

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“LA OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIOS EN LA
UTILIDAD BRUTA DE LA EMPRESA
DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L.,
PERIODO 2021”

Tesis para optar al título profesional de:

Contadora Pública

Autora:

Tamara Eunice Saldaña Quesquen

Asesor:

MCs. CPCC. Melva Linares Guerrero

<https://orcid.org/0000-0002-7377-423X>

Cajamarca - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Luis Enrique Céspedes Ortiz	26685956
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Mayra Yaqueline Alcalde Martos	71439943
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Juan Romelio Mendoza Sánchez	43679106
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

Esta tesis, va dedicada a Dios, quien ilumina cada uno de mis pasos; al amor de mi vida, mi hija Jhareni, quien es mi razón de vida y por quien me supero día a día; a mi tío Daniel, con quien he compartido triunfos, fracasos y especialmente de quien he recibido su apoyo incondicional para poder cumplir con mis metas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme acompañado, guiado, haberme dado fuerzas y valor para poder culminar con esta etapa de mi vida.

Un agradecimiento especial a mi asesora Melva Linares Gutiérrez, quien con su experiencia y dedicación ayudó con la culminación de este trabajo de investigación.

Agradezco a mi tío Daniel, a quien considero como un padre, él siempre estuvo conmigo apoyándome en todo momento.

¡Gracias!

Tabla de contenido

JURADO CALIFICADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
TABLA DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	9
1.1. Realidad problemática	9
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	24
CAPÍTULO III: RESULTADOS	30
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	37
REFERENCIAS	44
ANEXOS	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Determinación de la Utilidad Bruta, según la Empresa, periodo 2021	30
Tabla 2: Determinación del Costo de Ventas, según Empresa, periodo 2021	30
Tabla 3: Determinación de la Utilidad Bruta, según investigación periodo 2021	31
Tabla 4: Determinación del Costo de Ventas, según investigación periodo 2021	31
Tabla 5: Resultados de la Entrevista realizada a la Gerente General	31
Tabla 6: Resultados de la Entrevista realizada al Jefe de Almacén	32
Tabla 7: Nivel de cumplimiento de la optimización de inventarios, según entrevista	32
Tabla 8: Ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, del periodo 2021	33
Tabla 9: Reporte de compras de la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021	34
Tabla 10: Determinación del Costo de Ventas según empresa, del periodo 2021	34
Tabla 11: Reporte de compras de la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, según investigación, periodo 2021	35
Tabla 12: Determinación del Costo de Ventas según investigación, del periodo 2021	35
Tabla 13: Diferencias encontradas en las compras de mercaderías en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, período 2021.	36
Tabla 14: Nivel de rentabilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021	36

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, del periodo 2021	33
---	----

RESUMEN

El tema de la presente tesis es de “La Optimización de Inventarios en la Utilidad Bruta de la Empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L, periodo 2021”, y tuvo como objetivo general el cómo contribuiría la optimización de inventario en la utilidad bruta de la empresa donde se realizó el estudio.

Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación básica, con un enfoque mixto, diseño no experimental, nivel descriptivo y de temporalidad transversal. La población está conformada con toda la documentación relacionada con el proceso de almacén de la empresa, siendo toda la documentación necesaria para la investigación, para la muestra se trabajó con toda la población.

Se aplicó como instrumentos de recolección de datos, la entrevista que fue aplicado al gerente general de la empresa y al jefe de almacén, la ficha de observación, la ficha de observación documental y cálculos en hojas de Excel.

Los resultados principales para esta tesis fue que la empresa tuvo un error al registrar las compras, incluyendo en ellas compras de servicio y fueron incluidas al momento de calcular el costo de ventas, de esta manera se puede concluir que la optimización de inventarios contribuye de manera positiva en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L, debido a que en una mayor optimización de sus inventarios se lograría evitar diferentes errores que pueden hacer que la utilidad disminuya, siendo el caso de la empresa que tuvo un menor costo de ventas y obtuvo una mayor utilidad bruta.

PALABRAS CLAVES: Optimización de inventarios, utilidad bruta, costo de ventas

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Las empresas ocupan un lugar importante en la sociedad; las mismas que vienen ofreciendo sus productos y servicios, en la mayoría procurando la calidad de los mismos y asegurando la calidad de vida de las personas y por ende el desarrollo del país, bajo una de las clasificaciones de empresa tenemos a las comerciales, que son aquellas que se dedican a la actividad económica de compra y venta de bienes, las mismas que son consideradas como intermediarias entre los fabricantes y los consumidores, actualmente estas empresas manejan un alto volumen de existencias, necesarias para dar continuidad a sus actividades comerciales, tornándose cada vez más complejas.

Dada la complejidad de estas empresas, se evidencia un alto interés por la gestión de sus inventarios; desplegando esfuerzos y recursos para un mejor control en el manejo de estos, generando así un valor importante en el mundo empresarial; por ello el control de inventarios es importante para mantener máximos y mínimos de existencias en los almacenes, lo que permitiría cumplir puntualmente con los pedidos de los clientes, evitando así perder una venta importante.

De esta manera (Polo, 2015), manifiesta que un exceso de stock es fuente de costes operativos y obsolescencia y constituye una inversión que limita la liquidez de la empresa. A su vez, la falta de disponibilidad del producto ocasiona ventas perdidas que reducen la facturación de la empresa y dañan su imagen.

La revista Business Insights, en su artículo sobre la guía 2022 para la gestión de inventarios, indica que la gestión de inventario es la práctica de obtener, almacenar, usar y optimizar los bienes de una organización, es decir, mercancías, productos, materias primas, etc., de manera rentable; es por ello que como parte de la gestión de estos inventarios es

necesario optimizarlos de tal manera que permita tener un stock apropiado para no tener ni sobre stock ni escasez y por lo tanto evitar que genere un impacto negativo en la utilidad de las organizaciones.

(Sy, 2022) Las utilidades en las empresas son importantes porque permite medir la eficiencia operativa, producto de la toma de decisiones económicas, financieras u operativas, en pro del cumplimiento de sus objetivos empresariales y no se debe olvidar que la utilidad bruta, es importante porque refleja la rentabilidad central de una empresa antes de los gastos generales, e ilustra el éxito financiero de un producto o servicio, vale mencionar que las empresas con mayores utilidades brutas tienen una ventaja competitiva.

La mayoría de las empresas utilizan la utilidad para calcular el nivel de satisfacción que tienen los clientes respecto a sus bienes o servicios, si la satisfacción es baja, las empresas tienen la posibilidad de añadirle un valor agregado a sus productos para mejorar la utilidad, bajo este mismo contexto opera la empresa “Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L., constituida en el año 2020 y cuya actividad principal es la venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, equipo y materiales de fontanería y calefacción, presentan problemas de escasez de inventarios, debido a que no llevan un control ni físico ni automatizado de sus existencias, generando un problema en la determinación del costo de ventas y por ende en la contabilización del mismo.

Para esta investigación se propone el tema optimización de inventarios, con lo cual permitirá a la empresa en estudio desplegar esfuerzos para mantener un stock óptimo de sus inventarios, realizar un pronóstico de ventas, una adecuada registración en la contabilidad, evaluar estrategias de control y trabajar en la planificación de compras y por consiguiente mejorar la utilidad.

En la presente investigación será necesario tomar algunos antecedentes de fuentes validas y confiables, que permitirán comparar los resultados y realizar una adecuada discusión de estos, en este contexto tenemos:

López (2018) en su Tesis denominada: “Optimización de Inventarios para una Empresa Importadora de Material Médico Quirúrgico”, tuvo como resultados principales al aplicar el sistema de optimización de inventarios que había propuesto el uso correcto de métodos de entrada y salida, implementación de un código de barras donde se pudo automatizar los movimientos que tiene el inventario, mostrando fluctuaciones actualizadas en todo momento y sus conclusiones principales fueron que en el modelo de evaluación y análisis se ha definido: parámetros que indiquen la rotación de los inventarios, la eficiencia del Código de barras para comparar el inventario teórico con el real; y así mantener el producto necesario para satisfacer las necesidades de los clientes.

(Cruz et al., 2019) en su investigación con nombre “Análisis de la gestión de inventarios en la empresa ferretería la casita SAS” nos dice: Que las empresas de ferretería, son muy complejas en la cantidad de productos para llevar un inventario detallado, los costos pueden variar de producto en producto, teniendo que realizar métodos de costo promedio ponderado, también aplicaron métodos FIFO, que es uno de los más corrientes utilizados en este tipo de inventarios y las conclusiones es que de un control estricto que se prevea llevar en la empresa, dependerá el éxito de la organización en la gestión de inventarios. Un control deficiente afectará las demás áreas de la organización, tanto la producción en lo que respecta a las ventas.

(Ramos y Quinde, 2018) en su artículo “Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad” analizaron la valuación y control de inventarios en la empresa Disensa Ramírez S.A y su efecto en la rentabilidad, la investigación presentó una metodología con

un enfoque cualitativo de tipo descriptivo a través de entrevistas a los principales referentes en el área de administración general, compras, ventas y bodega que con ayuda de los estados financieros se adquirió la información pertinente en donde a través de un informe técnico se determinó la situación financiera de la empresa así como el efecto que tuvo el control del inventario sobre la rentabilidad. Además, determinaron que la franquicia mantuvo un control único de inventario lo que les limitó la gestión eficiente para el diseño de pedidos a medida es decir elementos prefabricados lo que provocó que se acumulen residuos de fabricación, en adición a través de los principales estados financieros y ratios se evidenció un sólido comportamiento y crecimiento reflejado en sus utilidades pero existieron señales anticipadas en las nuevas cuentas de inventario de construcción y acero que revelaron la necesidad de cambios en los procedimientos.

