inventarios
2018	3 673 673	3 216 686	10 188 922	<b>3.17</b>
2017	2 759 700	2 834 653	10 536 855	<b>3.72</b>
2016	2 909 606	3 082 129	9 850 163	<b>3.20</b>
2015	3 254 652			

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 4. Rotación de Inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC,  
Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

Se aprecia que la rotación de inventarios de la empresa Glorisa SAC es aceptable, tomando en cuenta la línea de productos que comercializa y el amplio stock de reserva que debe mantener, sin embargo; evaluando las dimensión y experiencia de la empresa en el mercado resulta ser un indicador de alerta, ya que la mercadería no se está moviendo a la rapidez requerida y en los almacenes se custodia productos de nula rotación. En los periodos evaluados la rotación de inventarios no muestra cambios drásticos y el nivel mal alto se aprecia en el 2017, donde Glorisa SAC movió su inventario en 3.72 veces en dicho año.

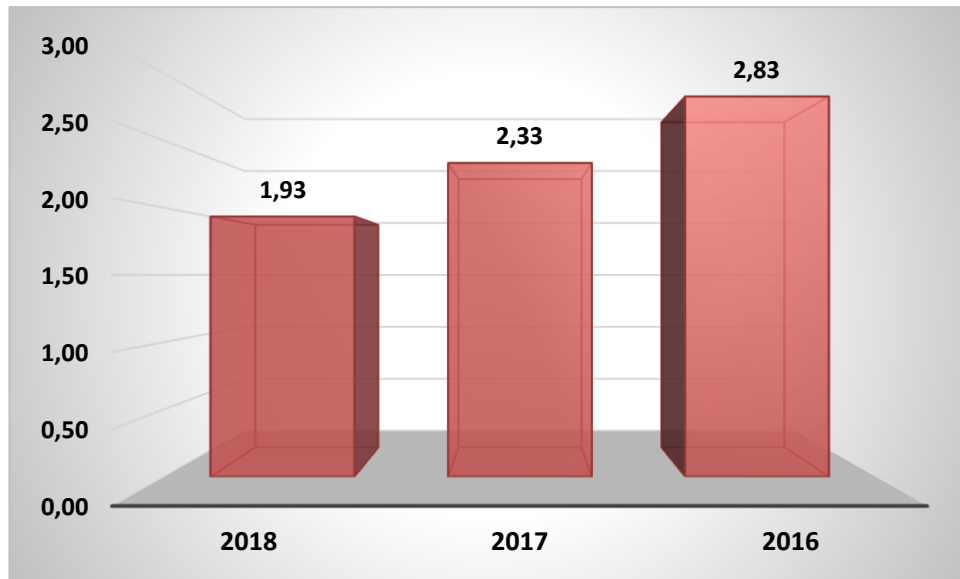
### 3.2.2 Rotación de Activo

**Tabla N° 9. Rotación de Activos de la empresa comercial Glorisa SAC,  
Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Total Activo	Ventas	Rotación de Activos
2018	6 521 734	12 616 158	1.93
2017	5 285 856	12 328 133	2.33
2016	4 237 153	11 975 420	2.83

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 5. Rotación de Activos de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

Los inventarios de la empresa comercial Glorisa SAC tienen una importante representatividad en la estructura de los activos de la empresa, por lo tanto, estos son la principal fuente de ingresos y rendimientos para los accionistas de la empresa. la tendencia de este indicador es decreciente, lo cual significa que el activo cada vez se está haciendo más lento para producir ventas. Así tenemos que para el periodo 2016 los activos rotaron 2.83 veces, o equivale a decir que los activos cada 127 días generan ingresos; mientras que para el periodo 2018 la rotación de los activos fue de 1.93 veces, equivale a decir que durante ese periodo los activos rotaron cada 186 días.

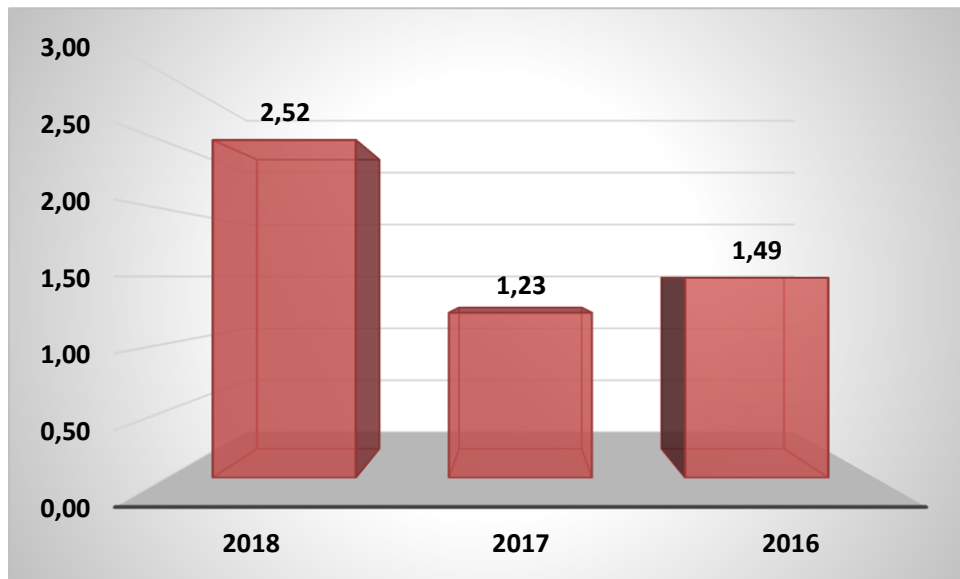
### 3.2.3 Inventario / Capital de Trabajo

**Tabla N° 10. Relación Inventario / Capital de Trabajo de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Inventario	Capital de Trabajo	Indicador de Reciprocidad
2018	3 673 673	1 460 200	2.52
2017	2 759 700	2 244 206	1.23
2016	2 909 606	1 952 288	1.49

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 6. Relación Inventario / Capital de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

Este indicador es muy importante para la empresa comercial Glorisa SAC, ya que el capital de trabajo determinará el nivel de liquidez con el que cuenta la empresa, y dentro de esta estructura se encuentra los inventarios como una partida importante de activo líquido. La relación entre el inventario y el capital de trabajo presenta su máximo nivel en el periodo 2018, arrojando un indicador de 2.52 veces, lo que significa que el inventario es 2.52 veces el capital de trabajo que maneja Glorisa SAC.

### 3.3 Calcular la Eficiencia de las operaciones relacionadas a los inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018

<b>GLORISA SAC</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018</b>			
<b>(Expresado en Soles)</b>			
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>VENTAS</b>	12,616,158	12,328,133	11,975,420
Prestación de Servicios	66,490	26,521	97,755
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinar</b>	<b>12,682,649</b>	<b>12,354,654</b>	<b>12,073,175</b>
Costo de ventas	-10,188,922	-10,536,855	-9,850,163
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>	<b>1,817,798</b>	<b>2,223,012</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>			
Gasto de ventas	-1,189,945	-1,039,691	-1,061,094
Gastos Administrativos+participaciones	-821,289	-499,733	-539,820
otros ingresos	227	3,471	3,836
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>482,720</b>	<b>281,845</b>	<b>625,933</b>
<b>Otros ingresos y gastos</b>			
Ingresos Financieros	74,122	35,026	6
Gastos Financieros	-116,184	-18,170	-12,043
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>440,658</b>	<b>298,702</b>	<b>613,896</b>
impuesto a la renta	-131,910	-51,159	-179,461
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>308,748</b>	<b>247,543</b>	<b>434,435</b>

