



Universidad
Norbert Wiener

Powered by **Arizona State University**

FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Trabajo de Suficiencia Profesional

Gestión de inventario y su rentabilidad en las ventas de la empresa Corporación
Ramosa EIRL, año 2024

Para optar el Título Profesional de
Contador Público

Presentado por:

Autora: Ramirez Sanchez, Itala

Código ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-8430-1121>

Asesora: Mg. Vera Ortiz, Norma Betzabe

Código ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7255-0322>

Lima – Perú


2025

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 08/11/2022

Yo, Itala Ramirez Sanchez, egresado de la Facultad de **Elija un elemento** y Escuela Académica Profesional de **Negocios y Competitividad** de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo de investigación “**Gestión de Inventario y su Rentabilidad en las ventas de la empresa Corporación Ramosa EIRL, año 2024**” Asesorado por el docente: Mag. CPC. Norma Betzabe Vera Ortiz, DNI 08646100, ORCID 0000-0002- 7255-0322 tiene un índice de similitud de **14 (catorce) %** con código oid:14912:455177628 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
Firma de autor

Nombres y apellidos del Egresado: Itala Ramirez Sanchez
DNI: 48428974



.....
Firma

Nombres y apellidos del Asesor: Norma Betzabe Vera Ortiz
DNI: 08646100

Lima, 05 de mayo de 2025

Dedicatoria

El trabajo es dedicado a toda familia y docentes quienes incondicionalmente siempre me apoyaron y brindaron soporte para logra alcanzar mi objetivo planteado.

Agradecimiento

A Dios, por guiarme siempre y haber permitido culminar con mi carrera profesional.

A mis padres, hermanos, a mi hija y a todas las personas que formaron parte de este logro, estoy gratamente agradecida por ser la columna vertebral en esta cruzada que hoy termina y por inculcarme que marco mi vida.

A la Universidad, maestros y personas que hicieron posible la culminación con éxito mi carrera profesional.

Resumen

La presente investigación se inició con los problemas diagnosticados en la empresa del sector industrial que presenta un evidenciado desconocimiento del correcto manejo relacionado a la gestión de inventarios y de sus respectivos aspectos estratégicos y operativos lo cual afecta sus actividades e índices de competitividad y su rentabilidad y su información financiera es por eso que, mi trabajo de investigación tiene como objetivo mejorar los aspectos estratégicos y esta denominado como “La Gestión de inventarios y su impacto en la Rentabilidad en ventas de la empresa Corporación Ramosa EIRL”

La finalidad este informe es implementar estrategias en gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la organización, en base a la problemática que vive la empresa y de acuerdo con mi experiencia dentro de la empresa, decidí implementar un programa llamado PROLYAM y hojas de cálculo Excel, con el propósito de optimizar la coordinación administrativa y registro adecuado de la mercadería, partiendo desde su requerimiento, traslado y movimientos de sus ventas.

Así mismo otros procedimientos fue Implementar liderazgo en el área de logística, para mejorar el impacto en la rentabilidad, la finalidad es aplicar dichas estrategias significaba un resultado a corto plazo, trabajando coordinadamente con los almacenes principales, secundarios y constante capacitación a personal de las tiendas, por otra parte, el sistema fue algo nuevo para todo el personal, pero en corto tiempo se lograron los resultados, basado en el trabajo constante y dedicación de todo el personal.

Palabras claves: Gestión de Inventarios, Rentabilidad, Información Financiera, aspectos estratégicos, Impacto, Competitividad.

Abstract

Summary

This research began with the problems diagnosed in the company in the industrial sector that presents an evident lack of knowledge of the correct management related to inventory management and its respective strategic and operational aspects, which affects its activities and competitiveness indexes and its profitability and its financial information, which is why, My research work aims to improve strategic aspects and is called "Inventory Management and its impact on the profitability in sales of the company Corporación Ramosa EIRL"

The purpose of this professional proficiency report is to implement an inventory management strategy to improve profitability at Corporación Ramosa EIRL. Based on the problems the company is experiencing and in accordance with my experience within the company, I decided to implement a program called PROLYAM and Excel spreadsheets, with the aim of optimizing the administrative management and control of inventories, starting from their requirement, transfer and sales movements.

Likewise, other strategies were to implement inventory management to improve the impact on profitability. The purpose of applying these strategies meant a short-term result, working in coordination with the main and secondary warehouses and constant training for store staff. On the other hand, the system was something new for all staff, but results were achieved in a short time, based on the constant work and dedication of all staff.

Keywords: Inventory Management, Profitability, Financial Information, Strategic Aspects, Impact, Competitiveness.

Índice

Resumen.....	iv
Abstract.....	v
Índice general	vi
Índice de figuras.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Introducción	x
Capítulo I: Antecedentes y Descripción General de la Experiencia.....	11
1.1. Reseña de la empresa	11
1.2. Ubicación y actividad empresarial.....	13
1.3. Misión, visión y valores de la empresa.....	16
1.4. Descripción del puesto desarrollado y su entorno	18
1.5. Problemática y objetivos trazados	21
Capítulo II: Fundamentos del Tema Elegido.....	23
2.1. Bases teóricas.....	23
2.2. Marco Conceptual.....	29
2.2.1. Antecedentes	29
2.4. Alternativas Metodológicas de Solución	40
2.4.1. Justificación de la Metodología Escogida.....	41
Capítulo III: Aporte y Desarrollo de la Experiencia	42
3.1. Diagnóstico de la situación problemática	42
3.2. Desarrollo de la experiencia.....	46
3.3. Modelo de la propuesta o solución	48

3.4.Resultados	50
Conclusiones	63
Recomendaciones	65
Referencias.....	66
Anexos	68
Anexo 01:Transferencias de mercaderia almacen Central Trapiche a Pizarro de la empresa Corporacion Ramosa EIRL	68
Anexo 02:Transferencias de mercaderia alamcen Central de la empresa Corporacion Ramosa EIRL.....	69
Anexo 03:Pago sistema Prolyam de la empresa Corporacion Ramosa EIRL	70
Anexo 04:Ficha ruc de la empresa Corporacion Ramosa EIRL.....	71
Anexo 05:Material sintetico para el calzado de importacion.....	72
Anexo 06:Autorizacion para el uso de informacion de la empresa Corporacion Ramosa EIRL.....	73

Índice de Figuras

Figura 1: Logo de Corporación Ramosa EIRL

Figura 2: Ubicación geográfica de primera planta – Comas de la empresa
Corporación Ramosa EIRL

Figura 3: Ubicación geográfica de segunda planta – Los Olivos de Corporación
Ramosa EIRL

Figura 4: Ubicación geográfica de tercera planta – Rímac de la empresa
Corporación Ramosa EIRL

Figura 5: Organigrama de Corporación Ramosa EIRL

Figura 6: Modelo de las 5 Fuerzas de Porder

Figura 7: Brecha Técnico e Impacto Económico

Figura 8: Sistema Prolyam relación en–tre almacenes

Figura 9: Sistema Prolyam

Figura 10: Relación de costos Sistema Prolyam de la empresa Corporación
Ramosa EIRL

Índice de tablas

Tabla 1: Stock inicial y salida de mercadería a Pizarro -Pasaje central

Tabla 2: Salida de mercadería tienda 208 y 485 marzo 2023

Tabla 3: Salida de mercadería tienda 208 y 485 marzo 2024

Tabla 4: Resultados ventas y salidas marzo 2023

Tabla 5: Resultados ventas y salidas noviembre 2023

Tabla 6: Ingreso de Depositos diarios

Tabla 7: Comparativo de ventas por cada trabajador tienda 208 y 485

Tabla 8: Resultados ventas y salidas marzo 2024

Tabla 9: Resultados ventas y salidas noviembre 2024

Introducción

La perduración de una empresa depende del manejo correcto de los bienes. En este contexto, podemos decir que, a escala global, que gestionar los inventarios de manera correcta cumple un papel muy interesante en las empresas y tiene una posición fundamental en la determinación del desempeño financiero de las unidades de negocio. Hoy en día, las organizaciones empresariales de todo el mundo están implementando la gestión de inventario, mejorando así su rentabilidad general. Según estudios que muestran que las PYME representan casi el 90% de todas las empresas, las PYME son cruciales para las economías de muchos países alrededor del mundo.

Con respecto América Latina, la principal razón y dificultades que enfrentan muchos empresarios mexicanos son las deficiencias y la falta de un control efectivo sobre sus inventarios y balance físico, por otro lado, según el INEGI 20219, existen 4 millones empresas endeudadas relacionadas con cambios en la gestión de inventarios o delitos de fraude, lo que demuestra también que de cinco empresas una no logra sobrevivir en el mercado durante más de cinco años debido a una mala gestión de inventarios. (Flores y col., 2022).

El mercado peruano está ocupado por pequeñas y medianas empresas, las cuales significa un 96.5% del total de las organizaciones que conforma el país. Esta cifra ha contribuido a la generar oportunidad laboral de 7 millones trabajos. Sin embargo, según una encuesta de Global Entrepreneur Watch, no todas estas empresas logran sobrevivir más de 4 años porque su negocio no es rentable y su inventario está mal gestionado. También son informales, como por ejemplo un mal control de inventarios o una mala gestión de los empleados (Paucar, 20).

Capítulo I

Antecedentes y Descripción de la Empresa

Reseña de la Empresa

Corporación Ramosa EIRL es una empresa industrial con 29 años de brindar los mejores productos y servicios a sus clientes, dedicado a la venta material sintético y todo lo relacionado para la producción en calzado, damas, caballeros y niños.

Figura nro. 1: Logotipo de Corporación Ramosa EIRL



Fuente: imagen extraída de la página de la empresa

La organización cuenta con tres plantas dedicadas a la fabricación de materiales sintéticos, cuenta con área de producción aproximadamente de tres mil metros cuadrados.

Corporación Ramosa EIRL es un Grupo empresarial identificado con ruc 20518661931 que fue inscrita el 05/12/1995 y su fecha de inicio de actividades fue el 01/12/1995 hasta la actualidad, Ramosa está encaminado al éxito con más de 29 en negocio, nos dedicamos a la venta y también compras de importación y exportación de productos que tengan relación con el calzado, también a la producción de pegamentos y cordones para calzado, disolventes químicos,

para nuestros clientes de mercado nacional e internacional, con respecto a la producción tenemos maquinarias de diferentes funciones, también con almacenes y fabricas con medidas de seguridad y protección al medio ambiente y personal capacitado para ejecutar sus tareas. Debido a su amplia visión en los negocios y observando la necesidad del mercado en el sector industrial, decidimos ampliar nuestra actividad empresarial y brindar mayor variedad de productos.

En el año 2000 decidimos formalizar nuestra primera planta industrial ubicado en el distrito de Comas, dicho inmueble fue adquirido con la finalidad de fabricar plantillas y material sintético todo destinado a la industria del calzado, en le 2005 gerencia decide dar un paso más y consolida permiso para llevar a cabo importación de materiales sintéticos que eran de procedencia china, en el año 2010 decide incorporar la importancia de hilo poliéster con el propósito de proceder, en el año 2012 Corporación Ramosa logra comprar un inmueble como fabrica ubicado en el distrito de los olivos con la finalidad a producir pasadores para todo tipo de zapatillas y cordones para poleras, busos y ropa deportiva.

Para el año 2014 comenzamos a adquirir nuestra primera tienda para atención del público nacional con ventas al mayor y menor, posteriormente logramos ser conocidos en todo el Perú con productos de buena calidad y precios accesibles, en el año 2016 decidimos expandir nuestros productos a Ecuador, Colombia, Bolivia.

En el año 2016 se logra obtener una nueva planta para la fabricación de pegamentos contando con permisos adecuados para su producción y tiempo después se obtiene la marca propia para su pegamento denominado “jebe liquido inpap”. Durante la pandemia se sintió en la obligación de innovar incursionando en la promoción de productos con la ayuda de la tecnología y ventas por internet teniendo acogida en nuestra clientela.

Posteriormente en el año 2022 al 2024 deciden incursionar en las ferias internacionales de expo-Detalles y logrando trabajar con licitaciones para el estado con grandes beneficios y satisfacción de nuestro producto, en la actualidad Corporación Ramosa sigue creciendo y dando oportunidad de trabajo a la juventud, y cuenta con una gran cartera de clientes.

Ubicación y actividad empresarial

Ubicación

La empresa Corporación Ramosa tiene su domicilio fiscal en:

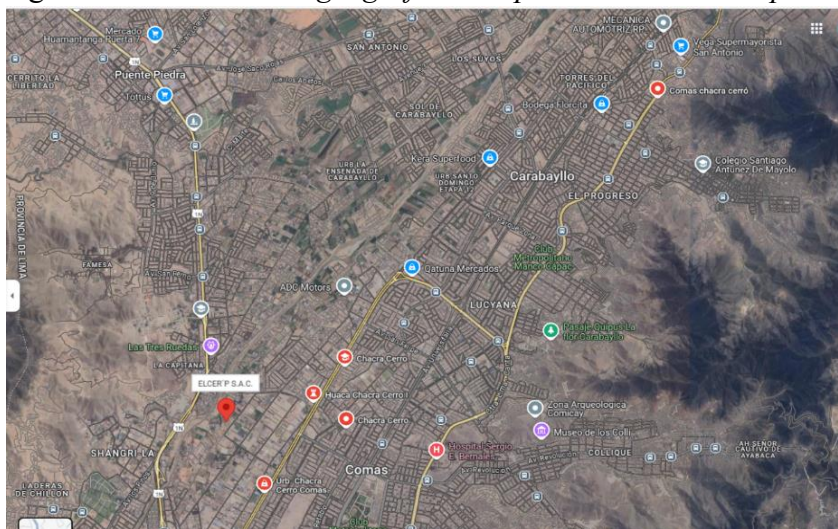
Pasaje central 180 el Rímac-Lima

1era planta Av. Santa Adela Lote. 23 Fundo. Chacra Cerro - Comas -Lima.