(López, 2021) en su artículo “Gestión de Control de los Inventarios para la Optimización de la Rentabilidad en las Empresas del Sector Ferretero.”, nos dice: Que sus resultados principales luego de la aplicación de la encuesta cerrada a los jefes de compras de las 20 empresas seleccionadas pudieron apreciar que el 50% de las empresas buscan minimizar sus costos del inventario de forma mensual y el mínimo del 10% buscan realizarlos mensualmente. Una debilidad en las empresas del sector es que el 50% de empresas encuestadas revisan el stock de la mercadería anualmente, y un 10% revisa su stock mensual y trimestralmente, y la diferencia del 30% lo revisan semestral, lo que conlleva que al no verificar el stock de su mercadería puede ocasionar falta de productos para satisfacer a la demanda. El 60% de las empresas siempre realiza controles de la mercadería ingresada, el 25% lo realiza regularmente y exactamente un 15% nunca realizan este procedimiento, ocasionando que pueda tener mercadería obsoleta por tecnología, caducidad o por producto dañado y llegan a la conclusión que la mayoría de las empresas ferreteras, especialmente las

pequeñas y medianas no cuentan con un manual de políticas y procedimientos para el manejo de inventario y en ocasiones tiene un control simple de ingresos y salidas de los inventarios. Para un correcto manejo de los inventarios es necesario que las empresas conozcan el grado de participación en ventas de cada uno de sus productos para de esta forma establecer las cantidades del pedido, un sistema contable que pueda proporcionar datos reales de los costos y stock que se encuentran en las bodegas, elaborar un presupuesto de compra basado en un análisis de tendencia mensual, adquirir el inventario analizando las variables de calidad, cantidad y precio, verificar la mercadería recibida, revisar el stock de los productos verificando la caducidad de ciertos productos y así evitar la obsolescencia.

(Criollo, 2018) en su investigación denominada: Propuesta de Optimización de Niveles de Inventario Mediante la Elaboración de un Plan de Compras en una Franquicia de Comida Rápida, nos dice que: La empresa tiene un alto costo de inventario de materia prima debido a que no planifican de manera adecuada la demanda, lo cual provoca que se den tanto desabastecimiento de estas, como excesos de inventarios. El desabastecimiento de materia prima y de producto terminado ocasiona un elevado costo por compras emergentes, esto es causado por la utilización de un método empírico de pronóstico ocupado para todos los artículos. Dicho método para realizar las previsiones no es el adecuado para todos los artículos ya que cada uno de ellos tiene un comportamiento diferente es variable según su tendencia o su estacionalidad. En los veinte artículos analizados, se puede concluir que únicamente dos artículos están de acuerdo con el modelo que actualmente se está ocupando para pronosticar su abastecimiento; mientras que los restantes generan un ahorro considerable, utilizando el modelo propuesto. El porcentaje de ahorro que se generó en total fue del 41% en costos, comparado con la situación actual, del cual el 35% es por desabastecimiento, mientras que un 6% por exceso de inventario. Se puede concluir que el

mayor costo y problema se genera por tener un costo adicional por compras emergentes o costos elevados por compra de materia prima, mientras que el exceso de inventario no generaba tanto ruido como el del desabastecimiento. Mediante su propuesta de optimización se pudo verificar la importancia de manejar un pronóstico de la demanda, tener claro cuál es la cantidad ideal que se debe abastecer para que no exista costos por exceso de inventario, ni de desabastecimiento.

(Acuña et al., 2019) en su trabajo titulado: Propuesta de un Sistema de Control de Inventarios para Optimizar la Gestión y Rentabilidad de la Empresa Ferretería Palmar Sac, nos dice que: Con el desarrollo de su investigación lograron mejorar los procedimientos de control de inventarios en la empresa, optimizar la gestión en todo lo concerniente del control de los inventarios y obtener la mayor rentabilidad esperada. Este sistema les permitió un adecuado y ordenado control de existencias, que son de alta importancia para la organización y puedan tener un proceso simple, que genere confianza y seguridad a la empresa. La administración puede obtener la eficiencia deseada en sus procesos de control de inventarios, esta mejora les había permitido tener la información del stock y estado de sus productos oportunamente para una mejor toma de decisiones de la gerencia. Con un buen control de los inventarios buscan minimizar los costos y riesgos de pérdidas que se genera por un incorrecto manejo y falta de control.

(Caja y Torres, 2021) en la tesis denominada “La utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período 2016 – 2020”, nos dicen que: El objetivo en su estudio de investigación fue analizar el comportamiento de la utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., periodo 2016 al 2020. El método que utilizaron para su presente estudio de investigación es descriptivo el cual se utilizó para el estudio de los registros de compras, ventas, y los estados financieros. Los resultados a los que se alcanzó son; el comportamiento

del costo de comercialización incide directamente en la rentabilidad, los gastos operativos repercuten en el nivel de rentabilidad, de los periodos 2016 representa el 56%, para el periodo 2017 representa el 56% para el periodo 2018 representa el 58%, para el periodo 2019 el 61% y para el periodo 2020 el 65% la conclusión a la que se llegó es que el comportamiento del costo de comercialización incide negativamente en los márgenes de utilidad, además que la rentabilidad es baja debido a los gastos de operación y financieros.

Gutierrez y Osorio (2021) en la tesis “La utilidad bruta en la empresa Laive S.A, período 2016-2020” nos dice que: Los resultados indicaron que la situación de la utilidad bruta en la empresa Laive S.A., se describió por un constante crecimiento durante los cinco periodos evaluados. Las conclusiones señalaron que en la empresa Laive S.A., la utilidad bruta pasó de S/115, 818 (2016) a S/133, 252 (2020), producido fundamentalmente por los ingresos o ventas de los productos lácteos, seguidos por los cárnicos y de frutas, así como los costos generados.

(Mackay y Escalantes, 2021) en su artículo: Optimización de los niveles de inventario para mejorar los procesos productivos de una organización, nos dice que: Actualmente las empresas tienen que estar al tanto de los cambios constantes en el mercado global debido a los avances tecnológicos, pero también producto de las exigencias de los consumidores como los son la calidad, precios razonables, mejores servicios y atención personalizada. Es por esto, que constantemente éstas están buscando estrategias y métodos más efectivos para producir los mejores productos o para ofrecer los mejores servicios, para lo cual es indispensable tener un óptimo manejo de sus inventarios. El objetivo general de su investigación fue estudiar la importancia que tiene la optimización de los niveles de inventario para mejorar los procesos productivos de las organizaciones, como conclusiones se tiene que los inventarios son útiles ya que prevén la escasez. Siempre será mejor ahorrar

productos que dinero en efectivo por la rentabilidad que genera, permite obtener ganancias adicionales cuando hay alzas de precios, entre otros. A pesar de esto, trae como consecuencia una inmovilización de recursos financieros que podrían usarse mejor en otras actividades con mayor rentabilidad, es decir, podría optarse por mejor uso de los recursos financieros y optimizar así las utilidades.

A partir de aquí será necesario teorizar y conceptualizar las variables de estudio como son: Optimización de inventario y Utilidad Bruta; para lo cual se tiene:

Según Westreicher (2020), la optimización es la acción de desarrollar una actividad lo más eficientemente posible, es decir, con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible; es decir, la optimización significa realizar una tarea de la mejor manera, pudiéndose aplicar a distintos ámbitos como la administración de empresas, la economía y la informática. La optimización, en general, implica lograr el mejor funcionamiento de algo, usando de la mejor forma los recursos.

De igual manera la Gestión de Inventarios según (Logistische Informationssysteme Iberia [Lis], 2018) dice que es una función transversal a lo largo de toda la cadena de valor, a la que las distintas funciones plantean exigencias muy diferentes. Dentro de la gestión de inventario, se optimizan conjuntamente varios valores objetivo que compiten entre sí. El objetivo es determinar las condiciones óptimas para un nivel de inventario bajo con los consiguientes bajos costos de inventario y bajo compromiso de capital, y al mismo tiempo asegurar una alta fiabilidad de entrega y la satisfacción del cliente.

Existen otros autores que hablan de la gestión de inventarios, en donde (Cruz, 2017) indica que es una actividad empresarial que consiste en contar, pesar o medir físicamente las existencias que se encuentran en un almacén, bajo diferentes formas de almacenamiento. La

gestión de inventarios participa el área de control interno (contabilidad), y el área de logística como almacén; de la misma manera Meana (2017) mencionó que la gestión de inventarios se relaciona a un problema de toma decisiones sobre cuanto producir o adquirir, y sobre cuanto pedir, y esto debido que a medida que se reduce el inventario además se comprime la inversión, sin embargo, se corre la inseguridad de no tener lo suficiente de un bien para satisfacer su demanda.

En cuanto a la optimización de Inventarios que es parte de la presente investigación, se tiene a (Roliver, 2021), quien manifiesta que la optimización de inventarios logrará una liberación del «inmovilizado» en el circulante que se transformará en una disponibilidad de recursos para la mejora del negocio, su expansión o para que lo que la dirección y la propiedad crean más adecuado en su momento. La falta de puesta en práctica de la optimización de inventarios está estrangulando a la empresa y qué decir si la situación del dinero en el mercado está complicada.

De la misma manera (Forecast, 2020), indica que la optimización del inventario implica administrar los niveles de existencias para cumplir los objetivos de rendimiento y la demanda, al tiempo que se minimizan los costos de inventario. En otras palabras, se trata de minimizar los niveles de existencias para reducir los gastos relacionados con el inventario, liberando capital para otras operaciones.

Dentro de la clasificación o tipos de inventarios: Westreicher (2021) manifiesta que son aquellas formas en las que pueden recogerse y clasificarse los bienes con los que cuenta una empresa. De ese modo, se determina su función o su destino, o se indica sus características:

TIPOS DE INVENTARIO	
Según el Momento:	
Inicial:	Previo a comenzar una acción o un periodo contable.
Final:	Al terminar una operación o ejercicio contable.
Según la Frecuencia:	
Periódico o intermitente:	Se realiza de manera periódica, por ejemplo, de forma mensual, trimestral o anual. No implica un control del inventario en tiempo real.
Permanente:	Trata de contabilizar al instante las variaciones de existencias. Es decir, implica un monitoreo continuo.
Según su Forma:	
De materias primas:	Contabiliza los insumos que posee una compañía y que luego serán procesados, para elaborar un bien final.
De productos en proceso:	Incluye aquellos productos que se encuentran en un proceso de modificación y aún no están terminados.
De productos terminados:	Considera todas las mercancías listas que la empresa puede llevar a sus clientes.
Otros tipos de inventarios:	
Físico:	Se refiere al conteo manual de todas las existencias de una compañía, es decir, se trata de una especie de censo.
Mínimo:	Es la cantidad mínima de existencias que debe mantenerse en los almacenes para siempre poder cumplir con las demandas de los clientes.
Máximo:	Es la cantidad máxima de existencias que la firma puede mantener en almacén, de manera que no se eleven los costes por encima de lo que sería rentable. La empresa debe pagar al dueño del almacén por guardar allí la mercancía inmovilizada.
Inventario Rotativo:	Es una técnica que consiste en revisar los almacenes de forma gradual o por partes. Así, de acuerdo con un cronograma, se va inspeccionando diariamente una determinada cantidad de mercancías

Los inventarios son importantes dentro de las organizaciones, tal es el caso de (Vidueira, 2019); quien manifiesta que es muy importante que las empresas tengan su inventario controlado, vigilado y ordenado, ya que la finalidad es distribuir y abastecer de forma adecuada el material del que se dispone.

Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios, puesto que son estos los que van a permitir: tener control de la mercancía y generar reportes de la situación económica del negocio, debemos tener presente que, el no tener en inventario óptimo puede llevar al paro de producción a la empresa a la cual le tenemos que abastecer de dicho artículo.

Por ello la importancia de la optimización radica en identificar las fallas en el proceso logístico; por ello cuando los procesos productivos no están bien gestionados, se genera un alto nivel de desperdicio, altos costos por trabajos, errores en el control del inventario, entre otros inconvenientes, trayendo como consecuencia poca o nula rentabilidad (Conexión Esan, 2017). Específicamente Conexión Esan (2017) menciona que las claves para manejar la optimización de inventarios son: Clasificar las mercancías en tres categorías como mínimo, para tener una mejor visión y administración del inventario y crear una política de almacén. El objetivo es tener en claro detalles como el número de productos que debe haber, las fechas de auditorías, los tiempos para realizar entregas. Los procesos deben ser automatizados. Esto es necesario cuando la empresa ya está en constante crecimiento y se hace más difícil gestionar un inventario de gran tamaño y movimiento.

De igual manera Rizo (2019) comenta que para optimizar el manejo de inventarios en las empresas se debe tomar en cuenta lo siguiente: Hacer un pronóstico de la demanda: se debe evitar tener exceso de mercancía o desabastecimiento y para eso hay que hacer pronósticos de la demanda y llevar un buen registro histórico de los productos que vende, diseñar una política de inventarios: la clasificación de cada tipo de mercancía y su rotación, los tiempos para realizar pedidos, fechas en las cuáles se deben realizar auditorías y revisiones periódicas, etc. El tener una política de inventario dará directrices a la empresa y así generar una mejora continua en el manejo del inventario, automatizar los procesos:

haciendo uso de la tecnología, aprovechar los sistemas administrativos que están diseñados para el control de los inventarios. Estos sistemas permiten llevar información de las entradas y salidas de mercancía, hacer equipo con los proveedores: tener precisión de cuáles son los proveedores que más impactan en tu inventario y en las operaciones de la empresa, para planificar con ellos estrategias en tiempos normales y en situaciones extraordinarias, maximizar los márgenes: gestionar el control de inventario es fundamental para alcanzar los objetivos de los ingresos obtenidos por ventas y así invertir en el crecimiento del negocio.

Para la presente investigación se tomarán los puntos clave como son: Crear una política de almacén, hacer un pronóstico de la demanda, diseñar una política de inventarios, automatizar los procesos, hacer equipo con los proveedores y maximizar los márgenes.

En cuanto a la segunda variable utilidad, Galán (2018) refiere que la utilidad es el interés o provecho que es obtenido del disfrute o uso de un bien o servicio en particular. Como resultado, cuanto mayor es la utilidad del producto, el deseo de consumirlo será mayor. Por ello, se tratará de obtener mayores cantidades de ese bien a medida que se estime una utilidad mayor. Esto, hasta llegar a un punto de saciedad; de igual manera Herrera (2022) manifiesta que uno de los términos básicos en contabilidad financiera es el de "utilidad", entendida como el interés o beneficio económico por una empresa en el curso de sus operaciones. En base a esto, las utilidades de un negocio se dividen en dos: netas y brutas.

La utilidad bruta es la diferencia que existe entre los ingresos de un ente económico y los costos de ventas en un período de tiempo determinado. La fórmula para obtenerla es la siguiente:

$$\text{Ventas netas de la empresa} - \text{Costo de Ventas durante el ejercicio contable} = \text{Utilidad Bruta}$$

Al respecto, se debe tener presente que la utilidad bruta no tiene en cuenta los costos fijos, es decir los de nómina, legales, de comercialización y alquiler; ni los costos financieros como impuestos o pagos de intereses sobre deuda. Solo los asociados a las ventas.

Ahora; la utilidad neta es el valor residual de los ingresos, después de haber disminuido los costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados, en otras palabras, es el beneficio económico de la empresa, luego de restar de sus ingresos totales los gastos en los que incurrió para conseguirlos, las obligaciones con terceros (tributarias, créditos bancarios, etc.) y otras salidas de capital (producto de sus operaciones efectuadas en el período contable.

(Elenas, 2018) indica que la utilidad bruta muestra si tu empresa está ganando lo suficiente por encima del costo de los productos para cubrirlos.

Esta cifra también se utiliza para comprender la rentabilidad de productos o servicios específicos, se puede utilizar este valor para orientar sus precios, identificar formas de reducir costos y averiguar si cada venta merece la pena para tu negocio.

(Dueñas, 2022), refiere que el cálculo de la utilidad bruta es importante para saber si la empresa puede solventar sus gastos y obtener beneficios económicos luego de la venta de sus productos o servicios. El cálculo de esta utilidad es muy simple: se tiene que restar el costo de las mercancías vendidas del total de las ventas.

La fórmula para calcular la utilidad bruta es: ventas totales - costo de la mercancía vendida.

Para la utilidad bruta porcentual, la fórmula sería: $(\text{Utilidad bruta} / \text{ingresos totales}) * 100$.

En la misma medida se tiene a (Aranda, 2019), quien manifiesta que el costo de ventas es el valor directo que supone la comercialización de un producto en el sector comercial conocido como mercadería.

Rodriguez (2022) dice que, el costo de ventas es un indicador de ventas que determina el valor del inventario vendido (y creado, si eres el fabricante) en un periodo. La fórmula analiza todos los costos directamente atribuibles a lo que vendas, cualquiera que sea el producto; y si eres el fabricante, la mano de obra directa para producirlo.

La fórmula para calcular el costo de ventas, según (Aranda, 2019) sería el siguiente:

$$\text{Costo de Ventas} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}$$

Cabe indicar que el costo de las compras incluye: El costo netamente adicionando todos los costos incurridos hasta que la mercancía sea puesta en el almacén principal del adquirente tales como: flete, seguro, costos de importación, descarga, etc.

Cabe mencionar que las tendencias de mercado, se define, según Caro (2022) como la dirección en la que se mueve un mercado de manera sostenida durante un intervalo de tiempo determinado. Por lo general, las tendencias se pueden agrupar en tres grandes grupos según su dirección: tendencia alcista, tendencia bajista y tendencia lateral o sin tendencia.

(Caro, 2022) La tendencia alcista se refiere a un movimiento ascendente de precios de manera sostenida en un periodo de tiempo determinado, mientras que la tendencia bajista se refiere al momento en el que el precio comienza a descender de manera sostenida y finalmente la tendencia lateral es cuando el mercado no se decide entre una tendencia alcista y una tendencia bajista. El precio del activo oscila en un rango estrecho, entre soportes y resistencias, sin que haya grandes variaciones durante un periodo determinado de tiempo.

En ese sentido se formula las siguientes preguntas como parte del problema de investigación, teniendo como pregunta general ¿Cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021 y como preguntas específicas se formula, ¿Cuál es el nivel de cumplimiento de

optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021?, ¿Cuál es la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021?, ¿A cuánto asciende el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021? y finalmente ¿Cuál es el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021?.

De acuerdo a lo anterior, tenemos planteado el objetivo principal y es Analizar cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021; surgiendo así estos objetivos específicos como, Determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021, determinar la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021, determinar el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021 y calcular el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021.

Cabe mencionar que para cada pregunta planteada se tiene una hipótesis, siendo la hipótesis general de este trabajo que: La optimización de inventario contribuiría positivamente en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021. Dando lugar a las siguientes hipótesis específicas: El nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021 es deficiente, la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021 es lateral, el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021 es aceptable.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

0.1 Tipo de investigación.

0.1.1 Tipo de investigación.

El tipo de investigación es básica porque busca ampliar el conocimiento teórico, mediante la recolección de datos y profundizar en los conceptos de la investigación. (Rodríguez, 2018)

La presente investigación es básica ya que no busca la aplicación práctica, lo que se busca es el aumento del conocimiento de la importancia de la optimización de los inventarios en la utilidad bruta.

0.1.2 Enfoque de la investigación.

Según los autores Bonilla y Rodríguez (2015), la investigación cualitativa se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizarlos, siendo su objetivo principal describir los fenómenos sociales a partir de los rasgos determinados, según sean percibidos por los mismos elementos que se encuentran inmersos en la situación estudiada; asimismo Olivares y González (2014) determinan que la investigación cuantitativa pretende establecer el grado de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados por medio de una muestra permite realizar inferencias causales a una población que explican por qué sucede o no determinado hecho o fenómeno.

Al usar ambas investigaciones, de acuerdo con (Hernández y Mendoza Torres, 2018) indicaron que la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de

minimizar sus debilidades potenciales; por lo tanto; por lo tanto la presente investigación tiene un enfoque mixto, debido a que se realizará alguna medición cuantificable y no cuantificable, eso permitirá determinar los hechos específicos de la optimización de inventarios y la utilidad bruta de la empresa en estudio, describiendo los resultados a partir de los rasgos identificados.

0.1.3 Diseño de la investigación.

En la investigación no experimental no existe manipulación de las variables ni aleatorización de estas. (Ruiz, 2018)

Por lo tanto, la presente investigación tiene un diseño no experimental, ya que las variables (optimización de inventarios y utilidad bruta) no se manipulan. Estas variables son observadas aplicando las técnicas de investigación de manera adecuada para conocer su comportamiento.

0.1.4 Nivel de la investigación.

Según (Hernández y Mendoza, 2018) Los estudios descriptivos miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar. En un estudio descriptivo el investigador selecciona una serie de cuestiones (que, recordemos, denominamos variables) y después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga (describirlo o caracterizarlo).

El presente trabajo de investigación es de nivel descriptivo, ya que permitirá describir e identificar las características de las variables en estudio que es la optimización de inventarios y la utilidad bruta.

0.1.5 Temporalidad de la investigación.

Según (Hernández y Mendoza, 2018) Los diseños transversales recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

La presente investigación será de corte transversal debido a que se recolectarán datos de un periodo determinado, en este caso del año 2021.

0.2 Población y muestra (materiales, instrumentos y métodos).

0.2.1 Población.

De acuerdo a Tamayo (2016), quien señaló que la población es la totalidad de las unidades de análisis que el investigador tomará para realizar el estudio.

La población lo conforma toda la documentación relacionada con el proceso de almacén, en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL.

0.2.2 Muestra.

(Hernández y Mendoza, 2018), señalaron que las muestras no probabilísticas y la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador.