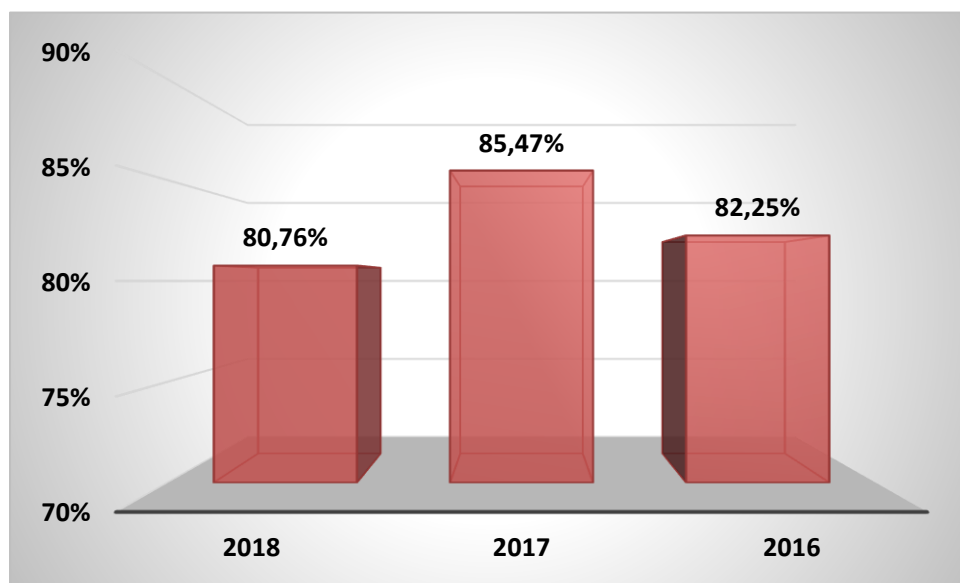
### 3.3.1 Costo de Ventas / Ventas

**Tabla N° 11. Relación Costo de Ventas / Ventas de la empresa comercial  
Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Costo de Ventas	Ventas Netas	Indicador de Reciprocidad
2018	10 188 922	12 616 158	80.76 %
2017	10 536 855	12 328 133	85.47 %
2016	9 850 163	11 975 420	82.25 %

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 7. Relación Costo de Ventas / Ventas de la empresa comercial  
Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

El costo de ventas y las ventas están estrechamente relacionadas; para determinar el costo de ventas se toma en cuenta los inventarios valorizados, de la diferencia de estos rubros se descontará los gastos para obtener los rendimientos esperados. Con este indicador notamos que mientras menor sea el coeficiente resultante, mayor será el margen de utilidad bruta. Así tenemos que para el periodo 2018 un 80.76% de las ventas netas fueron absorbidos por el costo de ventas.

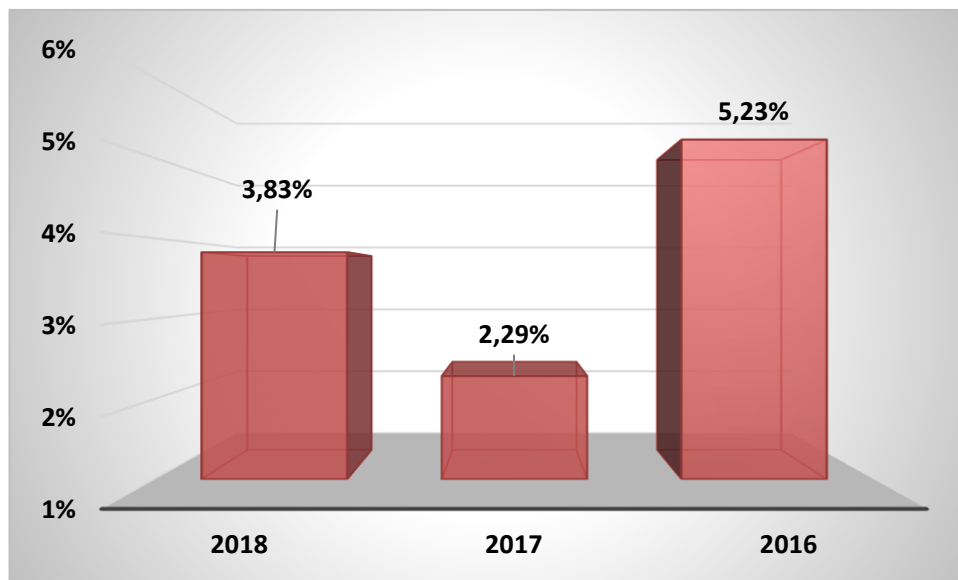
### 3.3.2 Utilidad Operativa / Ventas Netas

**Tabla N° 12. Relación Utilidad Operativa / Ventas Netas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Utilidad Operativa	Ventas Netas	Indicador de Reciprocidad
2018	482 720	12 616 158	3.83 %
2017	281 845	12 328 133	2.29 %
2016	625 933	11 975 420	5.23 %

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 8. Relación Utilidad Operativa / Ventas Netas de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



El margen operacional es un indicador adecuado para establecer una estrategia de precios y la eficiencia operativa de la empresa. La utilidad operativa sobre las ventas netas sirve para indicar que proporción de utilidad acumula Glorisa SAC luego de descontar costos y gastos, tales como salarios, materias primas, costos de ventas, depreciación, etc. Para el periodo 2018 este indicador fue de 3.83%, mostrando un aumento de nivel, respecto al periodo anterior que fue de 2.29%; sin embargo, se debe precisar que, de los periodos evaluados, el año 2016, Glorisa SAC obtuvo un margen operacional de 5.23%, el cual fue un resultado aceptable para los accionistas.

### 3.3.3 Gastos de Almacenamiento por Inventario Inmovilizado

**Tabla N° 13. Gasto Anual por Inventario Inmovilizado de Glorisa SAC**

CONCEPTO GASTO						
Alquiler inmueble comercial						4 000.00
Costo de computadora en almacén						1 600.00
Costo de impresora en almacén						600.00
Pago de servicios						200.00
Personal	Remuneración	Asig. Familiar	SNP	Gratificación	Essalud	Gasto Total
Almacenero 1	1 000.00	93	142.09	1 000.00	98.37	2 333.46
Almacenero 2	930.00		120.90	930.00	83.70	2 064.60
Supervisor	1 000.00	93	142.09	1 000.00	98.37	2 333.46
						<b>S/ 6 731.52</b>
CÁLCULO GASTO MENSUAL						
Alquiler proporcional a almacén						2 800.00
servicios proporcionales a almacén						80.00
						<b>S/ 2 880.00</b>
Personal de Almacén						
Remuneraciones mensuales						<b>S/ 560.96</b>
Otros Gastos mensuales						
Depreciación 1 computadora						33.33
Depreciación 1 impresora						12.50
Mantenimiento, otros						150.00
						<b>S/ 195.83</b>
Gasto de almacenamiento mensual						<b>S/ 3 636.79</b>
Total de mercaderías en almacén					16422	unid
Gasto mensual de almacenamiento						<b>S/ 0.22</b>
Total de mercaderías de baja rotación					1185	unid
<b>GASTO MENSUAL POR INVENTARIO INMOVILIZADO</b>						262.43
Meses						12
<b>GASTO ANUAL POR INVENTARIO INMOVILIZADO</b>						<b>S/ 3 149.14</b>

Fuente: Glorisa SAC

Elaborado por los autores

La empresa comercial Glorisa SAC por la naturaleza de sus actividades económicas, debe gestionar un diverso stock de productos para satisfacer la demanda de sus clientes; de aquí surgen una serie de gastos productos del almacenaje; pero existen gastos que son causados por inventarios que no generan ninguna rentabilidad; los denominados inventarios inmovilizados o de muy baja rotación. En la tabla presentada anteriormente se detalle los gastos de almacenaje en los incurre la empresa comercial Glorisa SAC; con el fin de calcular, a cuánto asciende el gasto incurrido por los inventarios que no tienen rotación en el periodo 2018. Según la evaluación realizada de los gastos la empresa comercial Glorisa SAC incurre en un gasto mensual de S/ 262.43, por contar con inventarios inmovilizados y proyecta efectuar un gasto anual de S/ 3 149.10; que afecta de forma negativa en el estado de resultados de la empresa.