2da planta de producción está ubicada en: Calle. Los Martillos Nro. 5018 Urb. Industrial Naranjal distritito los Olivos - de Lima.

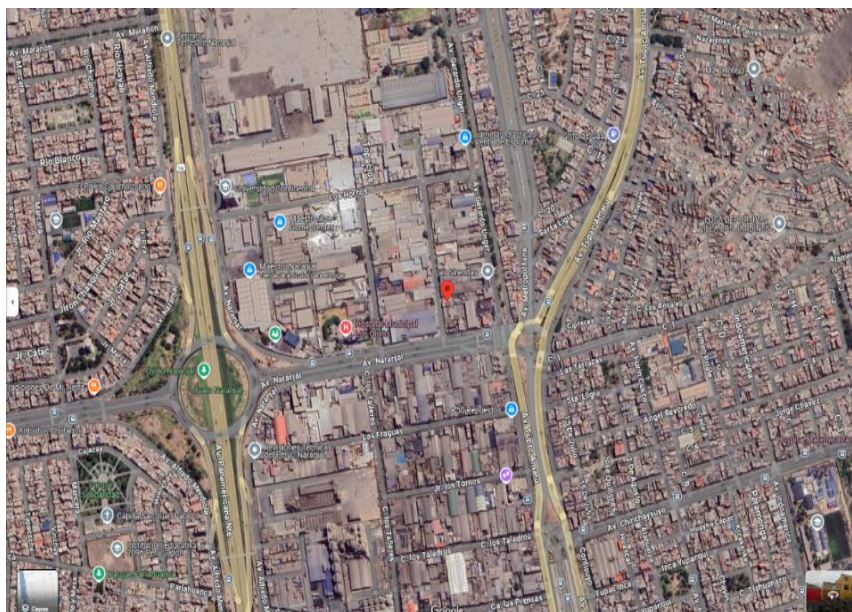
3ra planta está ubicada en: Av. Caquetá Nro. 1400 Int. 208 distritos del Rímac - Lima.

Figura nro. 2. Ubicación geográfica 1ra planta Comas - Corporación Ramosa EIRL



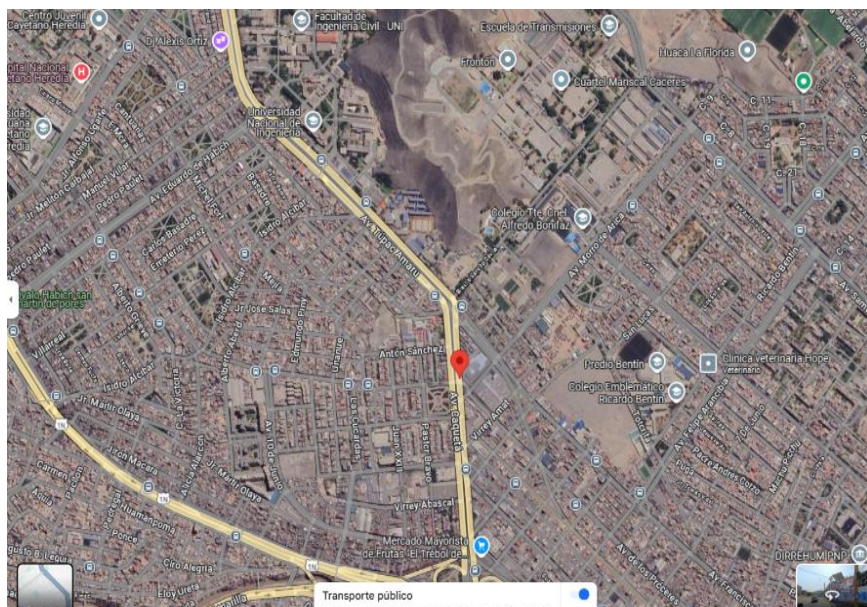
Fuente : Extraído de Google Maps (2023)

Figura 3. Ubicación geográfica de 2da planta Martillos- Corporación Ramosa EIRL



Nota: Extraído de Google Maps (2023)

Figura 4. Ubicación geográfica de las tiendas de la empresa Corporación Ramosa EIRL



Nota: Extraído de Google Maps (2024).

Actividad Empresarial

La empresa Corporación Ramosa EIRL, tiene las siguientes actividades económicas:

Como actividad principal venta de sintéticos y materiales secundarios para la industria del calzado, esta actividad tiene por objetivo brindar los mejores productos y precios a su clientela.

Como segunda actividad se dedica a la fabricación de una variedad de tejidos de pasadores o cordones para calzado y ropa, como insumo químico principal se utiliza el acetato de metilo, producto NO fiscalizado.

Esta actividad se realiza con la finalidad de brindar una muestra de calidad y tejidos a nuestros clientes y precios directos de fábrica, gracias a nuestra calidad y eficiencia trabajamos importando a países como Bolivia, Ecuador, Colombia y a nivel nacional con licitaciones del estado y clientes en general.

Como tercera actividad nos encargamos de fabricar pegamentos como jebe líquido, disolventes, también rellenos para colchones y ropa, dichos productos están elaborados con insumos químicos que están autorizados para su distribución y son productos No fiscalizados.

Esta actividad tiene como finalidad innovar con nuevos productos, precios y calidad teniendo la oportunidad de trabajar con empresas reconocidas como:

Colchones Forli, colchones Paraíso, Bata, Convert, Wellco Peruana

, Calzados Peruanos y tenemos la gran oportunidad de brindar servicios y productos para el estado como MINDEF, PNP, MINEDU; contamos con una gran cartera de clientes en Perú y otros países del exterior.

1.3. Misión, Visión y Valores

Visión:

Permanecer en el mercado siendo líderes de distribución en materia relacionado a la industria del calzado y ser reconocidos a nivel nacional, cumpliendo y respetando las normas y

Ser responsables en el manejo adecuado de los recursos.

Misión:

Corporación Ramosa EIRL es una empresa especialista en la venta de productos para el calzado, tanto para dama como para caballero. Nuestro compromiso es ofrecer material con garantía y accesibles precios, gracias a la innovación en diseños y en el uso de recursos de primer nivel, todo respaldado por un equipo de trabajo excepcional, siempre tenemos en cuenta las necesidades de nuestros clientes, proporcionando precios que se adapten a su economía, no solo buscamos construir lazos de confianza y lealtad con nuestros clientes, son también fortalecer nuestras relaciones con nuestros empleados.

Valores: A continuación, se describen los principales valores de la empresa

Compromiso: Corporación Ramosa es una empresa que mantiene el compromiso con un buen desarrollo y cuidado del medio ambiente, por tal razón siempre contamos con la eficiencia en la elaboración de nuestros productos.

Responsabilidad: La empresa mantiene la responsabilidad hacia los ideales de nuestros clientes también es importante el respeto de nuestras normas internas, impactando de forma positiva a nuestra sociedad y mejorando el ámbito que en que se desempeña internamente.

Vocación de servicio: Corporación Ramosa se identifica con nuestros objetivos trazados de estar siempre a disposición de nuestros clientes, para atender sus necesidades y cumplir con sus expectativas que sean requeridas en cualquier momento, tenemos personal capacitado para brindar un buen servicio.

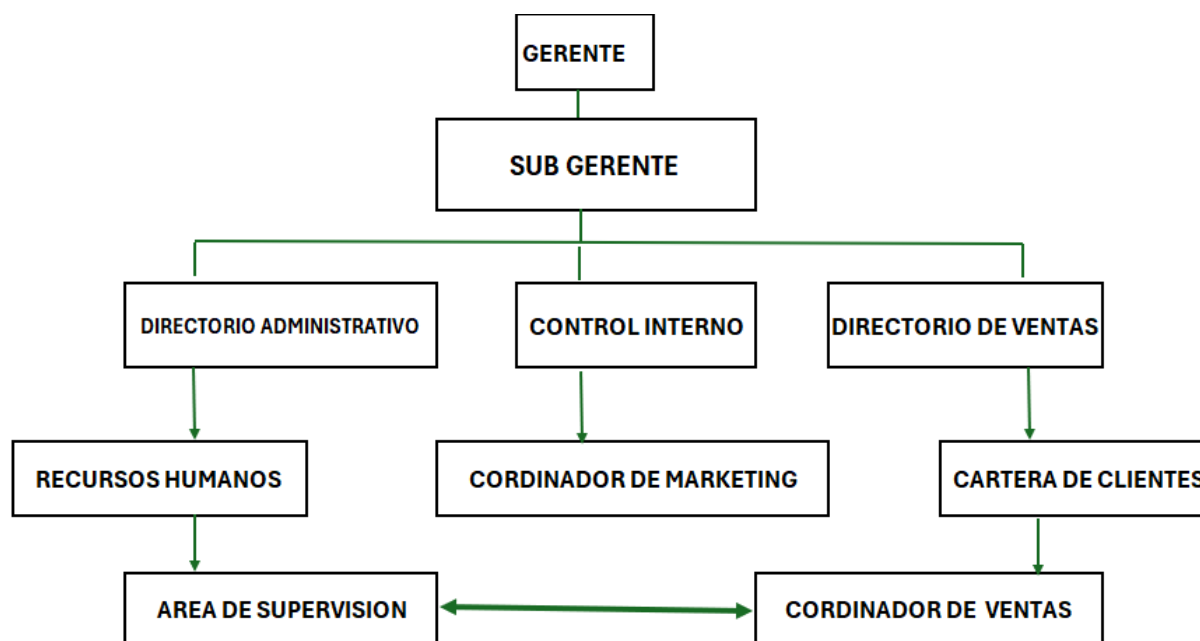
Trabajo en Equipo: La empresa tiene como objetivo brindar un trabajo eficiente y coordinado que nos permita lograr la satisfacción de nuestros clientes ofreciendo un servicio de calidad en coordinación con el personal de ventas.

Puntualidad: Para la empresa Corporación Ramosa es importante aplicar la puntualidad en los servicios o productos brindados a nuestros clientes, para ello, aplica procedimientos relevantes lo cual nos permitan cumplir con los tiempos acordados en los despachos.

Honestidad, Respeto y Seguridad: Como empresa es importante ser honestos estableciendo una relación de confianza con los clientes y nos ayuda a garantizar la seguridad de nuestros trabajadores, es importante tener respeto a nuestros clientes nos ayuda a crear lazos de confianza y poder trabajar de la mejor manera.

1.4 Descripción del Desarrollado y su Entorno

Figura 5. Organigrama de Gerencia y Administración



Fuentes Recursos Humanos Corporación Ramosa EIRL

La empresa Corporación Ramosa EIRL está conformada por diferentes departamentos los cuales están integrados, por el directorio, Gerente General, sub-Gerente.

A continuación, se detallarán los principales departamentos de la empresa:

Gerente: Generalmente tiene una visión más estratégica que se enfoca en la dirección general y ejecutar acuerdos y decisiones importantes para la organización, sus funciones importantes de un gerente son: Contar con personal plenamente capacitado, así mismo llevar a cabo metas que sean realizables en un corto tiempo, cumplir con los compromisos a tiempo.

Sub-Gerente: Los subgerentes, trabajan necesariamente en la coordinación y evaluación de procesos productivos de la empresa, como funciones están encargados de la ejecución táctica

y la supervisión operativa diaria, así mismo se encargan de aprobar y gestionar las políticas de acorde a sus funciones y responsabilidades.

Directorio de Ventas: Es el órgano de gobierno que supervisa y ayuda a gestionar decisiones con respaldo de personas asociadas a la empresa, como funciones se encarga de planificar y programar la estrategia y las ventas, organiza los recursos que tiene a su alcance, lidera y motiva a su equipo, lleva a cabo un control de seguimiento.

Directorio Administrativo: es un órgano fundamental que juega un papel importante en la supervisión y determinación en decisiones es clave dentro de la organización, como funciones principales esta encargada de supervisar las operaciones diarias se dedica a establecer, promulgar y avalar el acatamiento de las políticas, se mantiene actualizado en procedimientos y controles administrativos y financieros internos.

Cartera de Clientes: Como empresa mantener nuestra cartera de clientes es muy importante es clave en el ámbito comercial, trabajamos con clientes minoristas y mayoristas a nivel local, nacional e internacional, como funciones y metas es ampliar el mercado, fidelizar una buena relación con los clientes y buscar nuevas oportunidades de venta.