Siendo toda la documentación, que figura en la población necesaria para la investigación, se trabajará con toda la población.

0.2.3 Unidad de análisis.

La unidad de análisis lo conforme la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL correspondientes al periodo 2021.

0.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.

0.3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas para utilizar en la presente investigación son:

- La observación: Según (Campos y Lule, 2017) es la forma más sistematizada y lógica para el registro visual y verificable de lo que se pretende conocer; es decir, es captar de la manera más objetiva posible El instrumento es la ficha de observación y la ficha de observación documental.
- La entrevista: Según (Hernández y Mendoza, 2018) implica que una persona calificada llamada entrevistador aplique el cuestionario a los participantes; la entrevista es personal, es decir cara a cara.

El instrumento es la guía de entrevista.

0.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Los datos se van a recolectar en el área del almacén de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, del periodo 2021, con lo siguiente:

- **Programa Excel:** Nos permite realizar operaciones con números organizados en una cuadrícula. Es fácil para poder introducir datos con exactitud y rapidez y también para realizar cálculos con facilidad y así podremos crear tablas y gráficos.
- **Tablas:** Son utilizadas para organizar, y presentar información. Se componen de filas y columnas que pueden ser rellenadas con textos y figuras.
- Para medir el nivel de cumplimiento de la optimización de inventarios en la utilidad bruta, se ha utilizado y tomado en cuenta la siguiente escala d medición:

Escala de medición para evaluar el nivel de cumplimiento de los procedimientos de la optimización de inventarios

NIVEL DE CUMPLIMIENTO	PORCENTAJE	VALORACIÓN
Adecuado	71 % - 100%	4.1 - 5.0
Satisfactorio	51% - 70%	3.1 - 4.0
Deficiente	21% - 50%	2.1 - 3.0
Inadecuado	0% - 20%	0.0 - 2.0

Fuente: Memorándum de Control Interno de la Oficina Regional de Control Institucional del Gobierno de Piura – Examen Especial a la Gerencia Regional de Infraestructura Periodo del 01.ENE.2009 al 31.DIC.2009

Interpretación:

Adecuado: Permite lograr los objetivos deseados de la optimización de inventarios, es decir que cumple con la mayoría de las actividades.

Satisfactorio: Permite asegurar de manera parcial el cumplimiento de objetivos de optimización de inventarios, es decir que cumple las actividades de manera parcial.

Deficiente: Cumple de manera baja las actividades de los diferentes procedimientos dando la probabilidad de lograr o no lograr los alcances de los objetivos de la optimización de los inventarios.

Inadecuado: Cumple con algunas actividades y no logra los objetivos de la optimización de inventarios.

- **Para** medir la tendencia de los ingresos se ha tomado en cuenta el tipo de tendencias como lo es la tendencia alcista, tendencia bajista y tendencia lateral.

0.5 Aspectos éticos.

Según el informe de Belmont, referente a los aspectos éticos que se tendrán en cuenta para la presente investigación son: Respeto a la empresa en estudio, búsqueda de la verdad, información idónea, confidencialidad; de la misma manera

se confirma el cumplimiento en cuanto a Ética profesional, Código de Ética de la Universidad Privada del Norte, Código de Ética de la Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú y su junta de Decanos, Normas APA bajo la versión más reciente es la 7a edición publicada en el 2019.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Después de haber recogido la información, mediante la aplicación de los instrumentos, se han obtenido resultados importantes para el cumplimiento de los objetivos y demostración de las hipótesis planteadas. Los resultados se irán presentando en el orden de cada objetivo:

OG. Analizar cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021.

Tabla 1

Determinación de la Utilidad Bruta, según la Empresa, periodo 2021

Determinación de Utilidad Bruta	Monto
Ventas	S/ 141,006.73
Costo de Ventas (1)	S/ 125,634.28
Utilidad Bruta	S/ 15,372.45

Nota: En la tabla 1 se muestra la determinación de la utilidad bruta según la Información proporcionada por la empresa Distribuidora Ferretera, durante el periodo 2021.

Explicación: Como se observa en la tabla 1, se muestra el importe de las ventas obtenidas durante el período 2021, por el importe de S/ 141,006.73; de la misma manera el costo de ventas que asciende a S/ 125,634.28 obteniendo como resultado la suma de S/ 15,372.45.

Tabla 2

Determinación del Costo de Ventas, según Empresa, periodo 2021

Determinación del Costo de Ventas		
(1) Inventario Inicial	S/	30,000.00
Compras	S/	111,184.68
Inventario Final	S/	15,550.40
COSTOS DE VENTAS	S/	125,634.28

Nota: En la tabla 2 se muestra la determinación del costo de ventas que ha sido calculado por la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: Como se observa en la tabla 2, tienen un monto total del S/ 125,634.28, con tal monto se obtiene el cálculo de la Utilidad Bruta.

Tabla 3

Determinación de la Utilidad Bruta, según investigación periodo 2021

Determinación de la Utilidad Bruta	Monto
Ventas	S/ 141,006.73
Costo de Ventas (1)	S/ 122,690.18
Utilidad Bruta	S/ 18,316.55

Nota: En la tabla 3 se muestra la determinación de la utilidad bruta según investigación a la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL del periodo 2021.

Explicación: Como se observa en la tabla 3, al determinar la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021 se obtiene una Utilidad Bruta de S/ 18,316.55, el monto varía porque se consideraron montos que no debían.

Tabla 4

Determinación del Costo de Ventas, según investigación periodo 2021

Determinación del Costo de Ventas	
Inventario Inicial	S/ 30,000.00
Compras	S/ 108,190.58
Inventario Final	S/ 15,500.40
Costos de Ventas	S/ 122,690.18

Nota: En la tabla 4 se observa la determinación del costo de ventas de manera correcta, corrigiendo errores obtenidos por la empresa en estudio.

Explicación: Como se muestra en la tabla 4, el monto correcto del costo de ventas es de S/ 122,690.18, por ello los resultados en la utilidad bruta varían.

OE1.Determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021.

Tabla 5

Resultados de la Entrevista realizada a la Gerente General

Procedimientos	Si	No	Total
Pronóstico de la demanda	3	1	4
Política de inventarios	0	4	4
Automatización de los procesos	1	3	4
Proveedores	3	1	4
Maximización de márgenes	1	3	4
Total, de Respuestas	8	12	20
Total, de Respuestas %	40%	60%	100%

Nota: En la tabla 5 se muestra el total de las respuestas de la entrevista realizada a la gerente general de la empresa en estudio, se tuvo un total de 20 preguntas.

Explicación: En la tabla 5 se observa que la mayoría de las respuestas de la entrevista realizada a la gerente general fueron NO, llegando así a un 40% del nivel de cumplimiento.

Tabla 6

Resultados de la Entrevista realizada al Jefe de Almacén

Procedimientos	Si	No
Pronóstico de la demanda	2	2
Política de inventarios	0	4
Automatización de los procesos	1	3
Proveedores	3	1
Maximización de márgenes	0	4
Total de Respuestas	6	14
Total de Respuestas %	30%	70%

Nota: En la tabla 6 se muestra el total de las respuestas de la entrevista realizada al jefe de almacén de la empresa en estudio, se tuvo un total de 20 preguntas.

Explicación: En la tabla 6 se observa que la mayoría de las respuestas de la entrevista realizada al jefe de almacén fueron NO, llegando así a un 30% del nivel de cumplimiento.

Tabla 7

Nivel de cumplimiento de la optimización de inventarios, según entrevista

Nivel de Cumplimiento	Si	No
Entrevista a Gerente	8	12
Entrevista al jefe de almacén	6	14
Total	14	26
Nivel de Cumplimiento %	35%	65%

Nota: En la tabla 7 se muestra la comparación de las respuestas de cada entrevistado en la empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L., periodo 2021. Cada persona respondió 20 preguntas.

Explicada: En la tabla 7 se muestra que los entrevistados respondieron en mayor cantidad NO, obteniendo un porcentaje de nivel de cumplimiento general del 35%

OE2. Determinar la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021

Tabla 8

Ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, del periodo 2021

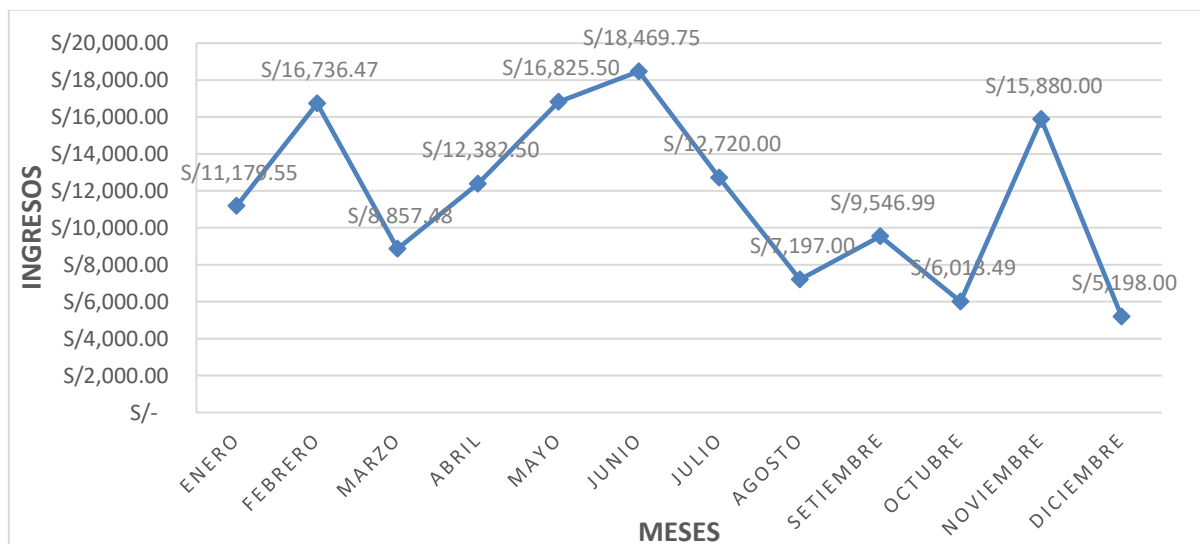
INGRESOS DEL AÑO 2021		
Enero	S/	11,179.55
Febrero	S/	16,736.47
Marzo	S/	8,857.48
Abril	S/	12,382.50
Mayo	S/	16,825.50
Junio	S/	18,469.75
Julio	S/	12,720.00
Agosto	S/	7,197.00
Setiembre	S/	9,546.99
Octubre	S/	6,013.49
Noviembre	S/	15,880.00
Diciembre	S/	5,198.00
TOTAL INGRESOS	S/	141,006.73

Nota: En la tabla 8 se muestra la determinación de ingresos por ventas del periodo 2021, brindada por la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL.