### **3.4 Analizar los ratios de Rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC, Trujillo – 2018**

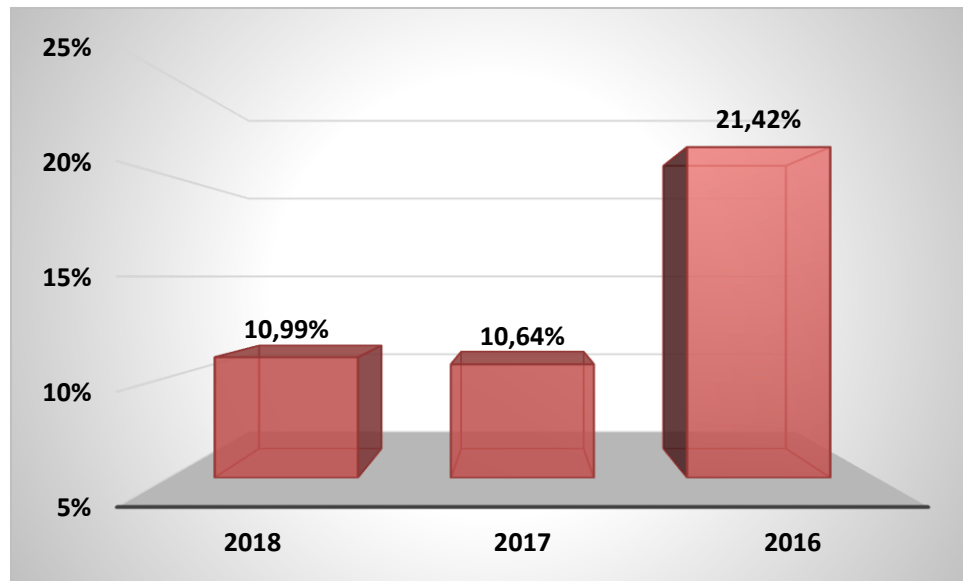
#### **3.4.1 Rentabilidad del Patrimonio (ROE)**

**Tabla N° 14. Rentabilidad del Patrimonio (ROE) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

<b>Periodo</b>	<b>Utilidad Neta</b>	<b>Patrimonio</b>	<b>Indicador de Reciprocidad</b>
2018	308 748	2 809 160	<b>10.99%</b>
2017	247 543	2 326 825	<b>10.64%</b>
2016	434 435	2 028 123	<b>21.42%</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 9. Rentabilidad del Patrimonio (ROE) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

La rentabilidad sobre el patrimonio mide la eficiencia con la que el capital de la empresa Glorisa SAC genera rentas a los accionistas, para el año 2016 el rendimiento del patrimonio era de 21.42%, en el siguiente periodo 2017 cayó hasta un 10.64%, finalmente para el periodo 2018 resulta un indicador de 10.99%. La utilidad neta de la empresa a disminuido en los periodos evaluados y el patrimonio aumentó; se puede establecer que la gestión de inventarios incide en estos resultados, puesto que si hubiera una mayor rotación del activo los resultados serían más favorables; también podría denotar que el capital está ocioso y no se encuentra invertido en las partidas adecuadas.

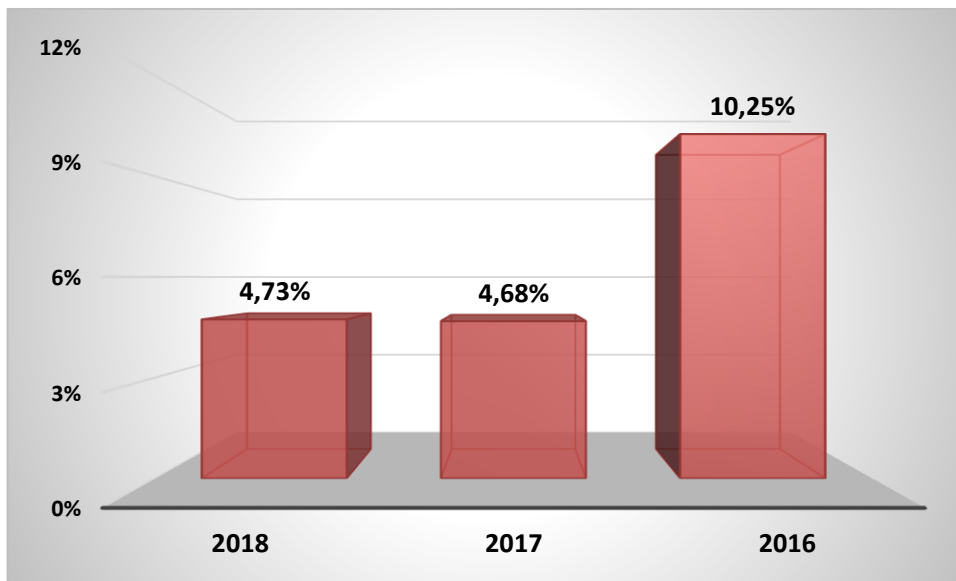
### 3.4.2 Rentabilidad de los Activos (ROA)

**Tabla N° 15. Rentabilidad de los Activos (ROA) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

Periodo	Utilidad Neta	Activos	Indicador de Reciprocidad
2018	308 748	6 521 734	4.73%
2017	247 543	5 285 856	4.68%
2016	434 435	4 237 153	10.25%

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 10. Rentabilidad de los Activos (ROA) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

El rendimiento sobre los activos de la empresa comercial Glorisa SAC muestran una tendencia a la caída, de acuerdo al análisis efectuado a los estados financieros, para el periodo 2016 los activos arrojaron un rendimiento de 10.25% y para el periodo 2017 el resultado fue de 4.68%, finalmente en el periodo 2018 la rentabilidad de los activos fue de 4.73%. Esto hace supones que Glorisa SAC no está siendo eficiente con el uso de sus activos; la gestión de inventarios cumple un rol importante en estos resultados, puesto que se determinó que la rotación de los activos y de los inventarios estaba perdiendo dinamismo

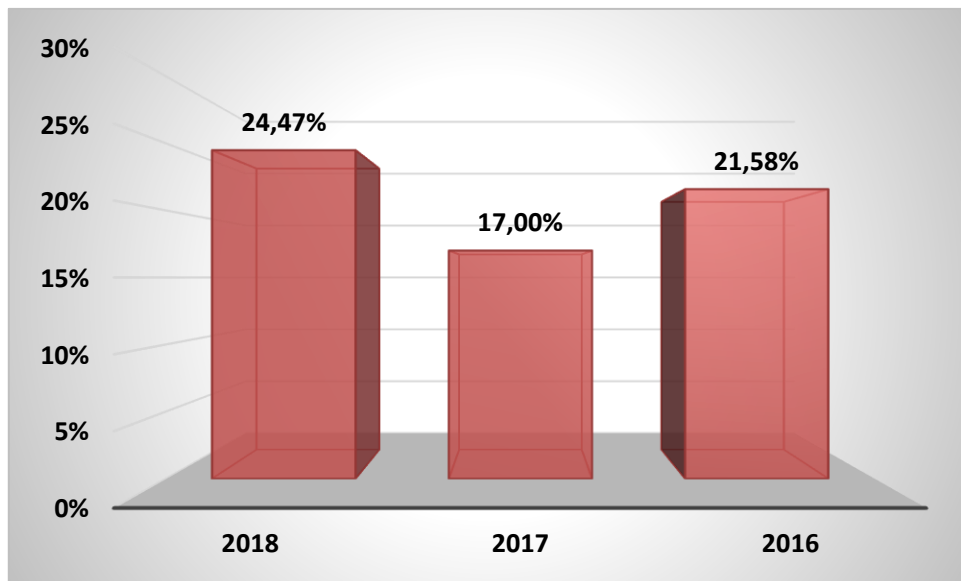
### 3.4.3 Retorno sobre la Inversión (ROI)