Control Interno: Es un componente fundamental en la en la empresa, básicamente se enfoca en garantizar efectividad, eficiencia y cumplimiento en objetivos dentro de la organización, como funciones importantes es cuidar los recursos de una empresa para evitar errores, implementar un sistema de comunicación, encargado de recolectar información confidencial de la empresa para una auditoria correcta.

Área contable: la labor de del área contable es muy importante dentro de una empresa ya es el departamento que como funciones es la responsable de preparar folletos y manejar

preguntas relacionadas con temas contables y asuntos relacionados con la información financiera de la empresa, entre ellos los informes anuales, control de inventarios, elaboración de informes, conciliaciones bancarias.

Recursos Humanos: Área encargada de seleccionar a trabajadores con experiencia y capacidad para desempeñar sus tareas y son consideradas agentes activos y lleno de habilidades y como funciones importantes destaca la planificación de colaboradores y formación en su desempeño, determinado el rendimiento de los trabajadores.

Coordinador en Marketing: Es una pieza clave en nuestra empresa también es llamado coordinador de comunicaciones de marketing, como funciones es una persona que nos ayuda a supervisar la ejecución diaria de los planes de la empresa con relación al marketing, planificar campañas de marketing, gestionar relaciones con proveedores, colaborar con otros departamentos.

Coordinador de ventas: Es un profesional que lidera un equipo de ventas para lograr los objetivos de la empresa, como funciones es la persona responsable de inspeccionar el procedimiento y aplicar en las tareas diarias de los trabajadores, así mismo se encarga de planificar, identificar nuevas oportunidades.

Área de supervisión: Una acción o serie de acciones realizadas por una persona, como funciones esta encargado de dirigiendo el trabajo de un grupo de personas, lograr la máxima eficiencia y satisfacción mutua, vincular departamentos, distribuir el trabajo, asesora al personal.

1.5. Problemática y objetivos trazados

El informe de investigación es un estudio de caso que se centra en una empresa especializada en la producción de materiales industriales de calzado, la empresa a pesar de ser una compañía importante en la industria enfrenta desafíos significativos en la gestión en el manejo de sus inventarios, dado el hecho de que es un área crítica, el control de inventario en todas las etapas desde su traslado inicial hasta el punto final de llegada de la mercadería hacen que la empresa sea efectiva para reducir el desacuerdo en el análisis y desarrollo entre 2023 - 2024 teniendo en cuenta el punto principal la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL.

La empresa mencionada en el año 2023 no contaba con un sistema en específico que le permitiera gestionar correctamente los inventarios, por lo cual su control se a limitado solo utilizando cuadernos manuales y un archivo básico de formato Excel. Asimismo. dentro de las causales que originan la deficiente gestión de sus inventarios se encuentra en la logística. El área contable ha venido teniendo cambios constantes de personal y la falta de organización entre áreas siendo un factor negativo para la empresa y mejoramiento en sus inventarios.

1.5.1. Problema General

¿Cómo mejorar la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL?

Problemas específicos

¿Cómo mejorar la guía de operaciones en la gestión de inventarios de la empresa Corporación Ramosa EIRL?

¿Cómo mejorar los resultados deseados en una gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL?

¿Cómo mejorar la planificación en una gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL?

¿Cómo controlar las actividades en una gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL?

1.5.2. Objetivo General

Implementar la gestión de inventarios, para mejorar el impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL

Objetivos específicos

Implementar la mejora de la guía de operaciones en la Gestión de inventarios permitirá la mejora en la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL.

Implementar un sistema de costos de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL.

Desarrollar la planificación de almacenamiento que permita la mejora en los inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL

Controlar las actividades de la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL.

CAPITULO II: Fundamento del Tema elegido.

2.1. Bases Teóricas

Teoría. Gestión de Inventarios

Como dijo (Gonzales A. 2020), teniendo en cuenta el informe del estudio en su informe sobre mi tema, el autor utilizó un modelo de gestión de acciones basado en la competencia para 2020 en Chile. Este trabajo propone un modelo de gestión de acciones que integra estrategias de competencia basadas en las directrices de la compañía basadas en su estrategia de competencia. Se realiza la clasificación de inventario. Destacando cómo la implementación del análisis ABC.

Criterio A: La cantidad de movimiento (rotación)

Criterio B: La Importancia, el cual se considera como un criterio compuesto, apuntando al manejo de los costos de inventarios, o sea, relaciona los costos y rotaciones

Criterio C: El Acopio, el cual se considera como un criterio compuesto, apuntando al manejo de los espacios, o sea, es una relación de carácter físico, que puede reducir excesos y faltantes de inventario.

Teoría de la Rentabilidad en los Inventarios

En base a su trabajo de investigación de (*Villasmil et al., 2020*) basado en La Rentabilidad en los Inventarios. En la ciudad de México del año 2020, se concibe como el resultado obtenido al tomar decisiones estratégicas en diferentes horizontes temporales (largo, mediano y corto plazo), fundamentadas en la administración óptima de los recursos o en la identificación de nuevas posibilidades para incrementar el patrimonio, diversificar las inversiones, minimizar los riesgos y salvaguardar los bienes. Esto garantiza la viabilidad a largo

término. Por lo tanto, se considera un indicador fidedigno de los resultados de las tácticas implementadas por la entidad dentro del contexto económico en que se desenvuelve, lo cual se evalúa a través de la medición de la muestra.

Teoría de la Rentabilidad

Con respaldo del informe de investigación, según Castro et al. (2021) en su informe relacionado a la teoría de Rentabilidad Económica, en la ciudad de Bolivia se refieren a un indicador financiero que evalúa la eficacia con la que una inversión produce beneficios en relación con los recursos empleados. En términos simples, representa la habilidad de un proyecto, activo o inversión para generar ganancias en comparación con los costos asociados. Por esa razón, se ha empleado como uno de los indicadores más frecuentes para evaluar el rendimiento empresarial. A través de este indicador, no solo se evalúan los proyectos de inversión, sino también la administración de las empresas. Asimismo, es la eficiencia con la que los activos de la entidad generan rendimiento, sin importar la forma en que estén financiados. Esta conexión puede manifestarse mediante el rendimiento de los recursos invertidos o de los bienes de la organización; si dicha correspondencia resulta más prominente, la entidad alcanzará mayores dividendos. De tal modo, dentro de la rentabilidad económica se puede evaluar la rentabilidad sobre activos (*Pizzan-Tomanguillo et al., 2022*).

Teoría - Control de Inventarios

De acuerdo con la investigación realizada por Higuerey G y Gómez R (2020) tuvo como finalidad desarrollar una propuesta metodológica para determinar el Control del Inventario aplicando la NIC 2, en la mueblería de la comuna Atahualpa de Santa Elena, del 2021. Dicha investigación aborda las normas internacionales de contabilidad (NIC) 2 en gestión de inventarios, analizando diferentes teorías y metodologías de costos para su correcta implementación. Al llevar este proceso se establecieron que en la mueblería no aplican la NIC 2, así también tampoco posee un sistema contable con respecto a los inventarios, a su vez carecen de un sistema contable, resultado de ello demuestran tener problemas en el desempeño del establecimiento. En este sentido el investigador propone que se debe efectuar una capacitación en base a la NIC 2 para un correcto manejo y valorización de los inventarios.

Teoría de la Rentabilidad económica

Rentabilidad económica o denominada también como de inversión, es aquella herramienta que permite medir la capacidad que poseen los recursos controlados por la empresa para generar valor agregado a través del financiamiento que posee la entidad.

De acuerdo a su trabajo de investigación de (Yépez Zambrano, Cedeño Mero, & Mera Plaza, 2022) dicho de otra manera, la rentabilidad de inversión se relaciona directamente con el activo que posee, pues es el parámetro a evaluar a través del cual se determina la viabilidad o no de la empresa analizada, esta razón financiera contribuye principalmente al comportamiento de las organizaciones e identifica la capacidad de pago en un periodo de tiempo determinado.

Teoría: La Gestión

Para Romero et al en su trabajo de investigación realizado en San Juan de Lurigancho-Lima, (2021), define qué gestión de inventarios como una herramienta muy necesaria para administrar y controlar los inventarios de forma eficiente y eficaz empleada por las empresas, independiente del tamaño o rubro. Además, es indispensable para asegurar la adecuada rotación de inventarios y la continuidad de las operaciones comerciales. También, para Rojas (2019), la gestión de inventarios permite realizar planificaciones, compras, entradas y salidas de suministros, los cuales se mantienen por un lapso en el almacén hasta que sean utilizados en el proceso productivo o en la venta de estos bienes. Asimismo, este autor comenta que esto es 18 de suma importancia debido a que la buena gestión hace notar la continuidad de la producción y evita tener problemas logísticos al momento de una solicitud de algún cliente sobre los bienes almacenados. Podemos agregar que la gestión o la administración de los inventarios va relacionada directa o indirectamente con diferentes áreas de las empresas, es así como, para lograr una armonía y continuidad de la empresa, los departamentos tales como administración, contabilidad, finanzas, logística y producción deben integrar información y procedimientos apuntando a un solo objetivo.

Teoría Administración de inventarios

Para Escandón et al. 2021 es fundamental que la gerencia reconozca que un control eficaz de los inventarios trae consigo beneficios significativos por lo tanto uno de los más destacados es el cumplimiento de las metas de rentabilidad además ignorar el manejo adecuado y el registro en la entrada y salida de inventarios puede generar consecuencias negativas importantes para la gestión de este modo la administración de inventarios se convierte en una función crítica dentro

de las empresas comerciales ya que les permite garantizar un suministro constante y responder de manera oportuna a la demanda del mercado.

A pesar de la complejidad inherente a las numerosas transacciones de compra y venta es esencial mantener un registro meticuloso por ello es necesario designar a una persona responsable establecer políticas claras y desarrollar un sistema que prevenga el descontrol así como las pérdidas y deterioros de lo contrario estos problemas podrían afectar negativamente las ganancias de la empresa por lo tanto para garantizar un control efectivo de los inventarios se hace necesario implementar procedimientos que faciliten el registro continuo y preciso de la información relacionada a los productos almacenado.

Teoría del Stock

según Sinaluisa (2021), son los productos o bienes que están almacenados y destinados para proceder con la comercialización o su entrada al proceso de fabricación o producción. Asimismo, la gestión del stock debe ser la mejor con el fin de que el aprovisionamiento sea efectivo, y de esa manera ahorrar costos y tiempo. Dentro de los inventarios se debe contar con información fidedigna y real, es por ello la importancia de contar con registros internos, ya sean digitales o software que ayuden a llevar el control de los productos en stock. Además, le va a ayudar a la empresa a conocer y gestionar de manera adecuada los inventarios (V. W. Arrieta & Villacorta, 2018).

Teoría de la Rentabilidad

Para Ortega (2020), este término se refiere a la competencia que logra tener una empresa para poder producir ganancias y beneficios utilizando como máximo los recursos que poseen. Asimismo, es una manera de medir las ganancias o pérdidas de una inversión realizada durante

un tiempo específico, donde explica el manejo de las empresas tomando en cuenta sus ventas, costos y gastos.

Por otro lado, López (2019), menciona que la rentabilidad permite medir el nivel con la productividad de bienes empleados por la organización. Además, ser una compañía rentable le permite crecer en el mercado, ser más competitivo, e incrementar su valor. También, Gaytán (2020), menciona que es el resultado de comparar el ROI (Retorno de la inversión) con el WACC (Coste promedio que una compañía debe pagar por su capital), el cual permite estimar si la organización está agregando o no valor económico, siendo este el excedente a la rentabilidad mínima exigida por los propietarios del capital.

Teoría Gestión de compras

Según Arenal (2020). Las compras en las empresas siempre se alinean con procesos que, en esencia son similares. Sin embargo, el flujo puede variar dependiendo de la filosofía de la organización o del tipo del bien que se necesite adquirir. A continuación Arenal describe el proceso estándar de compras, la gestión de compras tiene como función principal apoyar el logro de los objetivos estratégicos de la organización, obteniendo precios competitivos en el mercado realizando adquisición en el momento adecuado y aumentar la productividad de la organización para alcanzar los objetivos, así mismo la planificación se convierte en el pilar fundamental de la gestión de compras porque permite definir claramente las necesidades de la empresa, además es crucial identificar a los proveedores potenciales evaluar parámetros claves que ayuden a seleccionar precios, calidad y plazos de entrega.

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 Antecedentes

En este informe basado en mi investigación de gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de ventas de la empresa Corporación Ramosa Eirl, los cuales han sido previamente indagados en investigaciones nacionales e internacionales que ha sido publicado en repositorios, artículos, tesis, etc. que tienen derecho de autor y debe considerarse de manera preliminar a este presente informe de suficiencia profesional, con la relevancia del tema planteado en el título de este informe.