Explicación: En la tabla 8 se observa que el total de ingresos por ventas del periodo 2021, fue de S/ 141,006.73. Esta información fue brindada por la empresa.

Figura 1

Ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, del periodo 2021



Nota: En la figura 1, se muestra los montos de los ingresos por ventas de cada mes de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021. Donde podemos ver que tienen una tendencia lateral, debido a que incrementan y disminuyen, no se mantienen fijas. Los mayores ingresos fueron en junio y en diciembre bajos.

OE3.Determinar el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021.

Tabla 9

Reporte de compras de la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021

Reporte de Compras, periodo 2021		
Enero	Servicio de publicidad	S/ 797.05
	Materiales de construcción	S/ 5,500.00
Febrero	Productos de ferretería, materiales de construcción	S/ 8,122.70
Marzo	Materiales de calefacción, materiales de construcción.	S/ 7,521.00
Abril	Artículos de grifería, productos inoxidables	S/ 7,504.60
Mayo	Lacas, maderas, pinturas	S/ 15,052.75
	Servicios de alimentación	S/ 600.00
Junio	Transporte	S/ 300.00
	Artículos de ferretería	S/ 11,400.00
Julio	Artículos de ferretería	S/ 11,983.33
Agosto	Servicio de publicidad	S/ 797.05
	Lacas y pinturas	S/ 7,233.40
Setiembre	Mallas y alambres	S/ 9,308.80
Octubre	Artículos ferreteros y pinturas	S/ 5,318.00
Noviembre	Materiales de construcción	S/ 14,231.00
	Servicio de alimentación	S/ 500.00
Diciembre	Barnices, anticorrosivos y pinturas	S/ 5,015.00
Total Compras		S/ 111,184.68

Nota: En la tabla 9 se muestra el reporte de compras brindado por la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: En la tabla 9 se puede observar cómo la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021 registró el monto de sus compras, observando que, en los meses de junio, agosto y noviembre, las compras de servicios fueron incluidas como compras de mercadería, dichos montos debieron haber sido registrados en gastos de la empresa. Debido a ello obtuvieron un monto de compras de S/ 111,184.68.

Tabla 10

Determinación del Costo de Ventas según empresa, del periodo 2021

Determinación del Costo de Ventas	
Inventario Inicial	S/ 30,000.00
Compras	S/ 111,184.68
Inventario Final	S/ 15,550.40
Costos de Ventas	S/ 125,634.28

Nota: En la tabla 10 se muestra la determinación del costo de ventas según la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: En la tabla 10 se puede observar cómo se determinó el costo de ventas según la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021; donde muestra que el monto de compras es el erróneo. Y obtuvieron un costo de ventas con un monto de S/ 125,634.28

Tabla 11

Reporte de compras de la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, según investigación, periodo 2021

Reporte de Compras, según investigación		
Enero	Materiales de construcción	S/ 5,500.00
Febrero	Productos de ferretería, materiales de construcción	S/ 8,122.70
Marzo	Materiales de calefacción, materiales de construcción.	S/ 7,521.00
Abril	Artículos de grifería, productos inoxidables	S/ 7,504.60
Mayo	Lacas, maderas, pinturas	S/ 15,052.75
Junio	Artículos de ferretería	S/ 11,400.00
Julio	Artículos de ferretería	S/ 11,983.33
Agosto	Lacas y pinturas	S/ 7,233.40
Setiembre	Mallas y alambres	S/ 9,308.80
Octubre	Artículos ferreteros y pinturas	S/ 5,318.00
Noviembre	Materiales de construcción	S/ 14,231.00
Diciembre	Barnices, anticorrosivos y pinturas	S/ 5,015.00
Total Compras		S/ 108,190.58

Nota: En la tabla 11 se muestra el reporte de compras según investigación en la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: En la tabla 11 se puede observar el correcto registro de las compras, donde los gastos fueron quitados y se obtuvo un monto total de compras de S/ 108,190.58, siendo un monto menor al que nos mostraba la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL durante el periodo 2021.

Tabla 12

Determinación del Costo de Ventas según investigación, del periodo 2021

Determinación del Costo de Ventas	
Inventario Inicial	S/ 30,000.00
Compras	S/ 108,190.58
Inventario Final	S/ 15,500.40
Costos de Ventas	S/ 122,690.18

Nota: En la tabla 12 se muestra la determinación del costo de ventas de manera correcta según la investigación en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: En la tabla 12 se puede observar cómo se determinó el costo de ventas correcto según la investigación realizada en la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021 y se obtuvo un total de S/ 122,690.18.

Tabla 13

Diferencias encontradas en las compras de mercaderías en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, período 2021.

Diferencia en Compras	Monto
Compras según empresa	S/ 111,184.68
Compras según investigación	S/ 108,190.58
Diferencia Total	S/ 2,994.10

Nota: En la tabla 13 se observa la determinación de la diferencia entre las compras según la Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL del periodo 2021 y según investigación.

Explicación: En la tabla 13 se muestra la diferencia obtenida del registro de compras según la empresa y según la investigación, donde en la empresa se habían considerado montos que corresponderían a gastos como alimento, movilidad y publicidad.

Se obtuvo una diferencia de S/ 2,994.10

OE4. Calcular el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021.

Tabla 14

Nivel de rentabilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021

Nivel de Rentabilidad	%
Ventas	100%
Costo de Ventas	87%
Utilidad Bruta	13%

Nota: En la tabla 14 se observa el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, periodo 2021.

Explicación: En la tabla 12 se observa el nivel de rentabilidad según porcentaje y se obtuvo el 13% en el periodo 2021 de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL. Este monto fue obtenido según investigación.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

Este trabajo de investigación está orientado en analizar el cómo contribuye la Optimización de Inventarios en la Utilidad Bruta, verificando cada procedimiento de la empresa y obteniendo así información precisa para la toma de decisiones acerca de los inventarios y de la utilidad bruta en la empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L.

Se considera necesaria esta investigación, ya que, se pudo observar que la empresa de estudio tiene algunas deficiencias en la optimización de inventarios, surgiendo así, la necesidad de analizarla y verificar en como contribuye en la utilidad bruta de la empresa, de aquí en adelante servirá para futuros trabajos de investigación y como un modelo para ser aplicado por otra empresa del mismo sector.

Dentro del desarrollo de la presente investigación se tuvo algunas limitaciones, una de ellas fue el poco acceso a la información de la empresa, debido a que tenían diferentes documentos en estricta confidencialidad, siendo ese el motivo de no querer brindar toda la información necesaria, otra de las limitaciones fue que por la carga laboral del gerente y jefe de almacén, se tuvo que reprogramar varias veces el tema de la entrevista, pero pese a todo lo mencionado anteriormente, estas limitaciones fueron superadas en su totalidad y no se tuvo ningún otro problema para este trabajo de investigación.

El objetivo general planteado para la presente investigación fue analizar cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021 de lo cual los resultados indican que:

De acuerdo a esta investigación se tuvo que la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL al no tener un control estricto del control de inventarios, determinó de manera errónea el cálculo de la utilidad bruta, siendo el monto que obtuvieron de S/ 15,372.45, donde dichos

montos se pueden reflejar en el registro de ingresos del año 2021 y para calcular el costo de venta, se puede revisar el reporte de compras del año 2021, de esta manera la empresa había calculado que su costo de ventas asciende a S/ 125,634.28, al momento de que se analizó la información y la determinación de la empresa, se pudo evidenciar que en el registro de compras incluyen los gastos de alimentación, transporte y publicidad, siendo este uno de los problemas para que el cálculo de la utilidad bruta sea mayor, por ello se realizó un nuevo cálculo del costo de ventas, ya omitiendo los gastos mencionados y había logrado obtener un monto total de S/ 122,690.18, al calcular la nueva utilidad bruta obtuvimos el total de S/ 18,316.55, evidenciando así un aumento de la utilidad bruta de la empresa en estudio, por ello reiteramos que al tener un control deficiente se pueden ver afectadas diferentes áreas de la organización. Por ello según (Cruz et. al, 2019) en su investigación con nombre “Análisis de la gestión de inventarios en la empresa ferretería la casita SAS” nos dice: Que las empresas de ferretería son muy complejas en la cantidad de productos para llevar un inventario detallado, los costos pueden variar de producto en producto, siendo así que un control estricto que se prevea llevar en la empresa dependerá el éxito de la organización en la gestión de inventarios. Un control deficiente afectará las demás áreas de la organización, tanto la producción en lo que respecta a las ventas.

Al determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L, periodo 2021 se tiene los siguientes resultados:

Según la investigación realizada se puede decir que la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, según la entrevista que se había realizado a la gerente general y al jefe de almacén, donde se tuvo un total de 20 preguntas, se tuvo por resultados que no cuenta con una buena automatización de procesos, ni tampoco un método de entradas y salidas que se puede resumir en un kárdex, no tienen alguna política sobre rotación de inventarios, los

resultados del nivel de cumplimiento de la optimización de inventario según respuesta negativa se tuvo un porcentaje del 65%, mientras que por la parte de las respuestas positivas se obtuvo un 35%, y según el antecedente para evitar este tipo de problemas debemos aplicar un sistema de optimización, así como en el trabajo de investigación de (López, 2018) denominada: “Optimización de Inventarios para una Empresa Importadora de Material Médico Quirúrgico”, obtuvo como resultados principales al aplicar el sistema de optimización de inventarios, el uso correcto de métodos de entrada y salida, implementación de un código de barras donde con eso se pudo automatizar los movimientos que tiene el inventario, mostrando fluctuaciones actualizadas en todo momento, obtienen así una buena rotación de inventarios y la eficiencia del Código de barras les ayuda para comparar el inventario teórico con el real; y así mantener el producto necesario para satisfacer las necesidades de los clientes.