**Tabla N° 16. Retorno sobre la Inversión (ROI) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

<b>Periodo</b>	<b>Total de Ingresos</b>	<b>Costo de Ventas</b>	<b>Indicador de Reciprocidad</b>
2018	12 682 649	10 188 922	<b>24.47%</b>
2017	12 354 654	10 536 855	<b>17.00%</b>
2016	12 073 175	9 850 163	<b>21.58%</b>

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**



**Figura N° 11. Retorno sobre la Inversión (ROI) de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

El retorno de la inversión es un indicador importante para el accionista que quiere ver cuánto rinde su inversión efectuada en la empresa comercial Glorisa SAC, se precisa que esta medida solo aclara si aumenta los niveles de rendimientos sin tomar en cuenta el horizonte temporal y sus contingencias. Para el periodo 2016 en ROI fue de 21.58%, para el periodo 2017 el ROI presenta un descenso al 17% y retoma su crecimiento para el periodo 2018 en 24.47%, lo cual quiere decir por cada S/ 1.00 invertido tiene un retorno de S/ 1.24.

### 3.5 Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de la Empresa Comercial Glorisa SAC

Al 31 de Diciembre de 2018 (Expresado en Soles)	2018	Al 31 de Diciembre de 2018 (Expresado en Soles)	2018
<b>VENTAS</b>	12,616,158	<b>VENTAS</b>	12,616,158
Prestación de Servicios	66,490	Prestación de Servicios	66,490
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>12,682,649</b>	<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>12,682,649</b>
Costo de ventas	-10,188,922	Costo de ventas	-10,188,922
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>		<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>	
Gasto de ventas	-1,189,945	<b>Nuevo Gasto de Ventas</b>	<b>-1,184,072</b>
Gastos Administrativos+participaciones	-821,289	Gasto de ventas Original	1,189,945
otros ingresos	227	<b>Gastos por Desabastecimiento Corregido</b>	<b>-2,724</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>482,720</b>	<b>Gastos por Inventario Inmovilizado Corregido</b>	<b>-3,149</b>
<b>Otros ingresos y gastos</b>		Gastos Administrativos+participaciones	-821,289
Ingresos Financieros	74,122	otros ingresos	227
Gastos Financieros	-116,184	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>488,593</b>
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>440,658</b>	<b>Otros ingresos y gastos</b>	
impuesto a la renta	-131,910	Ingresos Financieros	74,122
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>308,748</b>	Gastos Financieros	-116,184
		<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>446,531</b>
		impuesto a la renta	-131,910
		<b>NUEVA UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>314,621</b>



### 3.6 Comparación de Indicadores de rentabilidad ROE, ROA y ROI

**Tabla N° 17. Tabla comparativa de indicadores de rentabilidad ROE, ROA y ROI; de la empresa comercial Glorisa SAC, Periodo 2016, 2017 y 2018**

PERIODO	ROE	ROA	ROI
2018	10.99%	4.73%	24.47%
2017	10.64%	4.68%	17.00%
2016	21.42%	10.25%	21.58%

**Fuente: Glorisa SAC**

**Elaborado por los autores**

En cuanto a la rentabilidad del patrimonio (ROE) y la rentabilidad del activo (ROA), se aprecia una notable disminución durante los periodos estudiados; con lo cual se puede establecer una reciprocidad entre ambos indicadores. En finanzas la base teórica indica que la rentabilidad es consecuencia de la utilidad de las ventas, la rotación del activo y la capacidad de cumplir con los pasivos. Por lo tanto, el comportamiento de estos indicadores recae en analizar la duración y los gastos de gestión de los inventarios de Glorisa SAC, ya que pueden ser factores que afecten de manera negativa en el ROE. La empresa presenta esta tendencia de los indicadores a causa de perder el rumbo en la gestión de inventarios; deben generar políticas direccionadas a una gestión eficiente y disminuir el inventario inmovilizado; cuya acción aumentaría el ROA, resultando en un impacto positivo en el margen de rentabilidad. El ROI durante los periodos analizados muestran una disminución para el año 2017; sin embargo, para el año 2018 el indicador se recupera; guardando relación con el costo de adquirir inventario y los resultados que generaron, por lo tanto, el retorno de la inversión se mantiene en un nivel aceptable para afrontar los gastos correspondientes a la naturaleza de la empresa.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### DISCUSIÓN

La gestión de inventarios es una actividad muy importante en una empresa que maneja altos niveles de inventarios, puesto que la naturaleza de sus funciones así lo requiere. Por lo tanto, con una actividad tan sensible e involucrada con la toma de decisiones, pueden surgir distintas variables que impactan en su desarrollo o correcto desempeño. La investigación realizada a la empresa comercial Glorisa SAC, durante el periodo 2018; establece que los faltantes de inventarios físicos, así como el desabastecimiento son los principales determinantes de ineficiencia en la gestión de inventarios; el libro Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios, del 2010, de Carlos Vidal Holguín; coincide que las variables mencionadas anteriormente son las principales gestoras que la cadena de abastecimiento no aporte valor a la empresa; en la tesis Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada, de 2016, de Nail; donde concluye que se debe poner énfasis en las políticas de la gestión de inventarios, de esta manera tener procesos más eficientes y disminuir los sobrecostos, una fórmula muy básica pero muchas veces olvidada, el ahorro de espacio en el almacenamiento, cuidando los estándares de demanda, se traduce en utilidades para la empresa.

En cuanto a los indicadores de gestión de la empresa comercial Glorisa SAC, durante el periodo 2018, se consideraron tres ratios que son los más importantes en cuanto a información logística, la rotación de los inventarios, rotación del activo y la relación entre el inventario y el capital de trabajo. Glorisa SAC mantiene una rotación de inventarios superior a 3 veces en el año, obteniendo un nivel máximo en el periodo 2017; en la tesis Incidencia de la gestión de inventarios en la situación económico-

financiera de la Empresa Repuestos Kevin Car, de 2017 de Rivera y Velezmoro, utiliza dicho indicador para establecer correspondencia entre el movimiento del inventario y la generación de renta, además la rotación del activo también es un factor contundente como indicador de la gestión de inventarios; la empresa analizada en la tesis antes mencionada, es del rubro comercial, de esta manera ambos resultados alcanzados pueden ser contrastados, presentando una fuerte evidencia para la efectividad de usar estos indicadores. El presente estudio coincide con los autores previamente descritos, las empresas deben prestar importante atención y detectar las actividades que no aportan valor; cabe precisar que la obra Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios, del 2010, de Carlos Vidal Holguín que establece las bases teóricas para considerar a estos indicadores como variables que impactan en la gestión de inventarios.