2.2.1.1 antecedentes internacionales

Antecedentes Internacionales

Basado en su trabajo de investigación podemos decir que; En México, Segura Pérez et al. (2023) publicaron el artículo titulado "Análisis de rentabilidad y posoptimalidad de un modelo de inventario colaborativo". El objetivo de este estudio fue examinar la rentabilidad y las restricciones óptimas de los modelos de inventario colaborativo por ello se realizó un análisis de posoptimalidad para un rango de producción o pedido al proveedor de entre 1 y 10,000 piezas la metodología empleada fue cuantitativa y los resultados obtenidos indicaron que la propuesta de un sistema colaborativo de inventario busca minimizar los costos en la cadena de suministro facilitando la gestión y el procesamiento de las piezas producidas las cuales oscilaron entre 1,039 y 1,082 por lo tanto se concluye que la implementación de modelos de almacenamiento colaborativo puede ofrecer ventajas significativas en términos de costos y rentabilidad siempre que exista una comunicación eficaz y sólidas conexiones colaborativas entre proveedores y compradores.

Por otro lado la investigación de Adolfo González (2020) en Chile en su artículo "Un modelo de GI basado en estrategia competitiva" tuvo como finalidad desarrollar un proceso estructurado para priorizar productos y adaptar las políticas de inventario conforme a la estrategia competitiva de la empresa la metodología utilizada fue descriptiva experimental y de enfoque cuantitativo centrada en una empresa del sector industrial se planteó que los inventarios debían alinearse con la estrategia competitiva en un entorno multiproducto y ante las fluctuaciones de la demanda como resultado se lograron niveles de servicio mejorados y costos optimizados tras la aplicación del modelo alcanzando una mejora del 13.39% por lo tanto se estableció que para mejorar la gestión de inventarios es fundamental definir cinco estrategias competitivas que se puedan adaptar a diferentes contextos empresariales.

Es importante destacar el trabajo de investigación según Adekunle et al. (2021) en el artículo, sostuvieron como objetivo examinar el impacto de la gestión en los inventarios sobre el rendimiento de la rentabilidad en las empresas manufactureras en Nigeria. Su metodología fue de nivel correlacional, su muestra fue las empresas manufactureras de Nigeria. Los resultados inferenciales revelaron que el valor de p (0,003) fue inferior al nivel significativo del 5% (p , 0,003 con la rentabilidad especialmente en los ingresos netos de las empresas. Concluyendo que, el inventario tiene una relación significativa positiva con las variables de rentabilidad en estudio lo que compromete a medida que se incrementa el período de conversión del inventario, aumenta la rentabilidad de las empresas del rubro alimenticio en Nigeria.

Un ejemplo de ello es el estudio realizado por Albán (2021) en la botica Cruz Azul "Rosita Paredes y Quito", ubicada en la municipalidad de Quevedo. Esta investigación implementó un mecanismo de supervisión interna con el objetivo de potenciar la eficacia y

efectividad en la aplicación de regulaciones y fundamentos vigentes en materia contable y financiera, con miras a alcanzar los objetivos planteados. Entre las metas específicas del estudio, se destacan el análisis del mecanismo de supervisión interna, el reconocimiento de los procedimientos de control contable de las existencias y la cuantificación del grado de rentabilidad.

La metodología utilizada incluyó tanto métodos sistémicos como analíticos. Los datos fueron recopilados a través de un formulario de control interno aplicado a una muestra de 18 individuos. La propuesta investigativa adoptó un enfoque cuali-cuantitativo y consistió en llevar a cabo una evaluación para entender cómo el mecanismo de supervisión interna en la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la botica. Entre los hallazgos más relevantes, se determinó que la valoración del control interno por componentes arroja un nivel de confianza medio, pero también identifica un riesgo elevado en aspectos como el almacenaje, los procedimientos de prevención del fraude, la documentación para el registro de movimientos e informes de inventario. Además, el control contable demostró una eficacia del 100% en la reposición del inventario utilizando el método de máximos y mínimos. En cuanto a la rotación de existencias, en el año 2018 se logró recuperar en 4.47 días el activo correspondiente a las ventas de fármacos.

2.2.1.2 Antecedentes Nacionales

En base a su proyecto de investigación Según GONZÁLEZ (2023) El texto titulado “Un modelo de gestión de inventarios basado en la estrategia competitiva” tuvo como objetivo alcanzar un mayor nivel de cuotas en el mercado mediante la gestión eficaz de los inventarios, con el fin de mejorar la eficiencia de los procesos y, a su vez, aumentar los márgenes de ganancia. Para ello, se diseñó un análisis detallado del negocio y

su estrategia inicial. La investigación se centró en una población total de 11,806 productos en inventario, lo que, al tratarse de una población finita y conocida, resultó en una muestra de 387 productos. Para medir los indicadores de rendimiento se utilizó la varianza antes y después de implementar el software correspondiente.

La metodología propuesta para la gestión de inventarios se alinea con la estrategia competitiva de la empresa en entornos con múltiples productos y demanda variable. Esta metodología se desarrolla en cuatro etapas: identificación, establecimiento de comunicación, realización de pronósticos, y finalmente, elección de una política de inventarios que responda a las necesidades de la estrategia competitiva de la empresa, como podría ser una política de inspección periódica. Los resultados indican que, tras la implementación del modelo de gestión de inventarios, la empresa logró aumentar su nivel de servicio en un 13,39%. En conclusión, la empresa chilena ha fortalecido su posición competitiva en el mercado al aplicar este modelo de gestión de inventarios, lo que se traduce en un mayor nivel de servicio ofrecido a sus clientes.

De acuerdo con la investigación planteada por Zuniga (2022) tuvo como propósito de Se busca analizar cómo el control de inventarios impacta en la rentabilidad de la empresa comercial Danlux EIRL. Para ello, se utilizó una metodología de diseño no experimental y de tipo correlacional. La muestra estuvo formada por 30 trabajadores de la empresa, y se aplicó la técnica de encuesta para la recolección de datos. Los resultados indican que el 43 % de los trabajadores en su mayoría considera un buen control de inventario. Por otro lado, con respecto a la rentabilidad el 37% en su mayoría lo considera bueno. Asimismo, los resultados inferenciales detallaron que existe una correlación positiva alta y significativa ($R = ,789$; $si = 0,00$) entre las variables. Por otro lado, la dimensión registro sistemático ($r = ,770$),

variación de existencias ($r=,753$) y revisiones periódicas ($r=,776$) se relacionan significativamente ($p < 0.05$) con la rentabilidad. Se concluye que mientras mayor control de inventarios, será mayor beneficio y aumento en la rentabilidad de la organización.

Por otra parte, RODRIGUEZ (2021), En su estudio científico titulado “Sistema de Gestión de Inventarios para Compañías de Hardware - Caso de Estudio”, se establece el objetivo de definir una política efectiva y demostrar las mejoras en la gestión del inventario de las empresas del sector hardware. La investigación se centra en un grupo de 14 productos clave para la compañía y, para ello, se llevó a cabo un proceso metódico. Se identificaron factores críticos que requieren atención en la administración de mercancías tales como la falta de prácticas apropiadas de inventario y puntos de reordenación para llevar a cabo este análisis se emplearon tres herramientas de diagnóstico entre las cuales se encuentra el diagrama de Ishikawa en un segundo paso se estudió el comportamiento de la demanda de cada referencia sin embargo se observó que no es posible prever con exactitud la demanda lo que dificulta la trazabilidad del producto finalmente se utilizó la Matriz Vester una herramienta creada por Frederic Vester para identificar las causas raíz de los problemas detectados el proceso resultó en la formulación de una política que ha demostrado una mejora del 95% en la calidad de la información. Además, los modelos propuestos y desarrollados en la simulación han logrado optimizar el sistema en un 20%, impactando positivamente en aquellos productos que son más relevantes para la empresa. En conclusión, el estudio evidencia la necesidad de que las empresas implementen un sistema de gestión de inventarios, ya que este facilita un mejor seguimiento y control, además de ayudar a prever la demanda y, en consecuencia, mejorar el servicio al responder de manera más efectiva a las necesidades de los clientes.

Cabe considerar por otra parte a, SAMANIEGO (2020). “Un modelo para el control de inventarios utilizando Dinámica de Sistemas” tiene como objetivo mejorar el desempeño empresarial, ya sea reduciendo el inventario disponible o aumentando la tasa de producción en una compañía dedicada a la elaboración de bebidas gaseosas. Para llevar a cabo este propósito, se empleó la dinámica de sistemas en la gestión de inventarios, utilizando 56 entradas de inventario y 18 variables, todo ello fundamentado en un caso de estudio. Este diseño se implementó en una empresa productiva con el objetivo de potenciar su desarrollo a través de la metodología de dinámica de sistemas por ello facilita la visualización de posibles resultados según las estrategias aplicadas los resultados más significativos muestran que la producción supera el inventario lo que indica la necesidad de adquirir 2,500 unidades para alcanzar el nivel óptimo lo que incrementa el costo total por lo tanto el modelo de gestión propuesto permitirá que futuros estudios sobre la gestión del inventario en la empresa analicen de forma efectiva el comportamiento dinámico de este sistema este análisis incluirá variables que fortalecen el negocio consecuentemente el modelo creado abre la puerta a investigaciones posteriores centradas en la gestión de inventarios ya que posibilita un análisis profundo del comportamiento dinámico de este sistema que integra diversas variables que benefician a la empresa.

2.2.1.3 Antecedentes Locales

Así mismo en su investigación Guillen (2021) el estudio tuvo como propósito establecer la relación entre la supervisión interna y la productividad en el área de caja y tesorería del nosocomio regional de Ica durante el año 2020 por ello se trata de una investigación aplicada con un diseño no experimental transversal descriptivo y correlacional empleando un enfoque cuantitativo la muestra seleccionada comprende a 50 empleados del mencionado nosocomio para la recolección de datos se utilizó una encuesta cuyo instrumento fue un cuestionario previamente

validado por expertos de modo que el procesamiento de la información se llevó a cabo mediante el programa SPSS V. 25. Para el análisis, se empleó el coeficiente de correlación de Rho de Spearman, y se evaluó el grado de confiabilidad mediante el coeficiente alfa de Cronbach, que arrojó resultados de 0,958 y 0,857 para la primera y segunda variable, respectivamente. Los hallazgos estadísticos indican una correlación de Rho de Spearman de 0,675, lo que sugiere una correlación positiva y directa, con una fuerza de asociación moderada. Esto nos permite afirmar que existe una relación significativa entre la supervisión interna y la productividad en el contexto estudiado.

A continuación, resaltamos el trabajo realizado por García (2021). En su Tesis de Maestría "GI para Mejorar el abastecimiento en una comercializadora de Ferretería Industrial, Callao, 2021". El objetivo principal de este estudio fue identificar los factores que influyen en la gestión de inventarios para optimizar el abastecimiento en la empresa de ferretería industrial por ello se aplicó una metodología cuantitativa de tipo no experimental con un diseño de corte transversal y un nivel explicativo la muestra estuvo compuesta por 60 empleados a quienes se les realizaron encuestas mediante el uso del programa IBM-SPSS los resultados revelaron que en un 73.3% de las ocasiones la empresa llevaba a cabo una gestión de inventarios adecuada sin embargo también se detectaron ciertas deficiencias en cuanto a la gestión y control de inventarios así como en las cantidades mínimas y máximas de producción por lo tanto es fundamental llevar un control riguroso del inventario para establecer las cantidades de productos con mayor demanda y clasificar de manera efectiva la amplia variedad de artículos disponibles.

2.2.2 Marco Conceptual

La gestión de inventarios es la capacidad de una empresa para gestionar eficazmente tanto la cantidad física como la información de cada uno de sus bienes en inventario por ello es

esencial ya que esto no solo permite un control adecuado sino que también sirve como soporte clave en la toma de decisiones relacionadas con el abastecimiento asegurando así que se satisfaga la demanda tanto interna como externa de la organización además es fundamental que las empresas mantengan un inventario que refleje su realidad ya que un inventario sobrevalorado puede llevar a una percepción errónea del valor de la empresa creando una discrepancia entre su valoración real y la presentación que se ofrece al exterior.

La gestión de compras se refiere al conjunto de actividades destinadas a adquirir los bienes y servicios necesarios para una organización por ello a lo largo del tiempo este proceso ha evolucionado de ser visto únicamente como una actividad operativa a convertirse en un elemento estratégico fundamental las empresas que todavía creen que la gestión de compras se limita únicamente a solicitar precios y emitir órdenes de compra están perdiendo una gran oportunidad para generar valor y obtener una ventaja competitiva en el mercado.

El control de inventarios se trata de un sistema diseñado para gestionar las existencias de un almacén abarcando desde la entrada de productos hasta su salida por lo tanto su principal objetivo es asegurar que siempre haya un stock suficiente y en buen estado para satisfacer la demanda de los clientes la gestión del inventario es crucial ya que permite a las empresas planificar sus actividades y mantener siempre un nivel mínimo de stock disponible para la venta de esta manera pueden responder a las necesidades de los clientes sin que los productos permanezcan en el almacenamiento por demasiado tiempo lo cual conlleva costos adicionales en el ámbito empresarial el control de inventarios es fundamental puesto que constituye una de las áreas logísticas con mayor potencial para la reducción de costos de modo que este proceso involucra la verificación y el monitoreo de los materiales o bienes de la empresa permitiendo regular las existencias disponibles de manera eficiente

Es fundamental que las empresas mantengan su inventario bajo control supervisado y organizado ya que esto les permite distribuir y abastecer adecuadamente los materiales disponibles por lo tanto los inventarios son esenciales para toda organización ya sea una PYME o una gran empresa un control sofisticado del inventario no solo implica una supervisión más efectiva del stock sino que también contribuye a la reducción de costos y a la agilidad en la satisfacción de la demanda.