Los resultados al determinar la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” EIRL, periodo 2021, fueron:

De acuerdo con esta investigación se puede decir que la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL cuenta con un registro de los ingresos del año 2021, cuentan con precios razonables y de calidad para que así tengan más demanda, pero eso no basta, también deberían llevar un óptimo manejo de inventarios, de acuerdo a esto el nivel total de ingresos que se obtuvo en el periodo 2021, asciende a S/ 141,066.73 donde el mes más bajo en ventas fue diciembre con un total de ventas de tan solo S/ 5,198.00 mientras que el mes más vendido fue en junio con S/ 18,469.75, podemos mencionar a Mackay y Ramírez (2021) en su artículo “Optimización de los niveles de inventario para mejorar los procesos productivos de una organización”, nos dice que: actualmente las empresas tienen que estar al tanto de los cambios constantes en el mercado global debido a los avances tecnológicos, pero también

producto de las exigencias de los consumidores como los son la calidad, precios razonables, mejores servicios y atención personalizada; con todo lo anterior las empresas logran generar ingresos más altos, deben contar con un registro de ingresos. Es por esto, que constantemente éstas están buscando estrategias y métodos más efectivos para producir los mejores productos o para ofrecer los mejores servicios, para lo cual es indispensable tener un óptimo manejo de sus inventarios, ya que permite obtener ganancias adicionales cuando hay alzas de precios, entre otros.

Luego de determinar el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L., periodo 2021, se obtuvieron los siguientes resultados:

En la presente tesis, en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL se analizó el registro de compras del año 2021, al realizar el análisis se pudo percatar que en los meses de enero, junio y agosto se contabilizaron gastos dentro de la compra de mercadería, por ello las compras tuvieron un monto total de S/ 111,184.68, al volver a calcular descontando los gastos se obtuvo un monto real de compras de S/ 108,190.58, con ese monto se pudo calcular el real monto de costo de ventas y según esta investigación fue de S/ 122,690.18 la empresa había obtenido en un inicio un total del costo de ventas por S/ 125,634.28; al tener un costo de ventas menor tendremos la utilidad bruta será mayor, de acuerdo a lo anterior podemos mencionar a la investigación de (Criollo, 2018) llamada: Propuesta de Optimización de Niveles de Inventario Mediante la Elaboración de un Plan de Compras en una Franquicia de Comida Rápida, donde la empresa tuvo un alto costo de inventario de materia prima debido a que no planifican de manera adecuada la demanda, lo cual provoca que se den tanto desabastecimiento de estas, como excesos de inventarios. esto es causado por la mala utilización de un método de pronóstico para todos los artículos, también ha generado un elevado costo de ventas el mal registro de las compras y el desconocimiento del personal. Se

puede concluir que el mayor costo y problema se genera por tener un costo adicional por compras emergentes o por registrar los gastos de servicios u otros gastos como compras de inventarios también costos elevados por compra de materia prima, de esta manera el exceso de inventario no generaba tanto ruido como el del desabastecimiento.

Luego de calcular el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L., periodo 2021, tenemos los siguientes resultados:

De acuerdo a la investigación podemos decir que con los nuevos cálculos realizados se ha obtenido un nivel de rentabilidad bruta del 13% mientras que su primera determinación solo fue del 11%, esto debido a errores que tuvo la empresa al determinar el monto total de sus compras, de esta manera se menciona al estudio de (Acuña et al., 2019) denominado: Propuesta de un Sistema de Control de Inventarios para Optimizar la Gestión y Rentabilidad de la Empresa Ferretería Palmar Sac, lograron mejorar los procedimientos de control de inventarios en la empresa con la optimización de la gestión en todo lo concerniente del control de los inventarios y obtuvieron la mayor rentabilidad esperada. Este sistema les permitió un adecuado y ordenado control de existencias, que son de alta importancia para la organización y puedan tener un proceso simple, que genere confianza y seguridad a la empresa, esta mejora les ha permitido tener la información del stock y estado de sus productos oportunamente para una mejor toma de decisiones de la gerencia.

En este trabajo de investigación también se tuvo diferentes implicancias, la implicancia práctica es donde podemos afirmar en forma general que la variable optimización de inventarios contribuye de manera positiva en la utilidad bruta, debido a que optimizar los inventarios es fundamental para un buen funcionamiento de los procesos del

negocio y así evitar sobre stock y desabastecimiento de inventarios; de esta manera tenemos también las implicancias teóricas y sería que la presente tesis aporta conocimientos teóricos a empresas del mismo rubro ferretero quienes no manejen de manera correcta la optimización de inventarios, siendo así que mediante el correcto uso de lo mencionado anteriormente se lograría incrementar la utilidad bruta de las empresas y por último tenemos las implicancias metodológicas que es contar principalmente con el desarrollo del esquema utilizado en este trabajo de investigación, donde mostramos una estructura acorde a los lineamientos de una investigación mixta es por ello que, el desarrollo de esta investigación servirá como estructura para futuros estudios.

Conclusiones

- ✓ Que la optimización de inventarios contribuye de manera positiva en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, se obtuvo ese resultado debido a que al tener una mayor optimización de sus inventarios se lograría evitar diferentes errores, ya sea en los registros y en este caso de los conceptos de compras, debido a que un error puede llevar a que la utilidad disminuya, en la empresa de estudio luego de los análisis necesarios se obtuvo un menor costo de ventas y por ello una mayor utilidad bruta.
- ✓ El nivel de cumplimiento de los procedimientos que forman parte de la optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L., periodo 2021 es deficiente, concluimos con ello debido a que usamos una escala de medición de nivel de cumplimiento y se obtuvo un porcentaje positivo del tan sólo 25% mientras que un 65% de porcentaje negativo. Es deficiente también por la falta de tener un debido manejo de sus procedimientos y por no contar con políticas de inventarios,

la empresa debería optar también por algún sistema ya sea contable, administrativos o ERP para llevar de manera fehaciente el control de sus inventarios.

- ✓ La tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L., periodo 2021 es lateral., durante ese periodo se obtuvo ingresos totales ascendientes a S/ 141,006.73, debido a que es una empresa que recién está ingresando al mercado y tiene que lograr posicionarse, los ingresos mensuales que obtuvo la empresa son laterales, con esto se quiere decir que en unos meses aumentaban y en otros disminuían, no se tenía un rango fijo. Pero podemos concluir también que los ingresos para el periodo en estudio fueron regulares.
- ✓ El nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera “XML” E.I.R.L., periodo 2021 es aceptable, debido a que ha obtenido un buen monto por el concepto de utilidad bruta y también obtuvo ganancias en el año 2021, al hacer la investigación se obtuvo un porcentaje de rentabilidad del 13% mientras que en inicio la empresa había calculado erróneamente un 11%.

REFERENCIAS

- Acuña Arenas, J. C., Carpio Gómez, C. R., & Huamani Tito, P. M. (2019). *Propuesta de un Sistema de Control de Inventarios para Optimizar La Gestion y Rentabilidad de la Empresa Ferreteria Palmar SAC*. Lima.
- Aranda, A. V. (25 de Julio de 2019). *nubecont.com/el-costode-ventas-en-sector-comercial*. Obtenido de Nube Cont: <https://nubecont.com>
- Caja Moreno, E. F., & Torres Luciano, J. N. (2021). *La utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período 2016 - 2020*. Lima.
- Campos Covarrubias, G., & Lule Martínez, N. E. (2017). La observación, un método para el estudio de la realidad. *Xihmai*.
- Caro Mora, C. (2022). Tipos de tendencias. *Admiral Market*.
- Criollo, K. S. (2018). *Propuesta de Optimización de Niveles de Inventario Mediante la Elaboración de un Plan de Compras en una Franquicia de Comida Rápida*. Quito - Ecuador.
- Cruz Contreras, C., Pérez Berbesi, F., & Contreras Cáceres, M. (2019). *Análisis de la gestión de inventarios en la empresa ferretería la casita SAS*. Cúcuta.
- Dueñas, C. M. (05 de Agosto de 2022). *Drip Capital*. Obtenido de www.dripcapital.com: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/utilidad-bruta>
- Elenas. (2018). Obtenido de elenas.co: <https://elenas.co/blog-elenas/2022/03/13/utilidad-bruta/>
- Forecast. (11 de 11 de 2020). *Forecast*. Obtenido de 3 Elementos de Optimizacion del Inventario: <https://zipforecasting.com/es/data-driven/inventory-optimization.html>
- Galán, J. S. (08 de Mayo de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/utilidad.html>
- García, A. (2018). *Guía Metodológica para Proyectos de Investigación*. Venezuela: Universidad Experimental Libertador.
- Gutierrez Huanca, M. L., & Osorio Cordova, I. V. (2021). *La utilidad bruta en la empresa Laive S.A, período 2016-2020*. Callao.

- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las Rutas cualitativa, cuantitativa y mixta*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las Rutas cualitativa, cuantitativa y mixta*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.
- Herrera, Y. (12 de Enero de 2022). *Nubox*. Obtenido de blog.nubox.com:
<https://blog.nubox.com/contadores/diferencia-entre-utilidad-neta-y-utilidad-bruta#:~:text=Utilidad%20neta%20%3D%20Utilidad%20bruta%20%E2%80%93%20impuestos,intereses%20%E2%80%93%20depreciaci%C3%B3n%20%E2%80%93%20gastos%20generales>.
- LIS Logistische Informationssysteme Iberia, S.L.U. (2018). *Lexikon*. Obtenido de LIS Logistische Informationssysteme Iberia, S.L.U.:
<https://www.lis.eu/es/lexikon/gestion-de-inventario/>
- López, G. M. (2021). Gestión de control de los inventarios para la optimización de la rentabilidad en las empresas del sector ferretero. *Observatorio de las Ciencias Sociales en Iberoamérica*.
- López, M. J. (2018). *Optimización de Inventarios para una Empresa Importadora de Material Médico Quirúrgico*.
- Mackay Véliz, R. A., & Escalantes Ramírez, T. A. (2021). Optimización de los niveles de inventario para mejorar los procesos productivos de una organización. *E-IDEA Journal of Business Sciences*.
- Polo, L. (21 de Enero de 2015). *Itainnova-Instituto Tecnológico de Aragon*. Obtenido de Optimización del Inventario: Una Estrategia muy Rentable:
<https://www.itainnova.es/blog/logistica/optimizacion-del-inventario-una-estrategia-muy-rentable/#:~:text=La%20optimizaci%C3%B3n%20del%20inventario%20tiene,servicio%20seleccionada%20por%20la%20empresa>
- Rodríguez, J. (2 de Mayo de 2022). *HubSpot*. Obtenido de blog.hubspot.es:
<https://blog.hubspot.es/sales/costo-de-ventas>

Roliver, T. (02 de Marzo de 2021). *Profit Levers*. Obtenido de La importancia económico-financiera de la optimización de inventarios: <https://profitlevers.blog/2021/03/02/la-importancia-economico-financiera-de-la-optimizacion-de-inventarios/>

Sy Corvo, H. (10 de Junio de 2022). *Lyfeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/author/teofilo-sy/>

Vidueira, M. E. (29 de Julio de 2019). *Ekon*. Obtenido de La importancia de los inventarios en una empresa: <https://www.ekon.es/blog/importancia-inventarios-empresa/>

Westreicher, G. (24 de 05 de 2020). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/optimizacion.html>

Westreicher, G. (14 de junio de 2021). *Economipedia*. Obtenido de Tipo de Inventarios: <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-inventario.html>

ANEXOS
ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Matriz de Consistencia			
Tema: La Optimización de Inventarios en la Utilidad Bruta de la Empresa Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L., periodo 2021			
Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Población / Muestra
General:	General:	General:	
¿Cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021?	Analizar cómo la optimización de inventario contribuiría en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L., periodo 2021..	La optimización de inventario contribuiría positivamente en la utilidad bruta de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021.	Conformada por toda la documentación relacionada con los inventarios, en la empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL, en el periodo 2021.
Específicos:	Específicos:	Específicos:	
¿Cuál es el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021?	Determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021	El nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021 es deficiente.	
¿Cuál es la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021?	Determinar la tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021	La tendencia de los ingresos de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021 es lateral.	
¿A cuánto asciende el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021?	Determinar el costo de ventas de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021.		
¿Cuál es el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" EIRL, periodo 2021?	Calcular el nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021.	El nivel de rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021 es aceptable.	