La empresa Glorisa SAC, presenta grandes volúmenes de inventarios, el cual es un factor común, tratándose de una empresa comercial. Por lo tanto, no es de sorprender que, en la estructura de sus activos, los inventarios sean una partida muy sensible de controlar, la presente investigación evaluó la eficiencia de las operaciones relacionadas a los inventarios de la empresa, poniendo énfasis en la relación que existe entre el costo de ventas, la utilidad operativa y las ventas netas, puesto que es la mejor manera de medir si las operaciones que se realizan en la cadena de abastecimiento se traducen en rentabilidad. En la tesis La Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Soluciones Técnicas Industriales SRL, del 2019 de Ocas; denota que la gestión de inventarios, debe aportar valor a la empresa, de esta manera se establece un ambiente de tranquilidad para los accionistas. El costo de ventas se encuentra relacionada a la valorización de los inventarios y las ventas netas marcan la tendencia del nuevo surtido valorizado del inventario. La investigación realizada coincide con estos lineamientos porque el nivel de eficiencia de una actividad es reflejado en el

Estado de Resultados de la empresa. en la tesis Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de Consumo masivo, del 2014 de Calderón y en la investigación Incidencia de la gestión de inventarios en la situación económico - financiera de la Empresa Repuestos Kevin Car, de 2017 de Rivera y Velezmoro; proponen no dejar de lado los gastos generados por los inventarios inmovilizados, los autores plantean que estos gastos son desestimados al momento de realizar el planeamiento financiero, es crucial que estos gastos sean evaluados para la toma de decisiones; de esta manera se puede detectar el perjuicio económico que los inventarios con nula rotación impacta en la rentabilidad de la empresa.

Los indicadores de desempeño relacionados con la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC durante el periodo 2018; muestran una notable desaceleración en su crecimiento, dicha información es relevante para la toma de decisiones por parte de los accionistas respecto a factores económicos – financieros en la empresa. la rentabilidad está estrechamente relacionada con los inventarios, ya que se establece una relación entre las ventas netas, patrimonio, costo de ventas y activos de la empresa Glorisa SAC. En la tesis Gestión de inventarios y la rentabilidad en la ferretería Angie del canton Santa Elena, de 2018 por Borbor; utiliza en su investigación al ROE y ROA, para analizar en que proporción el patrimonio y el activo de la empresa aportan valor en la empresa, se coincide con la investigación mencionada; estos indicadores arrojan de manera porcentual, el compromiso patrimonial y del activo en el negocio, dichas partidas contienen un alto nivel de carga de los inventarios. La empresa comercial Glorisa SAC, al pertenecer al rubro comercial, presenta dinamismo entre el costo de ventas de los productos, los ingresos obtenidos y la rentabilidad obtenida; midiéndose a través del ROI, la tesis La gestión del Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la librería Americana, del 2015, por Jiménez; asevera que este indicador es uno de los más

recomendados para medir el retorno de la inversión, en su investigación alerta que la recuperación de la inversión si se mantiene poco dinámica en el tiempo es una señal de alerta para los accionistas y se tendrían que desarrollar otra análisis agregando nuevas variables, como el costo de oportunidad y el precio del dinero en el tiempo.

Por lo fundamentado anteriormente, en base a los resultados obtenidos en el presente estudio de investigación; además de ser respaldados por trabajos que se encuentran en la misma línea de investigación; se acepta la hipótesis, confirmando que existe una estrecha relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC.

## CONCLUSIONES

1. De acuerdo al desarrollo de la investigación se determinó que la gestión de inventarios se encuentra estrechamente relacionada con la rentabilidad de la empresa comercial Glorisa SAC.
2. Se determinaron tres variables que afecta la gestión de inventarios en la empresa; el desabastecimiento que generó un gasto anual proyectado de S/ 2,724.00 para el periodo 2018. Los faltantes de mercadería en cuanto a los productos de mayor rotación generó un costo de S/ 11,853.28 y la duración de mercaderías para el periodo 2018 muestra una disminución en los controles de inventarios y posibles problemas de pérdida u obsolescencia.
3. En cuanto a los ratios de gestión de inventarios; la rotación de los inventarios para el periodo 2018, fue de 3.17 veces por año; la rotación del activo fue de 1.93 veces para el periodo 2018; por último, la relación entre el inventario y el capital de trabajo para el año 2018, fue de 2.52 veces.
4. Referente al cálculo de la eficiencia de las operaciones relacionadas con los inventarios en la empresa comercial Glorisa SAC; el 80.76% de las ventas netas fueron absorbidos por el costo de ventas; mientras que el margen operativo de la empresa Glorisa SAC fue de 3.83%, durante el periodo 2018. Por último, el gasto por inventario inmovilizado asciende a S/ 3,149.14 para el periodo 2018.
5. De acuerdo al análisis de los indicadores de rentabilidad, la empresa comercial Glorisa SAC, para el periodo 2018 presentó una rentabilidad del patrimonio (ROE) de 10.99%, mientras que la rentabilidad sobre los activos (ROA) fue de 4.73%; En cuanto al retorno de la inversión (ROI), en el periodo 2018, fue de 24.47%.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### LIBROS

- Bertein Leopoldo (1995), Fundamentos de Análisis Financieros. España: Editorial: McGraw-Hill Interamericana
- Besley Scott. (2015). Fundamento de Administración Financiera. México. Learning Editores
- Boland, L., Carro, F., Stancatti, M. J., Gismano, Y., & Banchieri, L. (2007). Funciones de la Administración. Teoría y Práctica. Bahía Blanca, Argentina: Editorial de la Universidad Nacional del Sur.
- Cruz, A. (2017). Gestión de Inventarios. Málaga: IC Editorial.
- Catácora, F. (1996). Sistemas y Procedimientos Contables. Venezuela: Editorial McGraw/Hill.
- Claros, C. y León, O. (2012). El Control Interno como herramienta de gestión y evaluación. Perú: Pacífico Editores.
- Díaz Llanes (2015). Análisis Contable con un Enfoque Empresarial. México: Editorial McGraw Hill S.A.
- Espinoza Orlando. (2011). La Administración Eficiente de los Inventarios. Madrid: La Ensenada. Editorial El Faro.
- Frazelle E. H., & Sojo, R. (2007) Logística de Almacenamiento y Manejo de Materiales de Clase Mundial. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Guevara R., Mónica (2014), Modelo de Administración de Manejo de Inventarios en Empresas Comercializadoras. El Salvador. Editorial McGraw Hill S.A.
- Guerrero Salas, H. (2011). Inventarios, Manejo y Control. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Heyzer, Jay y Render, Barry (2001). Dirección de la Producción. Decisiones Estratégicas. Madrid: Pearson Educación.

Jaime Eslava (2016) La rentabilidad: Análisis de Costes y Resultados. Madrid. España. ESIC Editorial

Kennedy Ralph (2013). Estados Financieros. México. Montaner y Simón Editores S.A.

Manene, L. Miguel. (2012). Gestión de Existencias e Inventarios

Posh Torres, Ramón. (2000). Manual de control interno. Venezuela: Ediciones Gestión.

Vidal Carlos. (2010), Fundamentos de Control y Gestión de inventarios. Editorial: Universidad del Valle.

Whittington y Kurt, Pany (2000). Auditoría: un enfoque integral. Colombia: McGraw-Hill.



## TESIS

Atahuamán Lozano, Elvira Elizabeth (2018). La gestión de inventarios en la cadena de abastecimiento y su impacto en la toma de decisiones financieras de las empresas que realizan actividades de restaurante - pollería, en el distrito de Barranco, en el año 2017. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.