Las funciones de control de inventarios pueden analizarse desde dos perspectivas el control operativo y el control contable el control operativo sugiere que es fundamental mantener las existencias en un nivel adecuado tanto en términos cuantitativos como cualitativos por lo tanto es razonable pensar que el control debe iniciarse antes de llevar a cabo las operaciones mismas ya que realizar compras sin criterios claros impide mantener un control efectivo sobre el nivel de los inventarios este enfoque previo al operativo se conoce como Control Preventivo.

El método PEPS también conocido como FIFO (First In First Out) se basa en la premisa de que los primeros artículos que entran en el almacén deben ser los primeros en salir ya sea para la venta o para su uso en producción por lo tanto esta práctica ayuda a reducir el riesgo de que los productos se deterioren pierdan valor o caduquen mientras están almacenados y garantiza una rotación adecuada del inventario este enfoque es especialmente eficaz en empresas que mantienen un sistema de inventario permanente a través de un Kardex se registra meticulosamente la entrada y salida de mercancías así como las existencias en el almacén detallando cada producto su precio de compra la fecha de adquisición su valor y la fecha de salida (Eserp, s. f.).

El análisis de rentabilidad consiste en evaluar la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus ingresos y gastos por lo tanto en esencia se trata de un cálculo

financiero que nos permite establecer cuántos productos o servicios deben venderse para cubrir los costos asociados su finalidad radica en identificar cuáles productos servicios clientes y mercados aportan la mayor rentabilidad así como en detectar áreas donde es posible reducir gastos y optimizar los ingresos.

La rentabilidad económica se refiere a las ganancias totales que una empresa ha logrado obtener a partir de su inversión por lo tanto este concepto se suele expresar en forma de porcentaje y se define como la capacidad de los activos de la empresa para generar beneficios en el ámbito del marketing la rentabilidad financiera o económica se conoce comúnmente como ROI o Return On Investment este indicador nos permite evaluar el rendimiento de una inversión es importante señalar que el ROI se diferencia del ROA otro término que a menudo se confunde con la rentabilidad económica el ROA o Return On Assets mide el rendimiento de la inversión desde una perspectiva más global ya que incluye también los costos fiscales en su cálculo.

El almacenamiento desempeña un papel fundamental en la cadena de suministro ya que influye en aspectos clave como la adquisición de materias primas la gestión eficiente del inventario y la entrega puntual de pedidos a los clientes por lo tanto con el avance de nuevas tecnologías la urbanización y el creciente mundo de las compras en línea el almacenamiento se ha convertido en un tema más relevante que nunca de hecho hemos visto una escasez de espacio destinado al almacenamiento lo que ha dado lugar al surgimiento de soluciones de almacenamiento bajo demanda.

El almacén logístico se distingue por su ausencia de inventario de mercancías durante períodos prolongados por lo tanto su función principal es la distribución de productos en lugar de almacenarlos por ende su característica más destacada es la eficiencia en los tiempos de entrega

y su confiabilidad un claro ejemplo de este tipo de almacén son los diversos centros de recepción y distribución de carga ligera.

La gestión de stocks se refiere a la administración de los productos a lo largo de todos sus procesos dentro de la empresa garantizando siempre su adecuado uso cuidado y almacenamiento por lo tanto se utilizan diversas áreas que se encargan de su manejo y transformación las cuales deben ser supervisadas y optimizadas para lograr el máximo rendimiento.

La productividad se refiere a la capacidad de generar un bien o servicio en un período específico con el fin de alcanzar los objetivos establecidos por lo tanto en este contexto es importante diferenciar entre la productividad a nivel empresarial y la productividad individual de cada colaborador.

Ventas: Se refiere a todas las actividades que facilitan el intercambio de bienes o servicios por dinero. Las empresas cuentan con estructuras de ventas que se organizan en diferentes equipos, los cuales suelen definirse en función de aspectos como la región a la que se dirigen, el producto o servicio que ofrecen y el perfil del cliente objetivo.

2.4. Alternativas Metodológicas de Solución

La empresa donde se va a desarrollar este trabajo que tiene como título Gestión de Inventarios y su impacto en la rentabilidad de sus ventas de Corporación Ramosa EIRL en el periodo 2024, el área que tuvo la responsabilidad de iniciar este proyecto a pedido de Gerencia General y áreas relacionadas a la parte administrativa que, en conjunto y soporte por el área de inventarios que abarcaron y colaboraron en todas las tareas para el acatamiento del proyecto solicitado por la Gerencia, de tal manera que , se empezó a indagar y recolectar ideas y propuestas de personal tanto interno como externo que tenga experiencia en manejo de

inventarios que puedan brindar información relacionado al control efectivo de inventarios y poder llevar un mejor control en las ventas, durante la búsqueda de opciones donde el personal podría adecuarse propusieron a 3 opciones de manejo adecuado de inventario dentro de ellas estuvo un diseñador externo de un PROGRAMA PROLYAM y de forma interna el manejo computarizado de sistema de hojas de cálculo (EXCEL), siendo como mejor opción la hoja de cálculo que gano.

2.4. Justificación de Metodología Escogida

Justificación Teórica: La gestión eficiente de inventarios va más allá de la simple aplicación del sentido común, como se hacía en el pasado. En la actualidad, es fundamental contar con un profundo conocimiento de las técnicas para administrar los almacenes y llevar un control adecuado en los inventarios, esto traerá mayor incremento en sus rentabilidad de sus ventas desde la planificación de los volúmenes y tipos de productos a adquirir, hasta el momento exacto en que se debe realizar el pedido y recibir los productos en el almacén de la Corporación Ramosa EIRL es importante implementar estrategias y modelos de gestión adaptados a una economía dinámica para maximizar las utilidades de la organización.

Justificación metodológica: Teniendo en cuenta la ejecución de gestión de inventarios y su desarrollo eficiente en rentabilidad de ventas, los procedimientos para la investigación se basarán en una estructura metodología, con el análisis de mi trabajo ayudara a contribuir con grandes ventajas para la empresa ,tanto en beneficios económicos y para la toma de decisiones, teniendo en cuenta a desarrollar una herramienta de recaudación de registros, llegando a reconocer las características, fecha de adquisición de los productos, ubicación y estado, mediante la implementación de una gestión adecuada en los inventarios, así mismo será de gran utilidad para los departamentos de contabilidad ,logísticas, almacén.

Justificación Práctica: Con respecto a la justificación práctica se puede confirmar que, las empresas en general buscan nuevas formas de innovar, vender o rentabilizar su negocio, teniendo como resultado un crecimiento a largo plazo en la organización. Para Corporación Ramosa es importante implementar el uso del sistema PROLYAM para el manejo adecuado de inventarios mejorando la rentabilidad, uso correcto de los recursos de la empresa y toma de decisiones de la Dirección y Gerencia, es decir, con esta gestión se podrá informar de las condiciones de los inventarios, en un determinado tiempo.

Capítulo III: Aporte y Desarrollo de la Experiencia

3.1. Diagnóstico de la Situación Problemática

Corporación Ramosa EIRL, enfrenta múltiples desafíos debido a su rápido crecimiento, Estos desafíos repercuten en las decisiones y en la administración eficiente de los bienes de la organización y suelen afectar la capacidad gerencial para garantizar la proyección que tiene la entidad, generando retrasos y deficiencia en las áreas administrativas.

Entre los sub – problemas identificados, destacando así que en gerencia no existe una buena coordinación eficiente de los proyectos que están en ejecución, por ejemplo, desde el año 2023 hasta la actualidad se está llevando a cabo la gestión de inventarios que abarque en su totalidad el manejo general de los productos, por lo cual, se vienen realizando el adecuado conteo y orden de las existencias, asimismo, se vienen adecuando pequeñas oficinas en cada planta, tiendas y almacenes etc.

Para llevar a cabo el proyecto para el control de la administración en los inventarios de Corporación Ramosa EIRL, se inició comprando computadoras que serían utilizadas con la instalación del programa PROLYAM instalado en cada sede, sin embargo, esta operación también dejó como muestra la poca comunicación entre las áreas debido a la falta de experiencia y manejo del sistema este problema, no solo se ve reflejado en los inventarios si no también en áreas relacionadas a las ventas, siendo un factor negativo para la organización las cuales no existe una buena gestión entre área contable y almacenes.

Otro de los sub –problemas identificados, destaca la falta de implementación de los presupuestos y políticas orientadas a sus ingresos y salidas de mercadería. Si bien es cierto, que la organización cuenta con una manual de procedimientos y permisos para la compra de productos, este no se ha ido actualizando desde febrero del 2023, asimismo, el manual sólo establece el procedimiento de compra y los documentos requeridos tales como; cotización, nota de venta, nota de compra o servicio y guía de traslado, requerimientos internos de las áreas, etc.

Conforme a las disposiciones de la gestión establecida por la gerencia y áreas relacionadas, entonces podemos decir que el área de compras debería informar al área tesorería de las adquisiciones tanto de bienes y servicios y así poder llevar un control eficiente, también el área de logística de hacer entrega al área contable de los documentos de las adquisiciones que se dan en la empresa, sin embargo , en múltiples ocasiones no se establece una buena comunicación entre áreas , generando así retrasos y múltiples errores en el registro de inventario. Asimismo, la falta de identificación de reconocimiento de los ingresos de mercadería de importación ya sea por falta de coordinación entre áreas o por falta de documentación,

Conforme a lo detallado en los párrafos anteriores se ha identificado que existe un problema en el control adecuado en los inventarios, y poder incrementar los ingresos en sus

ventas de la empresa Corporación Ramosa EIRL originando que áreas de logística y contable no trabaja coordinadamente, por lo que no cuenta con un control de inventarios eficiente.

Figura 6: El modelo de las 5 fuerzas de Porder



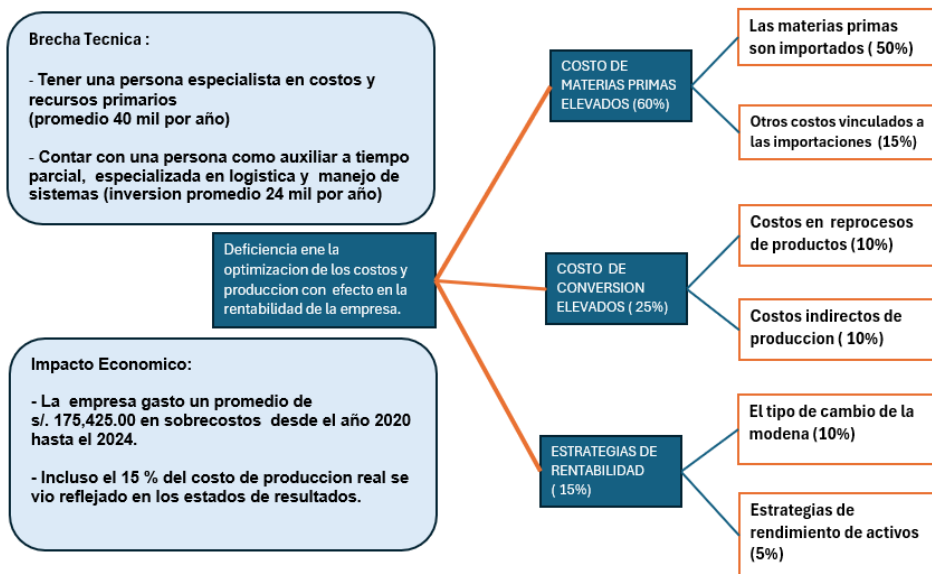
Elaboración propia

El modelo de las 5 fuerzas de Porder, nos obliga a poner el poco del análisis en nuestros clientes, proveedores, productos sustitutos, nuevos competidores y la competencia, gracias al análisis de las amenazas en la que nos encontramos, podemos determinar nuestra posición en el mercado industrial.

En corporación Ramosa el consumidor es una de las fuerzas más a la hora de determinar muchas de las estrategias dentro de la empresa, también estamos dispuestos a escuchar a las opiniones de nuestros clientes, teniendo la capacidad de exigir mejor calidad, precios bajos, esto pasa cuando:

- Son pocos, pero compran en grandes cantidades por mayor.
- Cuando existe productos que también tiene nuestra competencia.

Figura 7: Brecha técnica



Fuente: elaboración propia

Interpretación:

Brecha técnica: Al observar esta figura podemos analizar que nos habla de la importancia de tener una brecha técnica, eso hace referencia que la empresa corporación Ramosa debe tener una persona especialista en costos y recursos primarios que tenga la capacidad de poder ayudar a solucionar inconvenientes dentro del manejo de costos que va relacionado con el movimiento de los inventarios, para eso la empresa debe contar con la capacidad de un pago promedio de s/.40.00 por año.

Impacto Económico: Corporación Ramosa con relación a sus gastos que fueron en el 2020 al 2024 en ese transcurso de 4 años ocurrieron sobre costos valorizado en s/.175,425.00, así mismo el costo real se vio reflejado en los estados de resultados en un promedio de 15%.