ANEXO 2. FICHA DE OBSERVACIÓN

FICHA DE OBSERVACIÓN

Empresa: Distribuidora Ferretera XML E.I.R.L.
Jefe de Almacén: Alex Chaquipoma Ramirez
Gerente General: Ledy Chaquipoma Ramirez

DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO	CUMPLE		OBSERVACIONES
	SI	NO	
Verificar la existencia de objetivos para el proceso de inventario.		X	No cuentan con objetivos para los inventarios.
Verificar que la empresa cuente con políticas para los inventarios		X	No cuentan con políticas de inventario.
Verificar la existencia de procesos de inventario.		X	No tienen procedimientos para los inventarios.
Verificar que la empresa cuente con métodos efectivos de inventario		X	No tienen nada efectivo referente a inventarios.
Verificar la existencia de métodos para valorar los inventarios		X	No cuentan con ningún métodos para valoración de inventarios.
Verificar la existencia de flujograma de procesos para el área de almacén y/o inventarios		X	No cuenta con flujogramas.
Verificar que se cuente con las actividades de cada puesto de trabajo escritas	X		No tiene un documento formal
Verificar que el área de contabilidad mantenga registros de inventarios permanentes.		X	No cuentan con registros de inventarios.
Verificar que la empresa cuente con un control adecuado de inventarios.		X	No tienen un buen control de inventarios.
Verificar si la evaluación, análisis y cálculo de inventarios lo haga una persona experta.	X		A veces lo realizan los mismos trabajadores de almacén y otras el contador.
Verificar que los productos estén codificados o exista una codificación de ellos.	X		Los productos tienen sus nombres.
Verificar de la existencia de una guía escrita para aquellos empleados que llevan a cabo los inventarios físicos.		X	No tienen procedimientos para inventarios.
Verificar si la empresa cuenta con sistema computarizado de inventario.		X	No cuenta con un sistema.
Verificar la existencia de medidas adecuadas para el control del robo de productos.		X	No tienen medidas adecuadas para control de robo.

ANEXO 3. ENTREVISTA

ENTREVISTA

Nombre del Entrevistado: Ledy Chuquipoma Ramirez

Cargo: Gerente General

Entrevistador: Tamara Eunice Saldaña Quesquén

Fecha: 10/10/2022

Lugar: Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL

Objetivo: Determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L., periodo 2021

ITEM	PROCEDIMIENTOS	SI	NO	COMENTARIOS
Pronóstico de la demanda				
1	¿La empresa hace un seguimiento mensual a sus clientes, a fin de proyectar sus niveles de ingreso?	X		Mayormente hacemos seguimientos de los clientes que nos hacen compras en gran cantidad, preguntamos siempre si los productos son los adecuados y fueron de calidad para ellos.
2	¿La empresa determina los máximos y mínimos de mercaderías para evitar sobrestock o desabastecimiento?	X		Nos basamos en las ventas y compras realizadas, depende a ello podemos saber si hacen faltas productos o están de sobra, así es como determinamos los máximos y mínimos.
3	¿La empresa maneja reportes históricos de los inventarios, a fin de evaluar el comportamiento de cada producto?	X		Contamos con reportes de las compras y ventas realizadas mensualmente desde el año que iniciamos, así podemos saber los inventarios con los que contamos y los que vamos vendiendo.
4	¿La empresa identifica los productos de mayor rotación?		X	No contamos con algún reporte de cual sea el producto más vendido.
Política de inventarios				
5	¿La empresa cuenta con una política de tiempos para realizar pedidos?		X	Al ser una empresa que inició sus labores el año 2020, no contamos con políticas, pero las iremos implementando en el siguiente año.
6	¿La empresa cuenta con una política de toma de inventarios físicos?		X	No contamos con políticas de inventarios, pero referente a la toma de inventarios físicos no lo hemos aplicado.
7	¿Existe una política para la realización de auditorías o inspecciones, a fin de verificar las existencias?		X	Creemos conveniente aplicar las auditorías e inspecciones el año próximo.
8	¿La empresa solicita mínimo tres cotizaciones para la autorización de la compra de inventarios?		X	Elijo mis proveedores yo misma, de la ciudad de Lima, pero no les pido cotizaciones, hacemos el arreglo por la cantidad de compra.
Automatización de los procesos				
9	¿La empresa cuenta con sistemas administrativos para el control de inventarios?	X		Yo considero que si cuento con esto, debido al uso de boletas y facturas, con ello llevaría mi control de inventarios.
10	¿La empresa cuenta con un sistema (Programa) ERP para el control de inventarios?		X	Conforme mi empresa vaya creciendo, iré implementando un programa para el control de inventarios.
11	¿La empresa cuenta con un sistema contable para el control de inventarios?		X	Desconozco un poco del tema por ello es que no cuento con un sistema contable.
12	¿La empresa cuenta con una macro para el control de inventarios?		X	No contamos con ninguna macro.
Proveedores				
13	¿La empresa cuenta con una cartera de proveedores?	X		Contamos con proveedores de la ciudad de Lima.
14	¿La empresa contrata a sus proveedores, mediante un adecuado proceso de selección?	X		No contamos con un contrato físico. Nos contactamos con ellos cuando necesitamos algún pedido. Pero antes de elegirlos como nuestros proveedores habíamos indagado para saber si son de confianza.
15	¿La empresa ha identificado la calidad del servicio prestado por sus proveedores?	X		El encargado del almacén conoce de los productos, él es quien nos dice los productos que más se venden y las marcas.
16	¿La empresa ha identificado al proveedor que más ha impactado en sus pedidos a fin de establecer estrategias de ventas?		X	No, debido a que contamos con diferentes proveedores que ofrecen los mismos productos ya sea de marcas iguales o diferentes.
Maximización de márgenes				
17	¿La empresa determina la rotación de los productos que vende?	X		Considero que si, conforme a lo que se va vendiendo ya tengo que ver que mercadería pedir y la cantidad.
18	¿La empresa lleva un control de inventarios periódico, mediante el manejo de kardex?		X	No manejamos kardex, debido a que se desconoce del tema.
19	¿La empresa determina el costo de ventas, haciendo uso de los kardex?		X	El costo de ventas lo determinamos según la fórmula.
20	¿La empresa determina los niveles promedios de compra de mercaderías de manera mensual?		X	Tenemos un reporte mensual de compras, pero no se ha determinado el nivel promedio.

DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L.

 Ledy Chuquipoma Ramirez
 GERENTE

ANEXO 4. ENTREVISTA

ENTREVISTA

Nombre del Entrevistado: Alex Erick Chuquipoma Ramirez

Cargo: Jefe de Almacén

Entrevistador: Tamara Eunice Saldaña Quesquén

Fecha: 10/10/2022

Lugar: Empresa Distribuidora Ferretera XML EIRL

Objetivo: Determinar el nivel de cumplimiento de optimización de inventarios en la empresa Distribuidora Ferretera "XML" E.I.R.L, periodo 2021

ITEM	PROCEDIMIENTOS	SI	NO	COMENTARIOS
Pronóstico de la demanda				
1	¿La empresa hace un seguimiento mensual a sus clientes, a fin de proyectar sus niveles de ingreso?	X		Se hace seguimientos de los clientes con mayor pedidos.
2	¿La empresa determina los máximos y mínimos de mercaderías para evitar sobrestock o desabastecimiento?		X	No, por que ni cuenta con resgistros o algún sistema para hacerlo. Además, la empresa no hace muchos pedidos en cantidad por ser una empresa que empezó hace poco.
3	¿La empresa maneja reportes históricos de los inventarios, a fin de evaluar el comportamiento de cada producto?		X	No, por que considero que no lo creen necesario aún.
4	¿La empresa identifica los productos de mayor rotación.?	X		Si, ya que eso se ve reflejado en los productos que más salen de almacén y los que más se piden al proveedor.
Política de inventarios				
5	¿La empresa cuenta con una política de tiempos para realizar pedidos?		X	No, por que se tiene fechas programadas para los pedidos, pero no siempre se cumplen, ya que el pedido demora en llegar por diversos factores.
6	¿La empresa cuenta con una política de toma de inventarios físicos.?		X	Se realizan inventarios, pero no necesariamente se tiene una política o cronograma para ello.
7	¿Existe una política para la realización de auditorias o inspecciones, a fin de verificar las existencias?		X	Por ser una empresa nueva, aún no se cuenta con realización de inspecciones y auditorias.
8	¿La empresa solicita mínimo tres cotizaciones para la autorización de la compra de inventarios.?		X	Se cotizan precios para comprar mercadería, pero no necesariamente se tiene un mínimo de tres, ya que a veces no se cuenta con muchos proveedores o la empresa desconoce del mercado de proveedores.
Automatización de los procesos				
9	¿La empresa cuenta con sistemas administrativos para el control de inventarios?	X		Si, a través de las boletas/facturas.
10	¿La empresa cuenta con un sistema (Programa) ERP para el control de inventarios?		X	La empresa no lo cree necesario aún.
11	¿La empresa cuenta con un sistema contable para el control de inventarios?		X	Se desconoce del tema y no se cuenta con un sistema contable.
12	¿La empresa cuenta con una macro para el control de inventarios?		X	No, por que desconoce.
Proveedores				
13	¿La empresa cuenta con una cartera de proveedores.?	X		Si tiene ciertos proveedores, pero a veces no cumplen con los requerimientos que pide el negocio.
14	¿La empresa contrata a sus proveedores, mediante un adecuado proceso de selección?	X		Si, ya que la empresa siempre busca la mejor calidad y precio de la mercadería.
15	¿La empresa ha identificado la calidad del servicio prestado por sus proveedores.?	X		Si, ya que cuenta con personal que conoce de los productos, además de la concurrencia de clientes que compran dicho producto y marca.
16	¿La empresa ha identificado al proveedor que más ha impactado en sus pedidos a fin de establecer estrategias de ventas?		X	No, por que hay proveedores que ofrecen el mismo producto y marca, y no siempre es el mismo quien abastece a la empresa, además de no contar con un plan estratégico para ello.
Maximización de márgenes				
17	¿La empresa determina la rotación de los productos que vende?		X	No se esta determinado que productos son los que más rotan, ya que no se tiene un sistema informático o registro para ello.
18	¿La empresa lleva un control de inventarios periodico, mediante el manejo de kardex?		X	No, por que desconoce del tema.
19	¿La empresa determina el costo de ventas, haciendo uso de los kardex?		X	La empresa utiliza otro método para determinar el costo de ventas.
20	¿La empresa determina los niveles promedios de compra de mercaderías de manera mensual?		X	Considero que no, debido a que no se cuenta con algún sistema para ello.