Borbor Rodríguez, Danny Hugo (2018). Gestión de inventarios y la rentabilidad en la ferretería Angie del cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena año 2015-2016. La Libertad. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador.

Botello Castro, Javier Natividad y Torres Meza, Lisbeth Eliana. (2017). Impacto de las Diferencias de los Inventarios en la Determinación del Impuesto a la Renta de la Empresa Vicsa Safety Perú Sac, en el Ejercicio 2016. Universidad Tecnológica del Perú.

Calderón Pacheco, Anahís, (2014). Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de Consumo Masivo. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.

Corrales Huahuala Deisy Magda. (2019). El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar-Arequipa, 2018. Universidad Tecnológica del Perú

Gamboa Angélica y Molina Carlos, (2016), Incidencia de la Administración de inventarios en la situación económica y financiera de la empresa Miguelitos S.A.C., Trujillo – 2015, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú

Jiménez Guevara, Lilia Maribel (2017). La gestión del inventario y su incidencia en la rentabilidad de la librería Americana, ciudad de Riobamba, período 2015. Universidad Nacional de Chimborazo. Ecuador.

Malca, Manuel, (2016). El control interno de inventarios y su incidencia en la gestión financiera de las empresas agroindustriales en Lima Metropolitana – 2015, Universidad San Martín de Porras, Lima.

Nail, Alex. (2016) Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad Repuestos España Limitada, Universidad Austral de Chile, Puerto Montt, Chile.

Ocas Huamán, Elizabeth Geraldine, (2019). La gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Soluciones Técnicas Industriales S.R.L. Cajamarca, año 2018. Universidad Privada del Norte. Perú.

Rivera Salas Joe y Velezmoro Goicochea Judith (2017). Incidencia de la gestión de inventarios en la situación económico- financiera de la Empresa Repuestos Kevin Car, Trujillo – 2017. Universidad Privada del Norte, Perú.

## **INTERNET**

El inventario de mercaderías y los estados financieros razonables de las empresas (2016). Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/inventario-mercaderias-los-estados-financieros-razonables-las-empresas/>

¿Cuál es la relación entre Inventario y Capital de Trabajo? (2016). Recuperado de <https://edukavital.blogspot.com/2016/05/cual-es-la-relacion-entre-inventario-y.html>

Duración del Inventario (2018). Recuperado de <https://www.gerenciaretail.com/2015/05/21/como-calculo-la-duracion-del-inventario/>

Ratio económico-patrimonial vs. Ratio financiero. (2010). <http://www.finanzasmanagers.com/2010/10/el-roa-vs-el-roe-ratio-economico.html>

Control de inventarios y la Rentabilidad (2019). Recuperado de <http://www.tecnologiacontable.com.pe/cmsimplexh/?Investigaciones/TeoriasReferenciales/Almacen-e-Inventarios/Control-de-inventarios-y-la-Rentabilidad>

Administración de inventarios: eficacia y rentabilidad. (2009) Recuperado de <http://www.packaging.enfasis.com/contenidos/nota.html?idNota=14710>

## ANEXOS

### GENERALIDADES DE LA EMPRESA GLORISA SAC

**Razón social:** GLORISA SAC

**RUC:** 20482100407

**CIU:** 4663 Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción.

**Domicilio Fiscal:** Av. América Sur Mz. N Lt.12 Urbanización La Merced, Trujillo

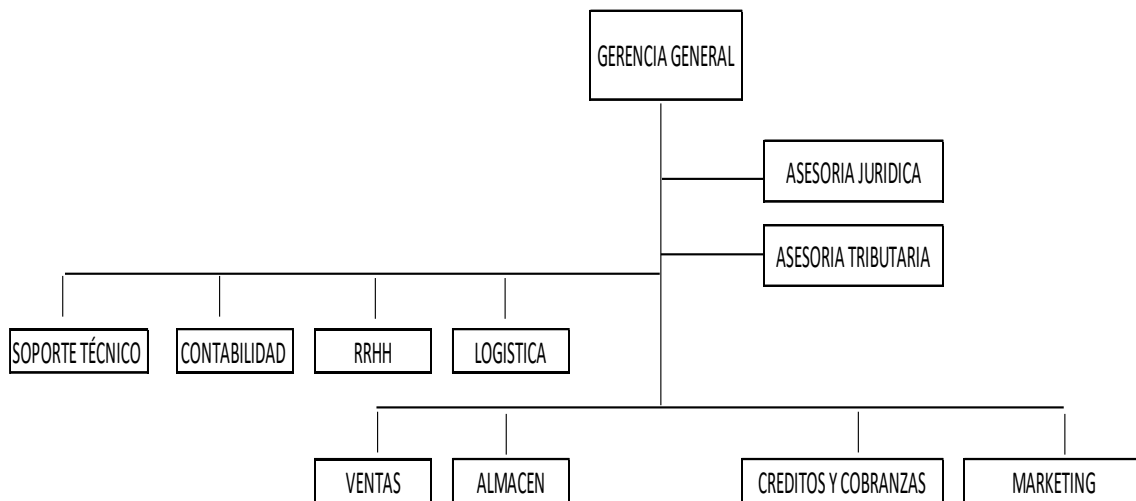
**Sector Económico:** Comercio.

#### Misión

El propósito principal de Glorisa SAC es la gestión de nuestros valores y conocimientos en el área de la construcción. Compartir estos conocimientos con nuestros colaboradores, clientes, proveedores y comunidad, para lograr mejorar su calidad de vida, utilizando soluciones económicas e innovadoras.

#### Visión

Ser una empresa innovadora con soluciones inclusivas en el sector construcción, reconocida por diseños creativos, atención personalizada al cliente y stock permanente, extendiendo sus servicios en las principales ciudades del Perú al 2022. Nuestro equipo de profesionales fomenta una cultura organizacional, responsabilidad social y protección del medio ambiente.