Dentro del periodo ya mencionado también podemos observar que el costo de materias primas fue elevado en un 60% se basa a las situación política y económica que se vieron afectadas los países de procedencia de las materias primas por lo tanto el 50% era de productos importados, así mismo se sumaron otros costos relacionados a la importación como flete, derecho aduanero que reflejo el 15%.

Asimismo, el costo de conversión fue elevado en un 15% se realizó para transformar materias primas en productos terminados de la empresa fueron elevados en un 25% incluyendo los costos en reprocesos en un 10% y en costos indirectos de producción se dieron en un 10%.

Dentro de las estrategias de rentabilidad de la empresa se reflejaron en un 15% debido al tipo de cambio de la moneda que se dio en 10% a todo eso se suma las estrategias de rendimiento de activos de la empresa en 5%.

3.2 Desarrollo de la experiencia

Inicie mis labores en el área de contabilidad en el año 2021, como auxiliar contable de la empresa Corporación Ramosa EIRL, teniendo como principales funciones:

Archivar comprobantes de pago y analizar ventas diarias de las 3 tiendas, para poder desempeñar dichas responsabilidades trabaje de la mano con personal que era de cargo jefe de ventas y administración.

posteriormente pase a ocupar el puesto de asistente contable siendo responsable de las áreas de tesorería, contabilidad, cobranzas, importación, gestión de pagos, obteniendo mayor responsabilidad de la información, documentación de la empresa.

Otra de mis responsabilidades era el pago de obligaciones tributarias, dicha función se me fue asignada con el objetivo de poder apoyar al contador y asistente, siendo esa una de mis experiencias que más me ayudaron a reconocer los conceptos de diferentes tributos y obligaciones que tenía la empresa Corporación Ramosa EIRL, siendo algunos de estos los siguientes, retención, IGV, impuesto a la renta, etc.

Asimismo por falta de personal fui designada a revisión de documentos, para la elaboración de impuestos, mi persona se encargaba de revisar los registros correspondientes a las operaciones de compras y ventas de la empresa, validando así que las operaciones cumplan con ciertos principios como la fiabilidad y fehaciencia en los gastos, dichos documentos para su revisión eran elaborados en el área contable por ejemplo la planilla de personal, pago SCTR, declaración de pagos y también era la persona encargada de elaborar contratos, alquileres, prestamos.

En base a mi experiencia es aquí, en el área contable en conjunto con área administrativa me desempeño y aplico mi colaboración con el equipo teniendo capacitaciones de todo trámite y procedimientos propios dentro del área.

Con crecimiento de la empresa y creación de nuevas empresas relacionadas al mismo Gerente tuvo la necesidad de suma importancia de tomar la iniciativa para implementar una forma correcta de llevar un control eficiente en los inventarios donde el trabajador pueda tener información correcta de las cantidades de existencia para su despacho correcto a los clientes y no tener inconvenientes desde donde se encuentre ya sea de las tienda, plantas, almacenes y almacenes secundarios

Hay que precisar que la atención e información de productos que se brindaban al cliente en los centros de ventas eran solo de forma dudosa, es decir, los trabajadores no contaban con información eficiente y correcta de las cantidades de productos que existían en nuestros almacenes, si el cliente necesitaba con urgencia comprar un producto, no se podía realizar sino al siguiente día, porque el vendedor tenía que buscar información desde la salida del almacén principal hasta las salidas de los almacenes secundarios, siendo así una pérdida de tiempo tanto para el vendedor como para el cliente, causando molestia y perdiendo al cliente.

Entonces comenzamos a implementar hojas de cálculo que sea fácil de identificar con ayuda del programa Prolyam que se ha de gran ayuda y facilite la información de forma rápida tanto a al área de ventas, clientes y también incluyendo a Gerencia, el área de logística es muy importante en nuestra organización que sirve como área de soporte de información de forma, dicha área fue participe de la implementación de llevar a cabo los registros diarios en hojas de cálculo, por otro lado se buscó capacitar al personal de forma semanal para el uso correcto del inventario y así poder facilitar su labor como ventas y no tener inconvenientes.

3.3 Modelo de la propuesta o solución

Como se ha mencionado la empresa Corporación Ramosa no cuenta con una gestión adecuada en sus inventarios.

Asimismo, como propuesta para mejorar la gestión de inventarios se muestra a continuación las siguientes pautas.

- Designar responsables para el proceso de compras y gestión de inventario también realizar registros contables asimismo dar seguimiento a través de indicadores.
- Evaluar el registro de rechazo y merma de materias primas, así como el reconocimiento en el deterioro del inventario.
- Evaluar políticas de inventario con la colaboración de representantes de cada área, teniendo en cuenta los presupuestos, inversiones en materiales y los plazos de pagos realizados a los proveedores.
- Asimismo, es importante revisar las políticas contables asociadas a los inventarios teniendo en cuenta la situación de la empresa y los lineamientos internos que maneja Corporación Ramosa.
- Llevar a cabo inventarios físicos en diferentes momentos y relacionar con los registros contables y sus ajustes realizados.
- Certificar que el traslado de mercadería entre almacén principal y secundarios no se estén duplicando en salidas de productos.

- Examinar los costos de almacenamiento de logística en la gestión de inventarios y establecer procesos que agregan mayor valor y los que restan valor.

3.4 Resultados

Los resultados obtenidos de acuerdo con mi experiencia profesional aplicado en la “Gestión de Inventarios y su Impacto en la Rentabilidad de sus Ventas de la empresa Corporación Ramosa EIRL. Las detallo a continuación, realice comparaciones de los resultados de la gestión de Inventarios 2023 y 2024 destacando los logros en la rentabilidad de sus ventas de la empresa mencionada.

Para el objetivo general “Implementar la gestión de inventarios, para mejorar el impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL” se implementó tablas de productos que tienen mayor demanda en el mercado, facilitando la disponibilidad de los productos en el momento requerido de esta manera se reducen la contratación de recursos humanos (personal de

ventas) y se minimiza tiempo obteniendo mayor rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL, para lo cual presento la siguiente tabla donde se muestran los resultados obtenidos:

Tabla 1 – Stock inicial y salida de mercadería - Pizarro -Pasaje central

STOCK ALMACEN CENTRAL ENERO 2024 -TRAPICHE-COMAS				
DESCRIPCION	EXISTENCIA TRAPICHE ENERO 2024	SALIDA PIZARRO	SALIDAS P.CENTRAL	STOCK FINAL
CARTON BLANCOTEX 2 MM	580	72		508
CARTON BLANCOTEX RAYADO 2 MM	338	112		226
CARTON AMARILLO VINATEX 2 MM	240	50		190
CARTON STROBELL PLOMO RAYADO 2.0 MM (25 LMNS)	1017		100	917
CARTON STROBELL PLOMO RAYADO 2.5 MM (25 Imns)	488	100		388
C. LAMIN STROBELL C/MIC. AZULINO 3.00 MM	580		60	520
C. LAMIN STROBELL C/MIC. AZULINO 3.10 MM	290	120		170
C. LAMIN STROBELL PLOMO.RAY. C/MIC. AZULINO 3.20 MM X 20 LM	500		200	300
C. LAMIN STROBELL C/MIC. AZULINO 3.25 MM X 25LMNS	620	100		520
C. LAMIN STROBELL C/MIC. AZULINO 3.4MM	395	120		275
C. LAMIN STROBELL C/MIC. AZULINO 3.5 MM	627		60	567
BLANCO PAPEL 1.4 CM (140 GRAMOS) X 100 MTRS	800		60	740
NEGRO 1.4 CM (140 GRAMOS)X 100METROS	2000		60	1940
NEGRO 1.4 CM (160 GRAMOS)	1500		60	1440
CELASTIC	420		100	320
CELASTIC	210		40	170
CELASTIC	348		20	328
CELASTIC	220		15	205
PU FORRO HUESO HUMO	500	90		410
PU HUESO HUMO	700	120		580
CUERO GAMUZA NEGRO 1.4 MM	500	100		400
CUERO GAMUZA NEGRO 1.2 MM	380	90		290
CUERO GAMUZA VERDE TOPO	350	150		400
CUERO GAMUZA PLOMO HUMO	700	120		580
CUERO PVC FLOTER ROJO 0.7MM	1000	100		900
CUERO FLOTER GRIS OSCURO	200	90		110
PU MORO 0.7 MM	400	150		250
PU MORO 0.6 MM	300	200		100
BIO CUERO CAPRA MARRON	400	100		300
BIO CUERO CAPRA AZUL	700	100		600

Fuente: datos obtenidos de la empresa

Interpretación:

En la tabla 1 se muestra el registro de la mercadería que ingresa al almacén secundario ubicado en (Pizarro) y (pasaje centra) posteriormente son derivados a las tiendas que están denominados como almacenes auxiliares, dichos almacenes se quedaban en cero porque las salidas siempre fueron mayores a sus ventas.

Asimismo, dichos registros eran elaborados de forma semanal y registrados en un cuaderno y posteriormente plasmarlo en una hoja de cálculo Excel, permitía agrupar datos ahorrando tiempo y facilitando el registro de las mercaderías.

Tabla 2 - Salida de mercadería marzo 2023

SALIDA DE MERCADERIA TIENDA 208-TIENDA 485							
FECHA	EMPRESA	NRO	NOTA	CANTIDAD	TIPO	RESPONSABLE	TIENDA
01/03/2023	CUEROS	009	026201	200	STOCK	JULIAN	485
02/03/2023	CUEROS	009	026201	150	STOCK	JULIAN	485
03/03/2023	CUEROS	009	026201	300	STOCK	CHEN	485
04/03/2023	CUEROS	009	026201	120	STOCK	CHEN	485

Fuente: Datos obtenidos de la empresa

Tabla 3 - Salida de mercadería marzo 2024

SALIDA DE MERCADERIA TIENDA 208-TIENDA 485							
FECHA	EMPRESA	NRO	NOTA	CANTIDAD	TIPO	RESPONSABLE	TIENDA
04/11/2024	CUEROS	009	026201	100	STOCK	JULIAN	485
05/11/2024	CUEROS	009	026201	50	STOCK	JULIAN	485
06/11/2024	CUEROS	009	026201	60	STOCK	CHEN	485
07/11/2024	CUEROS	009	026201	30	STOCK	CHEN	485
08/11/2024	CUEROS	009	026201	50	STOCK	CHEN	485
09/11/2024	CUEROS	009	026201	50	STOCK	JULIAN	485
10/11/2024	CUEROS	009	026201	90	STOCK	JULIAN	485
11/11/2024	CUEROS	009	026202	120	STOCK	STEFANY	208
12/11/2024	CUEROS	009	026202	120	STOCK	RIDER	208
13/11/2024	CUEROS	009	026202	90	STOCK	STEFANY	208
14/11/2024	CUEROS	009	026202	90	STOCK	LOURDES	208
15/11/2024	CUEROS	009	026202	50	STOCK	LOURDES	208
1/01/2024	CUEROS	009	026202	50	STOCK	STEFANY	208
1/01/2024	CUEROS	009	026203	30	STOCK	YOVANA	485
1/01/2024	CUEROS	009	026204	100	STOCK	STEFANY	208

Fuente: Datos extraídos de la empresa

Figura 8. - Sistema PROLYAM relación entre almacenes

Ventas :: Relación de Documentos de Ventas

Del: 01-03-2023 Empresa: Todos Vend.: Todos Caja: Todos Documentos: Documentos
 Al: 08-03-2023 Tienda: Todos Turno: Todos Cond.: Todos Procesar

Docs. con Percepción Cliente: V. normal Agrupar x Dia Agrupar x Doc. Mostrar Letras

Docs. Sin Referencias Solo Anulados Formato Contable Número Doc: Página: Pagina1

Razon Social	Doc.Referencia	Doc.Referenciado	Cond.	Moneda
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
VICTOR - P.J. CENTRAL 180			Traslado entre almacenes	S/.
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
CHENSINI - FEDERACION 484			Traslado entre almacenes	S/.
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
NELLY BONIFACIO - TRAPICHE			Traslado entre almacenes	S/.
YOVANA - FEDERACION NRO. 484			Traslado entre almacenes	S/.
KAREN - P CENTRAL 180			Traslado entre almacenes	S/.

Fuente: extraída del propio sistema PROLYAM

Interpretación:

En la Figura 8 se muestra la relación de almacén principal (Trapiche) destinado al almacén secundario (Pizarro) asimismo, se muestra que la empresa Corporación Ramosa EIRL cuenta con diferentes almacenes ubicados en los distritos de Comas, los Olivos y el Rímac y finalmente almacenes auxiliares ubicados en el distrito del Rímac en la tienda 208 y tienda 484.