 ALEX ERICK CHUQUIPOMA RAMIREZ
 DNI: 43083328

ANEXO 5. FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

RAZÓN SOCIAL: Distribuidora Ferretera XML EIRL
FECHA DE ANÁLISIS: 12/10/2022
RESPONSABLE: Tamara Eunice Saldaña Quesquén
DOCUMENTOS REVISADOS:

Documentos	Tiene		Se revisó		Observaciones
	Si	No	Si	No	
Sistema administrativo		X	X		No tienen sistemas administrativos.
Sistema contable o ERP		X	X		No cuenta con un sistema contable
Macros para inventarios		X	X		No cuenta con macros para inventarios.
Registro de ventas físico		X	X		No tienen R.V físico
Registro de ventas electrónico	X			X	Tienen, pero no me dejaron revisarlo
Registro de compras físico		X	X		No tienen R.V físico
Registro de compras electrónico	X			X	Tienen, pero no me dejaron revisarlo
Flujograma del proceso de almacén		X	X		No cuenta con flujogramas
Reporte de cartera de proveedores	X		X		
Reporte de ejercicio económico 2021	X		X		
Estado de Resultados 2021	X		X		
Cálculo de costo de ventas	X		X		
Kárdex físico o digital		X	X		No cuenta con kárdex ni físico ni digital
Políticas de Inventarios		X	X		No cuenta con política de inventarios.
Políticas de Proveedores		X	X		No cuenta con política de proveedores.

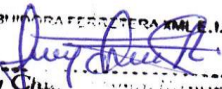
ANEXO 6. ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA



ESTADO DE RESULTADOS
DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
(EN SOLES)

		MONTO	%
VENTAS	S/	141,006.73	100%
COSTO DE VENTAS (1)	S/	125,634.28	89%
UTILIDAD BRUTA	S/	15,372.45	11%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/	3,372.41	2.39%
GASTOS DE VENTAS	S/	4,557.10	3.23%
UTILIDAD OPERATIVA	S/	7,442.94	5.28%
GASTOS FINANCIEROS	S/	3,987.00	2.83%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/	3,455.94	2.45%
IMPUESTOS	S/	1,036.78	0.74%
UTILIDAD NETA	S/	2,419.16	1.72%

Nota N°			
(1) Inventario Inicial	S/	30,000.00	
Compras	S/	111,184.68	
Inventario Final	S/	15,550.40	
COSTOS DE VENTAS	S/	125,634.28	

DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L.

 Ledy Chacabamba Ramirez
 GERENTE

ANEXO 7. CARTERA DE PROVEEDORES



CARTERA DE PROVEEDORES			
EMPRESA	RUC	DIRECCIÓN	CIUDAD
Comercial Alex	10448257504	Av. Argentina N° 215 - C.C. Nicolini / Psto E - 11	Lima
Comercial Amparaylla S.A.C	20503442745	Av. Argentina N° 215 - Int. AW 18 C	Lima
Corporación Industrial Vega S.C.R.L	20553578036	Psjc. Los Cerezos N° 301	Lima
Corporación Peruana de Productos Químicos S.A	20100073723	Av. César Vallejo N° 1851	Lima
Distribuidora Nuevo Resplandor E.I.R.L	20602379095	Av. Argentina N° 215 - C.C Nicolini Int. 10	Lima
E.T.C. Comercial E.I.R.L	20608700073	Av. Argentina N° 295	Lima
Ferretería "Petri"	10082169682	Jr. Coronel Miguel Zamora N° 189	Lima
Grupo Ferretero A&D S.A.C	20608399934	Av. Argentina N° 215 - C.C. Nicolini / Psto 9	Lima
Industrias Fibraforte S.A.	20171036284	Car. Panamericana Sur KM. 57.5	Lima
Inversiones Metal Mallas E.I.R.L	20602252028	Av. Argentina N° 305	Lima
Valentín S.A.C	20511880808	Jr. Ascope N° 477	Lima

DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L.
Ledy Chiquipoma Ramirez
Ledy Chiquipoma Ramirez
GERENTE

ANEXO 8. REPORTE DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2021



EJERCICIO ECONÓMICO 2021					
VENTAS			COMPRAS		
ENERO	Mercadería	S/ 11,179.55	ENERO	Servicio de publicidad	S/ 797.05
				Materiales de construcción	S/ 5,500.00
FEBRERO	Mercadería	S/ 16,736.47	FEBRERO	Productos de ferretería, materiales de construcción	S/ 8,122.70
MARZO	Mercadería	S/ 8,857.48	MARZO	Materiales de calefacción, materiales de construcción.	S/ 7,521.00
ABRIL	Mercadería	S/ 12,382.50	ABRIL	Artículos de grifería, productos inoxidables	S/ 7,504.60
MAYO	Mercadería	S/ 16,825.50	MAYO	Lacas, maderas, pinturas	S/ 15,052.75
JUNIO	Mercadería	S/ 18,469.75	JUNIO	Servicios de alimentación	S/ 600.00
				Transporte	S/ 300.00
				Artículos de ferretería	S/ 11,400.00
JULIO	Mercadería	S/ 12,720.00	JULIO	Artículos de ferretería	S/ 11,983.33
AGOSTO	Mercadería	S/ 7,197.00	AGOSTO	Servicio de publicidad	S/ 797.05
				Lacas y pinturas	S/ 7,233.40
SETIEMBRE	Mercadería	S/ 9,546.99	SETIEMBRE	Mallas y alambres	S/ 9,308.80
OCTUBRE	Mercadería	S/ 6,013.49	OCTUBRE	Artículos ferreteros y pinturas	S/ 5,318.00
NOVIEMBRE	Mercadería	S/ 15,880.00	NOVIEMBRE	Materiales de construcción	S/ 14,231.00
				Servicio de alimentación	S/ 500.00
DICIEMBRE	Mercadería	S/ 5,198.00	DICIEMBRE	Barnices, anticorrosivos y pinturas	S/ 5,015.00
TOTAL VENTAS		S/ 141,006.73	TOTAL COMPRAS		S/ 111,184.68

DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L.

 Ledy Chuyupoma Ramirez
 GERENTE

ANEXO 9. CÁLCULO CORRECTO DE LAS COMPRAS
CÁLCULO SEGÚN EMPRESA

COMPRAS		
ENERO	Servicio de publicidad	S/ 797.05
	Materiales de construcción	S/ 5,500.00
FEBRERO	Productos de ferretería, materiales de construcción	S/ 8,122.70
MARZO	Materiales de calefacción, materiales de construcción	S/ 7,521.00
ABRIL	Artículos de grifería, productos inoxidable	S/ 7,504.60
MAYO	Lacas, maderas, pinturas	S/ 15,052.75
JUNIO	Servicios de alimentación	S/ 600.00
	Transporte	S/ 300.00
	Artículos de ferretería	S/ 11,400.00
JULIO	Artículos de ferretería	S/ 11,983.33
AGOSTO	Servicio de publicidad	S/ 797.05
	Lacas y pinturas	S/ 7,233.40
SEPTIEMBRE	Mallas y alambres	S/ 9,308.80
OCTUBRE	Artículos ferreteros y pinturas	S/ 5,318.00
NOVIEMBRE	Materiales de construcción	S/ 14,231.00
	Servicio de alimentación	S/ 500.00
DICIEMBRE	Barnices, anticorrosivos y pinturas	S/ 5,015.00
TOTAL COMPRAS		S/ 111,184.68

CÁLCULO CORRECTO DE COMPRAS

COMPRAS		
ENERO	Materiales de construcción	S/ 5,500.00
FEBRERO	Productos de ferretería, materiales de construcción	S/ 8,122.70
MARZO	Materiales de calefacción, materiales de construcción	S/ 7,521.00
ABRIL	Artículos de grifería, productos inoxidable	S/ 7,504.60
MAYO	Lacas, maderas, pinturas	S/ 15,052.75
JUNIO	Artículos de ferretería	S/ 11,400.00
JULIO	Artículos de ferretería	S/ 11,983.33
AGOSTO	Lacas y pinturas	S/ 7,233.40
SEPTIEMBRE	Mallas y alambres	S/ 9,308.80
OCTUBRE	Artículos ferreteros y pinturas	S/ 5,318.00
NOVIEMBRE	Materiales de construcción	S/ 14,231.00
DICIEMBRE	Barnices, anticorrosivos y pinturas	S/ 5,015.00
TOTAL COMPRAS		S/ 108,190.58
DIFERENCIA ENCONTRADA		S/ 2,994.10

ANEXO 10. ESTADO DE RESULTADOS SEGÚN INVESTIGACIÓN

ESTADO DE RESULTADOS SEGÚN INVESTIGACIÓN
EMPRESA DISTRIBUIDORA FERRETERA XML E.I.R.L
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
(EN SOLES)

	MONTO	%
VENTAS	S/ 141,006.73	100%
COSTO DE VENTAS (1)	S/ 122,690.18	87%
UTILIDAD BRUTA	S/ 18,316.55	13%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 3,372.41	2.39%
GASTOS DE VENTAS	S/ 4,557.10	3.23%
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 10,387.04	7.37%
GASTOS FINANCIEROS	S/ 3,987.00	2.83%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/ 6,400.04	4.54%
IMPUESTOS	S/ 1,920.01	1.36%
UTILIDAD NETA	S/ 4,480.03	3.18%