**Figura N° 1. Organigrama Glorisa SAC**

**Fuente: Glorisa SAC**

**Gerente General**

Ing. Augusto Alejandro Vejarano Geldres

**Administrador**

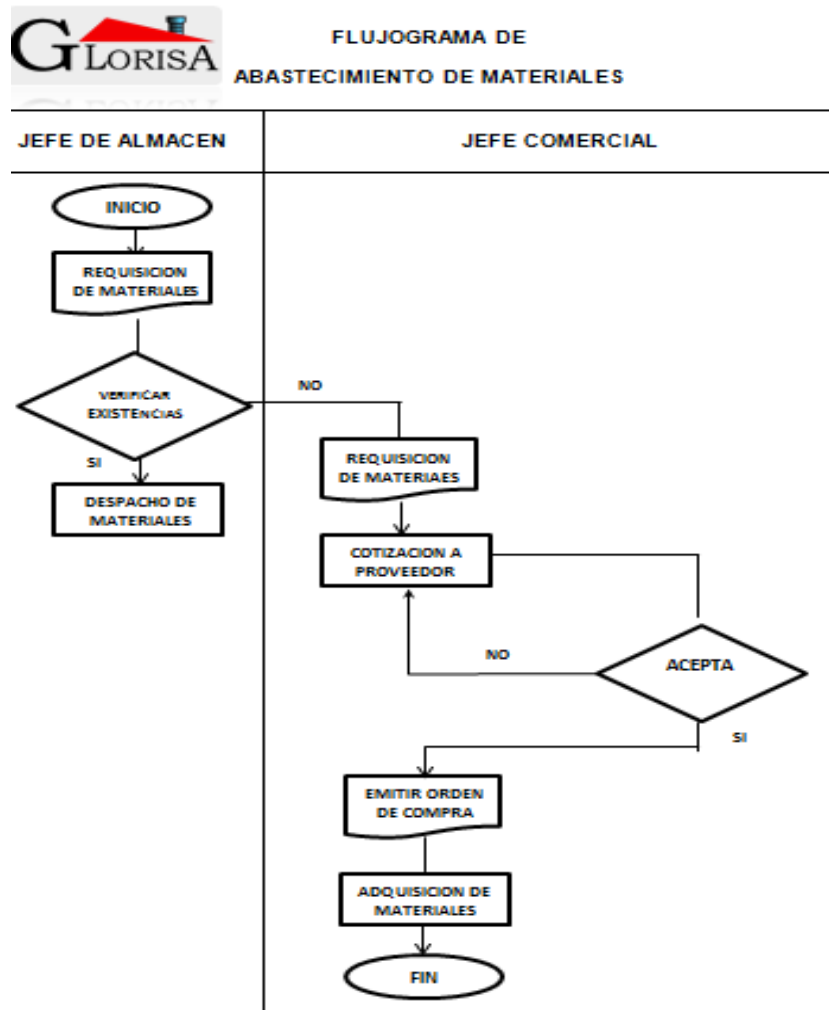
Ing. Roland Santiago Geldres Uceda

**Contadora**

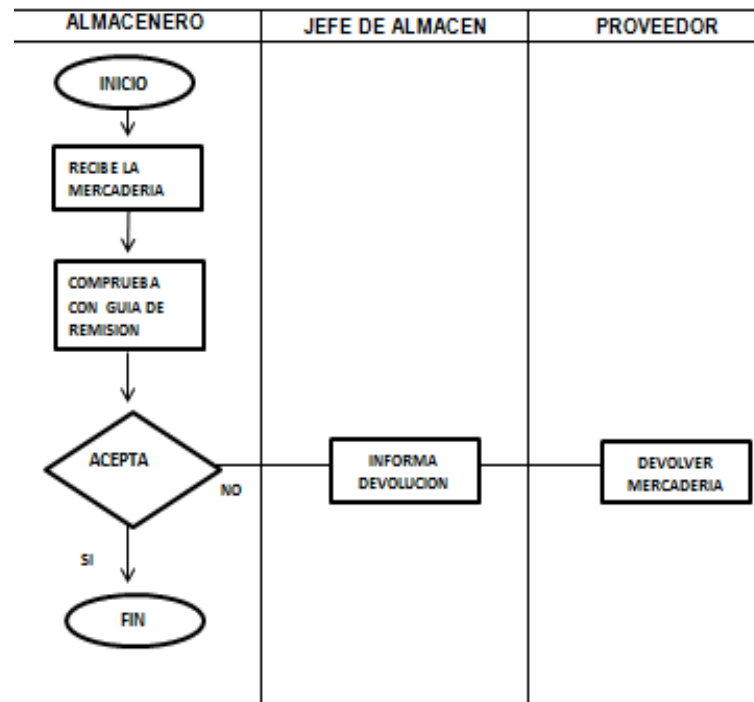
CPC Sylvia León Cerna

**Jefe de almacén**

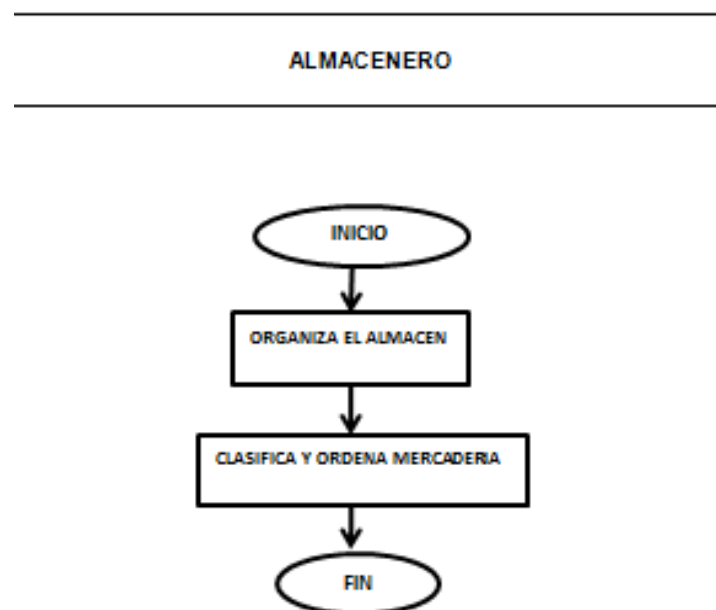
Anaiss Urrutia Gómez



**Figura N° 2. Flujograma de abastecimiento de mercadería**  
**Fuente: Glorisa SAC**



**Figura N° 3. Flujograma de Recepción de mercaderías**  
Fuente: Glorisa SAC



**Figura N° 4. Flujograma de Almacenamiento de mercaderías**  
Fuente: Glorisa SAC

## Estados de Situación Financiera, Glorisa SAC - periodos 2016, 2017 y 2018

GLORISA SAC  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018  
(Expresado en Soles)

ACTIVO	2018	2017	2016	PASIVO Y PATRIMONIO	2018	2017	2016
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	161,777	1,325,349	431,832	Otros Pasivos Financieros	41,068	60,519	214,656
Cuentas por Cobrar Comerciales	467,091	642,202	504,500	Cuentas por Pagar Comerciales	2,007,270	2,741,810	1,810,360
Otras Cuentas por Cobrar	681,990	475,987	315,379	Otras Cuentas por Pagar	328,065	76,518	138,957
Inventarios	3,673,673	2,759,700	2,909,606	Otros Pasivos	1,336,172	80,184	45,056
Impuesto a la renta pagado	188,244						
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5,172,774</b>	<b>5,203,238</b>	<b>4,161,318</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,712,574</b>	<b>2,959,031</b>	<b>2,209,029</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				<b>PATRIMONIO</b>			
Propiedades Plantas y Equipos	1,348,960	82,618	75,835	Capital Emitido	724,671	724,671	724,671
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,348,960</b>	<b>82,618</b>	<b>75,835</b>	Resultados Acumulados	1,643,831	1,303,452	689,557
				Resultado del Ejercicio	440,658	298,702	613,896
				<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,809,160</b>	<b>2,326,825</b>	<b>2,028,123</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>

## Estado de Resultados Glorisa SAC - Periodo 2016, 2017 y 2018

<b>GLORISA SAC</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018</b>			
<b>(Expresado en Soles)</b>			
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>VENTAS</b>	12,616,158	12,328,133	11,975,420
Prestación de Servicios	66,490	26,521	97,755
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>12,682,649</b>	<b>12,354,654</b>	<b>12,073,175</b>
Costo de ventas	-10,188,922	-10,536,855	-9,850,163
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>	<b>1,817,798</b>	<b>2,223,012</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>			
Gasto de ventas	-1,189,945	-1,039,691	-1,061,094
Gastos Administrativos+participaciones	-821,289	-499,733	-539,820
otros ingresos	227	3,471	3,836
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>482,720</b>	<b>281,845</b>	<b>625,933</b>
<b>Otros ingresos y gastos</b>			
Ingresos Financieros	74,122	35,026	6
Gastos Financieros	-116,184	-18,170	-12,043
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>440,658</b>	<b>298,702</b>	<b>613,896</b>
impuesto a la renta	-131,910	-51,159	-179,461
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>308,748</b>	<b>247,543</b>	<b>434,435</b>