Para el primer objetivo específico, se implementó la mejora de la guía de operaciones en la Gestión de inventarios que permitió la mejora en la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL” obteniendo los siguientes resultados:

Guía de operaciones en la Gestión de Inventarios de acuerdo con el sistema PROLYAM

Figura 9- Sistema PROLYAM transferencia (procesamiento)

RAMOSA
PROLYAM II - Integral

Fecha.....: 22/03/2025
Hora.....: 10:47:37

TRANSFERENCIA DE STOCKS

TS 002-0001407 Pág.: 1
Fecha: 09/01/2024 05:48 PM

ORIGEN

Sucursal CORPORACION RAMOSA
Alm.Origen 9 / TRAPICHE
Alm. Destino 9 / ALMACEN PIZARRO

TRANSFERENCIA DE STOCKS

TS 002-0001407 Pág.: 1
Fecha: 09/01/2024 05:48 PM

DESTINO

Sucursal CORPORACION RAMOSA
Alm. Destino 9 / ALMACEN PIZARRO
Alm.Origen 9 / TRAPICHE

Fuente: datos obtenidos de la empresa

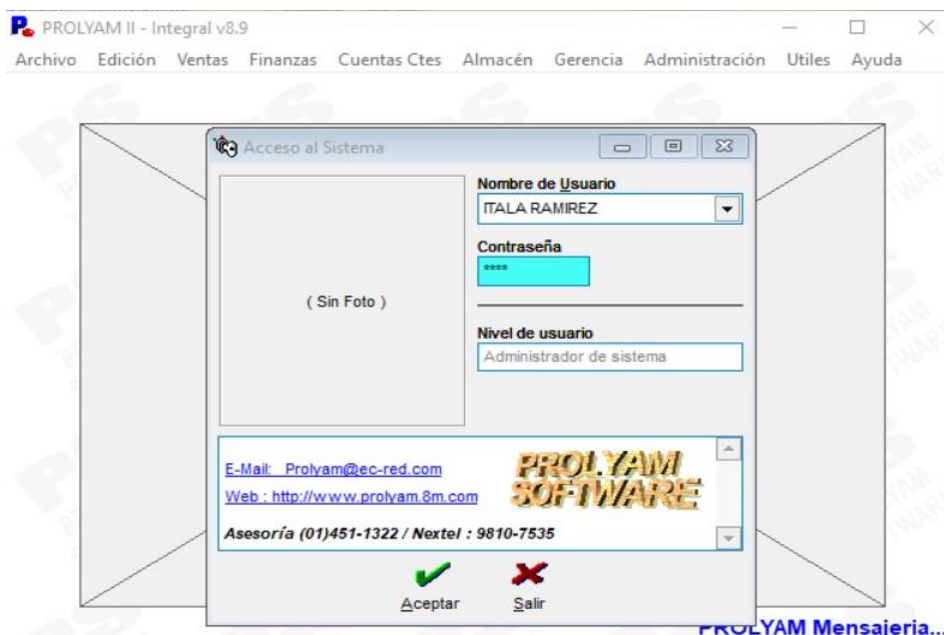
Interpretacion:

En cuanto a la implementación de la guía de funcionamiento del sistema Prolyam es la transferencia o traslado de mercadería entre el almacén principal y los almacenes secundarios, se inicia con ingresos de códigos de la mercadería, descripción, cantidad, posteriormente se procede a la firma del encargado de almacén dando conformidad a la salida de productos, también será firmado por el encargado de recibir la mercadería y dando conformidad al ingreso de los productos.

Para el segundo objetivo específico Implementar un sistema de costos de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL. Se obtuvo los siguientes resultados:

Sistema Prolyam de la empresa Corporación Ramosa EIRL

Figura 9- Sistema PROLYAM



Fuente: extraída del propio sistema PROLYAM

Interpretación:

En la Figura 9 se muestra el ingreso al sistema Prolyam, que tiene como finalidad agrupar información y desplazar a otros usuarios que estén interrelacionados al conector principal del sistema, asimismo está clasificado por nombre de un usuario, contraseña por cada computadora y nivel de usuario, tiene capacidad para ser compartida con 8 usuarios.

Figura 10- Relación de costos en sistema PROLYAM

Fuente: extraída del propio sistema PROLYAM

Interpretación:

En la **figura 10** se muestra el registro de mercadería de almacén principal ubicado en distrito de Comas a un almacén secundario ubicado en el distrito del Rímac, se muestra los siguientes pasos a seguir:

- En la pantalla principal vamos a la opción almacén.
- Salidas de mercadería.
- Transferencias entre almacenes.
- Origen de transferencia: ahí colocamos sucursal, almacén, número y fecha de traslado.
- Luego la opción sucursal, almacén, condición, transporte.
- Finalmente se procede a realizar el registro de la mercadería.

Para el cuarto objetivo específico se Controló las actividades de la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL. Se mostrará los siguientes resultados comparado entre año 2023 -2024 y se observara que se ha ido mejorando en salidas de mercadería y aplicando correctamente la gestión de Inventarios.

- Comparación de salidas de mercadería de forma NEGATIVA mes marzo y noviembre del año 2023.

Tabla: 4- Resultados ventas y salidas marzo 2023

SALIDAS - MARZO 2023								
SEMANA 06 DE MARZO AL 11 DE MARZO								
TIENDA 208		<table border="1"> <tr><td>VENTA TOTAL</td></tr> <tr><td>S/ 322,140.00</td></tr> <tr><td>SALIDAS TOTAL</td></tr> <tr><td>S/ 375,697.70</td></tr> </table>	VENTA TOTAL	S/ 322,140.00	SALIDAS TOTAL	S/ 375,697.70	TIENDA 485	
VENTA TOTAL								
S/ 322,140.00								
SALIDAS TOTAL								
S/ 375,697.70								
VENTA	S/ 163,528.60	-S/ 53,557.70	VENTA	S/ 158,611.40				
SALIDAS	S/ 185,245.70	MAYOR SALIDAS	SALIDAS	S/ 190,452.00				

Fuente: datos obtenidos de la empresa (salida de mercadería marzo 2023)

Interpretación:

En la Tabla 4 se muestra los resultados de marzo del 2023 antes de aplicar el sistema Prolyam, dichos resultados hacen referencia al manejo incorrecto en los inventarios, según se muestra en los resultados que, existen dos salidas para tiendas diferentes, por un lado, tenemos (tienda 208) en ventas realizó S/.163,528.60 y en salidas fueron S/.185,245.70 eso significa que las salidas fueron mayores que a sus ventas en S/.21,717.10.

También observamos que la (tienda 485) en ventas se realizó S/.158,611.40 y en salidas fueron S/.190,452.00 eso significa que las salidas fueron mayores a sus ventas en S/.31,840.60.

Asimismo, la venta total entre tienda 208 y tienda 485 es de S/322,140.00 y en salidas de las dos tiendas suman el monto de S/.375,697.70 eso indica que el monto considerable en salidas es de manera excesiva de S/.53,557.70 este resultado es un factor negativo para la empresa,

corriendo el riesgo de tener pérdidas, por el manejo incorrecto en salidas de la mercadería de Corporación Ramosa EIRL.

Tabla 5- Resultados ventas y salidas noviembre 2023

SALIDAS - NOVIEMBRE 2023				
SEMANA 13 DE NOV. AL 18 DE NOV.				
		VENTA TOTAL		
		S/ 330,679.30		
		SALIDAS TOTAL		
		S/ 345,797.70		
TIENDA 208			TIENDA 485	
VENTA	S/ 168,254.30	-S/ 15,118.40	VENTA	S/ 162,425.00
SALIDAS	S/ 175,245.70	MAYOR SALIDAS	SALIDAS	S/ 170,552.00

Fuente: datos obtenidos de la empresa (salida de mercadería noviembre 2023)

Interpretación:

En la Tabla 5 se muestra el manejo incorrecto en salidas de mercadería, los resultados hacen referencia al mes de noviembre año 2023. También se puede observar que el problema de salidas continúa siendo mayores que la venta, en los resultados se muestra que existe dos salidas para tiendas diferentes, por un lado, tenemos (tienda 208) en ventas se realizó S/.168,245.30 y salidas fueron S/.175,245.70 eso significa que las salidas fueron mayores que a sus ventas en S/.6,991.70.

Asímismo, observamos que en la (tienda 485) en ventas S/.162,425.00 y en salidas fueron S/.170,552.00 eso significa que las salidas fueron mayores a sus ventas en S/.8,127.00.

Finalmente podemos decir que la venta total entre tienda 208 y tienda 485 es un total de S/322,140.00 y en salidas suman el monto de S/.330,679.30 eso indica que sigue reflejando

Fuente: datos obtenidos de la empresa

Interpretación:

Asimismo, en la figura 5 se muestra las ventas que hacen referencia a la capacidad que puede tener cada trabajador, eso también nos servirá como plan de evaluación y poder motivar económicamente a los trabajadores por el esfuerzo y generar ingresos favorables para la empresa Corporación Ramosa EIRL.

- Comparación de salidas de mercadería de forma FAVORABLE marzo-noviembre del año 2023.

Tabla 8: Resultados ventas y salidas marzo 2024

SALIDAS - MARZO 2024	
SEMANA 11 DE NOV. AL 16 DE NOV.	
TIENDA 208	VENTA TOTAL
	S/ 346,242.50
	SALIDAS TOTAL
	S/ 323,042.00
TIENDA 485	

Fuente: datos obtenidos de la empresa

En la Tabla 8 se muestra el resultado aplicando el SISTEMA PROLYAM con ayuda de hojas de cálculo Excel de las ventas y salidas de las dos tiendas (208 y 485), a la fecha los resultados son de manera eficiente para la empresa, a diferencia del año 2023, es decir que las ventas son mayores que las salidas.

Asimismo, se muestra las salidas del mes de marzo para la tienda 208 en ventas el monto de S/.168,658.50 y salidas el monto de S/.150,542.00 eso quiere decir que el control de salidas ha mejorado teniendo como resultado mayor venta que salida de mercadería con una diferencia favorable de S/.18,116.50.

También observamos que la tienda 485 en ventas es de S/.177,584.00 y en salidas el monto es de S/.172,500.00 eso quiere decir que el control de salidas ha mejorado teniendo como resultado mayor venta que salida de mercadería con una diferencia significativa de S/.5,084.00.

Tabla 9: Resultados ventas y salidas noviembre 2024

SALIDAS - NOVIEMBRE 2024	
SEMANA 04 DE NOV. AL 09 DE NOV.	
TIENDA 208	VENTA TOTAL
	S/ 365,075.50
	SALIDAS TOTAL
	S/ 359,100.00
TIENDA 485	

Fuente: datos obtenidos de la empresa

Interpretación:

Asimismo, en la Tabla 9 se muestra salidas de marzo del 2023 para la tienda 208 en ventas el monto de S/.168,658.50 y en salidas S/.150,542.00 eso quiere decir que el control de salidas ha mejorado teniendo como resultado mayor venta que salida de mercadería con una diferencia de S/.18,116.50.

En la tabla 7 se muestra que la tienda 485 en ventas tenemos S/.177,584.00 y en salidas el monto es de S/.172,500.00 eso quiere decir que el control de salidas ha mejorado teniendo como resultado mayor venta que salida de mercadería con una diferencia eficiente de S/.5,084.00.

Conclusiones

Con relación al objetivo general Implementar la gestión de inventarios, para mejorar el impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL” se concluye los resultados obtenidos, se lograron resultados favorables, obteniendo mayores ventas aplicando la gestión de inventarios y la eficiencia.

De acuerdo con el primer objetivo específico enfocado en, la implementación de la guía de gestión para inventarios, propuesto a la empresa Corporación Ramosa, esta permitió uniformizar criterios de manera positiva para mejorar significativamente la rentabilidad, obteniendo resultados económicos positivos para la mencionada empresa.

Con relación al segundo objetivo específico llamado Implementación de un sistema de costos de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL, se logró determinar la importancia de implementar un sistema de costos, que tiene como finalidad

mantener un equilibrio óptimo entre la oferta y la demanda evitando así el exceso y escasez de productos.

Con relación al tercer objetivo específico que está orientado al Desarrollo de la planificación de almacenamiento que permita la mejora en los inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Corporación Ramosa EIRL, se logró determinar una eficiente planificación en los almacenes a través del sistema prolyam y automatizar las tareas rutinarias, como el seguimiento de inventarios y la programación de operaciones, para Ramosa.

Finalmente, el cuarto objetivo específico enfocado en Controlar las actividades de la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación Ramosa EIRL, se logró determinar que el control de inventarios es una tarea fundamental e indispensable para la empresa, debido a que mejora la eficiencia operativa al agilizar los procesos de recepción.

Recomendaciones

Se recomiendo a la Gerencia General y a los Directivos como gestores principales de la empresa Corporación Ramosa, sigan trabajando en la gestión inventarios y su impacto en la rentabilidad para mejorar sus ventas, de manera constante sobre las políticas establecidas para incrementar la rentabilidad en la empresa mencionada, también seguir creciendo en una mejor gestión de inventarios, entre otros.

Es necesario que se continúe con el uso de la guía de manera constante para que el personal conozca la importancia desde el inicio hasta el final la secuencia a seguir para su uso correcto y agrupar los datos de forma eficiente, de lo contrario podría incurrir de forma negativa en la empresa.

Se recomienda a la empresa optimizar el proceso de mejora en la gestión de inventarios, es importante y necesario la capacitación hasta que el personal conozca y se actualice con los nuevos cambios que se puedan llevar a cabo.

Finalmente recomiendo a la empresa Corporación Ramosa, que adquiera definitivamente el sistema prolyam y de esta manera dejar de pagar semestralmente a la empresa que elaboro el sistema, reduciendo de esta manera los gastos.

Referencias

Baños Bartolo, D. A., & Guzman Escobar, Y. (2024). *Gestión de Inventarios para mejorar la Competitividad en la Empresa Textil Mantari Sweater S.A.C.- 2022. Universidad Nacional del Centro del Perú.*

[Gestión de Inventarios para mejorar la Competitividad en la Empresa Textil Mantari Sweater S.A.C.- 2022](#)

Mejico Isla, (2024) *Cadena de distribución industrial: Gestión de inventarios y calidad de servicio en el sector industrial del Cercado de Lima, 2024. [Tesis de grado en maestría] Univ. Cesar Vallejo*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/150216/Mejico_IYE-SD.pdf?sequence=1

Andrés Brugarolas;(2023) *gestión financiera de los inventarios [ensayo de doctorado en ciencias empresariales] universidad de Murcia-España 2023*

[http://file:///C:/Users/Arturo/Downloads/3+Gestion+de+inventarios+y+rentabilidad+de+una+empresa+del+sector+industrial+-+Manuscrito%20\(1\).pdf](http://file:///C:/Users/Arturo/Downloads/3+Gestion+de+inventarios+y+rentabilidad+de+una+empresa+del+sector+industrial+-+Manuscrito%20(1).pdf)

Bautista Vivas, E. A. (2025). *Control de inventario y la rentabilidad de la empresa FERRETERA JHAJAYRA SAC., CHINCHA, ICA, 2024*

<https://repositorio.autonomaica.edu.pe/bitstream/20.500.14441/2917/1/BAUTISTA%20VIVAS%20EDITH%20ARELI.pdf>

Inga Paucar, A., & Nolasco Torres, N. C. (2024). *Gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en la empresa M&N Commerce Group EIRL.*

https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/11414/T010_73668283_T%20-%20T010_47674083_T.pdf?sequence=1

Narváez, L. E. (2021). *Mejoramiento de los procesos de gestión de inventario del año 2020 para la empresa Químicos Jescon SAS en la ciudad de Montería–Córdoba (Doctoral dissertation, Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia) Repositorio Institucional Universidad Cooperativa de Colombia, <http://hdl.handle.net/20.500.12494/36078>.*

<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/407633be-b82b-4745-b17a-4737a057d900/content>

Balón Caicedo, C. A. (2024). *Plan de mejoras al procedimiento del control del inventario de materiales de construcción de la ferretería y material de construcción MADEBOSQ, parroquia Posorja (Bachelor's thesis, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.).*

https://dspace.itb.edu.ec/bitstream/123456789/4022/1/PROYECTO_DE_GRADO

Angulo-Murillo, N. G., Zambrano-Zambrano, M. M., & Sánchez-Arteaga, A. A. (2023). *Gestión de inventario para mejorar la rentabilidad del sector farmacéutico en la ciudad de Manta. Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria de Ciencias Contables, Auditoría y Tributación: CORPORATUM 360-ISSN: 2737-6443., 6(11), 2-12.*

[\(PDF\) Gestión de inventario para mejorar la rentabilidad del sector farmacéutico en la ciudad de Manta](#)

Huallpatuero Ramos, E. C. (2024). *Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.*

<https://repositorio.urp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/59cd612e-18d5-42d6-80fc-a022ad2b501b/content>

Chagraj Vasquez, A. J., & Lopez Villegas, L. A. (2023). *Gestión de Inventarios y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas del Sector Comercio – Distrito San Juan de Lurigancho – Lima - 2022.*

<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/10028>

Hidalgo Nieto, G. G. (2024). *La gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Inversiones Itekno SA.*

<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/20664>

Lopez Salavarría, H. B., & Gualapuro Burga, H. H. (2024). *Gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Agroindustrial "La Ponderosa" ubicada en la ciudad de Santo Domingo. periodo enero-junio 2023 (Doctoral dissertation, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo.)*.

<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/78b62d07-8aed-44d8-906e-9d636cccc69f/content>

Anexos

Fecha..... 05/09/2024
Hora..... : 18:55:29

AMOSA
PROLYAM II - Integral

TRANSFERENCIA DE STOCKS
TS 002-0001954 Pág.: 1
Fecha: 05/09/2024 05:48 PM

ORIGEN

Sucursal CORPORACION RAMOSA
Alm.Origen 9 / TRAPICHE
Alm. Destino 9 / ALMACEN PIZARRO
N° de Guía
Responsable ITALA RAMIREZ

It	Cant.	DESCRIPCION	Código
1	250	MTR CUERO CHE TABACO COD. 140-A9	017891
2	250	MTR BRO CUERO CAPRA GUINDA C/VENAS COD.280-F5	016134
3	150	MTR CUERO NOBU NEGRO COD.286-C6	011848
4	250	MTR CUERO CHAROLINA BLANCO AZULADO COD. 296-H	004793
5	500	MTR MICROPOROSO EVA HUESO 2.0 MM	007882
6	250	MTR MICROPOROSO EVA HUESO 2.0 MM	015892

9744

TRANSFERENCIA DE STOCKS
TS 002-0001954 Pág.: 1
Fecha: 05/09/2024 05:48 PM

DESTINO

Sucursal CORPORACION RAMOSA
Alm. Destino 9 / ALMACEN PIZARRO
Alm.Origen 9 / TRAPICHE
N° de Guía
Responsable ITALA RAMIREZ

It	Cant.	DESCRIPCION	Código
1	250	MTR CUERO CHE TABACO COD. 140-A9	017891
2	250	MTR BRO CUERO CAPRA GUINDA C/VENAS COD.280-F5	016134
3	150	MTR CUERO NOBU NEGRO COD.286-C6	011848
4	250	MTR CUERO CHAROLINA BLANCO AZULADO COD. 296-H	004793
5	500	MTR MICROPOROSO EVA HUESO 2.0 MM	007882
6	250	MTR MICROPOROSO EVA HUESO 2.0 MM	015892

CONFORME SALIDA
MARCELINO BUSTILLOS

CONFORME INGRESO
ORLANDO GARCIA

Anexo 01: Transferencia de mercadería almacén Pizarro

SA
YAM II - Integral

22-08

Fecha..... 23/08/2023
Hora..... : 18:06:10

TRANSFERENCIA DE STOCKS

TS 002-0001064 Pág.: 1
Fecha: 22/08/2023 05:44 PM

ORIGEN

Sucursal INDUSTRIAS RAMOSA
Alm. Origen 1 / TRAPICHE
Alm. Destino 1 / PSJ. CENTRAL
N° de Guía
Responsable ITALA RAMIREZ

It	Cant.	DESCRIPCION	Código
1	1250	MTR CELASTIC 0.8 MM	014937
2	1000	MTR CELASTIC 1.3 MM	014583
3	1000	MTR CELASTIC 1.5 MM	011806
4	1000	MTR CELASTIC 1.1 MM	014523
5	1000	MTR CELASTIC 0.6 MM	004481

TRANSFERENCIA DE STOCKS


TS 002-0001064 Pág.: 1
Fecha: 22/08/2023 05:44 PM

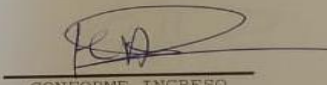
DESTINO


Sucursal INDUSTRIAS RAMOSA
Alm. Destino 1 / PSJ. CENTRAL
Alm. Origen 1 / TRAPICHE
N° de Guía
Responsable ITALA RAMIREZ

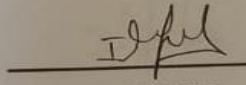
It	Cant.	DESCRIPCION	Código
1	1250	MTR CELASTIC 0.8 MM	014937
2	1000	MTR CELASTIC 1.3 MM	014583
3	1000	MTR CELASTIC 1.5 MM	011806
4	1000	MTR CELASTIC 1.1 MM	014523
5	1000	MTR CELASTIC 0.6 MM	004481

8769


CONFORME SALIDA
MARCELINO BUSTILLOS


CONFORME INGRESO
KAREN AVILES


ANGEL QUISPE


ITALA RAMIREZ

Anexo 02: Transferencias de mercadería almacén Central



Consulta de Operaciones - Procesada
25 de febrero 2025 a las 10:50 a. m.

Datos de la operación

Tipo de operación	Transferencia a cuentas de terceros BCP local
Estado	● Procesada
Número de operación	00035904
Fecha de proceso	29/11/2024 - 11:46 am

Datos de procesos de la operación

Código de solicitud	20836985
Preparada por	LUCIANO ANDRES RAMOS CONDORI
Fecha de preparación	29/11/2024 - 11:26 am
Firmada por	LUCIANO ANDRES RAMOS CONDORI
Enviada por	LUCIANO ANDRES RAMOS CONDORI
Fecha de envío	29/11/2024 - 11:46 am

Datos de la cuenta de origen

Anexo 03: pago sistema PROLYAM



Reporte de Ficha RUC





CORPORACION RAMOSA EIRL
20518661931

Lima, 23/01/2025

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	07 EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción	18/03/2008
Fecha de Inicio de Actividades	01/04/2008
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	03/05/2018
Comprobantes electrónicos	BOLETA (desde 03/05/2018),FACTURA (desde 03/05/2018), (desde 22/03/2021)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO
Actividad Económica Secundaria 1	3312 - REPARACIÓN DE MAQUINARIA
Actividad Económica Secundaria 2	- - -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	1 - 4857077
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	1 - 994061633
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	informes@gruporamosa.com.pe
Correo Electrónico 2	cecontadores2015@gmail.com

Anexo 04: Ficha ruc de la empresa Corporación Ramosa EIRL

KINGHOPE IMP.& EXP. TRADE CO., LTD. JINJIANG FUPENG SHOE MATERIALS CO.,LTD (Shoe materials-toe puff and counter , insoles,uppers ,lining ,soles,lace,buckles, accessories)				
Add: R.201, NO.17 BUILDING,GUIHUA GARDEN ,TANG'AN ROAD,MEILING STREET,JINJIANG CITY,QUANZHOU CITY ,FUJIAN PROVINCE,CHINA				
Contact: Jimmy Whatsapp/Wechat:+8615392237000 Email:jimmy@kinghope.hk				Date: 2025-2-14
	PRODUCT NAME	ITEM NO.	SPECIFICATION	FOB XIAMEN UNIT PRICE \$
	nonwoven insole board	FI-KA+-125	1.25MM*1M*1.5M	US\$0.78
	nonwoven insole board	FI-KA+-150	1.5MM*1M*1.5M	US\$0.86
	nonwoven insole board	FI-KA+-175	1.75MM*1M*1.5M	US\$1.02
	nonwoven insole board 1.25mm with eva 2.0mm	FI-KA+-125+EVA-200	3.25MM*1M*1.5M	US\$1.34
	nonwoven insole board 1.5mm with eva 2.0mm	FI-KA+-150+EVA-200	3.5MM*1M*1.5M	US\$1.42
	nonwoven insole board 1.75mm with eva 2.0mm	FI-KA+-175+EVA-200	3.75MM*1M*1.5M	US\$1.58
	Strobel insole board	FIS-KK-125	1.25MM*1M*1.5M	US\$0.72
	Strobel insole board	FIS-KK-150	1.5MM*1M*1.5M	US\$0.78
	Strobel insole board	FIS-KK-175	1.75MM*1M*1.5M	US\$0.93
	TPU hot melt sheet	TPU-AB-040	0.4MM*0.9M*1.5M	US\$1.03
	TPU hot melt sheet	TPU-AB-060	0.6MM*0.9M*1.5M	US\$1.19
	TPU hot melt sheet	TPU-AB-080	0.8MM*0.9M*1.5M	US\$1.62

Anexo 05: Material sintético para el calzado de importación



CORPORACION RAMOSA E.I.R.L.
IMPORTACION Y VENTA DE MATERIALES PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN PVC - CAUCHO - RESINA
RUC. 20518661931

Lima. 04 de noviembre del 2024

ASUNTO: AUTORIZACION DE USO DE INFORMACION DE LA EMPRESA PARA OBTENCION DE GARDO DE TITULO PROFESIONAL

Yo; Ramos Condori Luciano Andrés, con **DNI 10182606**, en mi calidad de Gerente General de la empresa Corporación Ramosa EIRL con **RUC N° 20518661931**, ubicado en la ciudad de Lima, distrito del Rímac.

OTROGO LA AUTORIZACION,

A la Srta. **Itala Ramirez Sanchez**, identificada con **DNI 48428974** egresado /bachiller de la carrera de Contabilidad y Auditoría para que utilice la siguiente información.

- Razón social de la empresa
- Objetivos de la empresa
- Principales actividades de la empresa
- Organigrama
- Situación actual de la empresa
- Reseña de la empresa

Anexo 06: Autorización para el uso de información de la empresa

● 14% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 13% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	hdl.handle.net Internet	2%
2	coursehero.com Internet	2%
3	repositorio.ulima.edu.pe Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Internet	1%
5	scielo.cl Internet	<1%
6	Universidad Cesar Vallejo on 2025-01-22 Submitted works	<1%
7	Universidad Cesar Vallejo on 2024-12-10 Submitted works	<1%
8	uwiener on 2024-04-23 Submitted works	<1%