## Análisis Vertical de Estado de Situación Financiera Glorisa SAC - Periodo 2016, 2017 y 2018

**GLORISA SAC**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018**  
**(Expresado en Soles)**

ACTIVO	2018		2017		2016	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	161,777	2.48%	1,325,349	25.07%	431,832	10.19%
Cuentas por Cobrar Comerciales	467,091	7.16%	642,202	12.15%	504,500	11.91%
Otras Cuentas por Cobrar	681,990	10.46%	475,987	9.00%	315,379	7.44%
Inventarios	3,673,673	56.33%	2,759,700	52.21%	2,909,606	68.67%
Impuesto a la renta pagado	188,244	2.89%		0.00%		0.00%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5,172,774</b>	<b>79.32%</b>	<b>5,203,238</b>	<b>98.44%</b>	<b>4,161,318</b>	<b>98.21%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>						
Propiedades Plantas y Equipos	1,348,960	20.68%	82,618	1.56%	75,835	1.79%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,348,960</b>	<b>20.68%</b>	<b>82,618</b>	<b>1.56%</b>	<b>75,835</b>	<b>1.79%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>100%</b>	<b>5,285,856</b>	<b>100%</b>	<b>4,237,153</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Otros Pasivos Financieros	41,068	0.63%	60,519	1.14%	214,656	5.07%
Cuentas por Pagar Comerciales	2,007,270	30.78%	2,741,810	51.87%	1,810,360	42.73%
Otras Cuentas por Pagar	328,065	5.03%	76,518	1.45%	138,957	3.28%
Otros Pasivos	1,336,172	20.49%	80,184	1.52%	45,056	1.06%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,712,574</b>	<b>56.93%</b>	<b>2,959,031</b>	<b>55.98%</b>	<b>2,209,029</b>	<b>52.13%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Emitido	724,671	11.11%	724,671	13.71%	724,671	17.10%
Resultados Acumulados	1,643,831	25.21%	1,303,452	24.66%	689,557	16.27%
Resultado del Ejercicio	440,658	6.76%	298,702	5.65%	613,896	14.49%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,809,160</b>	<b>43.07%</b>	<b>2,326,825</b>	<b>44.02%</b>	<b>2,028,123</b>	<b>47.87%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>100%</b>	<b>5,285,856</b>	<b>100%</b>	<b>4,237,153</b>	<b>100%</b>

## Análisis Vertical de Estado de Resultados GLORISA SAC - Periodo 2016, 2017 y 2018

**GLORISA SAC**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018  
(Expresado en Soles)

	2018		2017		2016	
<b>VENTAS</b>	12,616,158		12,328,133		11,975,420	
Prestación de Servicios	66,490		26,521		97,755	
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>12,682,649</b>		<b>12,354,654</b>		<b>12,073,175</b>	
Costo de ventas	-10,188,922	80.76%	-10,536,855	85.47%	-9,850,163	82.25%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>	<b>19.77%</b>	<b>1,817,798</b>	<b>14.75%</b>	<b>2,223,012</b>	<b>18.56%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>						
Gasto de ventas	-1,189,945	9.43%	-1,039,691	8.43%	-1,061,094	8.86%
Gastos Administrativos+participaciones	-821,289	6.51%	-499,733	4.05%	-539,820	4.51%
otros ingresos	227	0.00%	3,471	0.03%	3,836	0.03%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>482,720</b>	<b>3.83%</b>	<b>281,845</b>	<b>2.29%</b>	<b>625,933</b>	<b>5.23%</b>
<b>Otros ingresos y gastos</b>						
Ingresos Financieros	74,122	0.59%	35,026	0.28%	6	0.00%
Gastos Financieros	-116,184	0.92%	-18,170	0.15%	-12,043	0.10%
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>440,658</b>	<b>3.49%</b>	<b>298,702</b>	<b>2.42%</b>	<b>613,896</b>	<b>5.13%</b>
impuesto a la renta	-131,910	1.05%	-51,159	0.41%	-179,461	1.50%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>308,748</b>	<b>2.45%</b>	<b>247,543</b>	<b>2.01%</b>	<b>434,435</b>	<b>3.63%</b>

### Análisis Horizontal de Estado de Situación Financiera Glorisa SAC - Periodo 2016, 2017 y 2018

GLORISA SAC  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018  
(Expresado en Soles)

	2018	2017	2016	VAR % 2017 - 2018	VAR % 2016 - 2017
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	161,777	1,325,349	431,832	-719.25%	67.42%
Cuentas por Cobrar Comerciales	467,091	642,202	504,500	-37.49%	21.44%
Otras Cuentas por Cobrar	681,990	475,987	315,379	30.21%	33.74%
Inventarios	3,673,673	2,759,700	2,909,606	24.88%	-5.43%
Impuesto a la renta pagado	188,244			100.00%	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5,172,774</b>	<b>5,203,238</b>	<b>4,161,318</b>	-0.59%	20.02%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>					
Propiedades Plantas y Equipos	1,348,960	82,618	75,835	93.88%	8.21%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,348,960</b>	<b>82,618</b>	<b>75,835</b>	93.88%	8.21%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>	18.95%	19.84%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Otros Pasivos Financieros	41,068	60,519	214,656	-47.36%	-254.69%
Cuentas por Pagar Comerciales	2,007,270	2,741,810	1,810,360	-36.59%	33.97%
Otras Cuentas por Pagar	328,065	76,518	138,957	76.68%	-81.60%
Otros Pasivos	1,336,172	80,184	45,056	94.00%	43.81%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,712,574</b>	<b>2,959,031</b>	<b>2,209,029</b>	20.30%	25.35%
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Emitido	724,671	724,671	724,671	0.00%	0.00%
Resultados Acumulados	1,643,831	1,303,452	689,557	20.71%	47.10%
Resultado del Ejercicio	440,658	298,702	613,896	32.21%	-105.52%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2,809,160</b>	<b>2,326,825</b>	<b>2,028,123</b>	17.17%	12.84%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>6,521,734</b>	<b>5,285,856</b>	<b>4,237,153</b>	18.95%	19.84%

### Análisis Horizontal de Estado de Resultados GLORISA SAC - Periodo 2016, 2017 y 2018

<b>GLORISA SAC</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>Al 31 de Diciembre 2016, 2017, 2018</b>					
<b>(Expresado en Soles)</b>					
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>VAR % 2017 - 2018</b>	<b>VAR % 2016 - 2017</b>
<b>VENTAS</b>	12,616,158	12,328,133	11,975,420	2.28%	2.86%
Prestación de Servicios	66,490	26,521	97,755	60.11%	-268.60%
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>12,682,649</b>	<b>12,354,654</b>	<b>12,073,175</b>	2.59%	2.28%
Costo de ventas	-10,188,922	-10,536,855	-9,850,163	-3.41%	6.52%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,493,727</b>	<b>1,817,798</b>	<b>2,223,012</b>	27.11%	-22.29%
<b>GASTOS OPERACIONALES:</b>					
Gasto de ventas	-1,189,945	-1,039,691	-1,061,094	12.63%	-2.06%
Gastos Administrativos+participaciones	-821,289	-499,733	-539,820	39.15%	-8.02%
otros ingresos	227	3,471	3,836	-1426.32%	-10.53%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA</b>	<b>482,720</b>	<b>281,845</b>	<b>625,933</b>	41.61%	-122.08%
<b>Otros ingresos y gastos</b>					
Ingresos Financieros	74,122	35,026	6	52.75%	99.98%
Gastos Financieros	-116,184	-18,170	-12,043	84.36%	33.72%
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>440,658</b>	<b>298,702</b>	<b>613,896</b>	32.21%	-105.52%
impuesto a la renta	-131,910	-51,159	-179,461	61.22%	-250.79%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>308,748</b>	<b>247,543</b>	<b>434,435</b>	19.82%	-75.50%

