

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**Gestión de almacenes y su incidencia en la rentabilidad de la  
empresa RUEDAMAX E.I.R.L. en Chiclayo del año 2022**

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

**AUTOR**

**Maryori Adriana Noriega Perez**

**ASESOR**

**Cynthia Katterine Perez Rios**

**<https://orcid.org/0009-0000-5292-4852>**

**Chiclayo, 2025**

**Gestión de almacenes y su incidencia en la  
rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. en  
Chiclayo del año 2022**

PRESENTADA POR

**Maryori Adriana Noriega Perez**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR

Flor de Maria Beltran Portilla

PRESIDENTE

Leoncio Oliva Pasapera

SECRETARIO

Cynthia Katterine Perez Rios

VOCAL

## **Dedicatoria**

Gracias a mis padres y hermanos por su amor incondicional, apoyo constante y por enseñarme el valor del trabajo duro y la dedicación.

Gracias a mis profesores y asesores, cuya orientación y conocimiento me han ayudado a crecer académica y personalmente.

Finalmente, me gustaría agradecer a todos aquellos que han contribuido de una forma u otra a este artículo por su valiosa cooperación y aliento.

## **Agradecimientos**

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad.

A mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. También son los que me han brindado el soporte material y económico para poder concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos.

Son muchos los docentes que han sido parte de mi camino universitario, y a todos ellos les quiero agradecer por transmitirme los conocimientos necesarios para hoy poder llegar hasta aquí.

## Gestión de almacenes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. en Chiclayo del año 2022

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>19%</b>	<b>18%</b>	<b>3%</b>	<b>7%</b>
INDÍCE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.upn.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>tesis.usat.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>4</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Pontificia Universidad Católica del Perú</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>dspace.ups.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>Submitted to Universidad de San Martín de Porres</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<b>tesis.unsm.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

# Índice

Resumen .....	8
Abstract.....	9
I. Introducción.....	10
II. Revisión de literatura .....	12
2.1. Antecedentes .....	12
2.2. Bases teórico científicas.....	14
III. Materiales y métodos .....	20
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	20
3.2. Diseño de investigación .....	20
3.3. Población, muestra y muestreo .....	21
3.4. Criterios de selección.....	21
3.5. Operacionalización de variables .....	22
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	23
3.7. Procedimientos.....	24
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos .....	24
3.9. Matriz de consistencia.....	25
3.10. Consideraciones éticas.....	26
IV. Resultados y discusión.....	27
4.1. Resultados .....	27
4.1.1. Descripción de las características generales de RUEDAMAX E.I.R.L.....	27
4.1.2. Descripción del proceso de control de almacenes y determinación de sus deficiencias, causas y efectos .....	29
4.1.3. Análisis de la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX EIRL en el año 2022 32	
4.1.4. Diseño de políticas de control en la gestión del área de almacén de la empresa RUEDAMAX EIRL .....	46
4.2. Discusión .....	51
V. Conclusiones .....	53
VI. Recomendaciones.....	54
Referencias.....	55

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> .....	22
<b>Tabla 2</b> .....	23
<b>Tabla 3</b> .....	25
<b>Tabla 4</b> .....	31
<b>Tabla 5</b> .....	40
<b>Tabla 6</b> .....	40
<b>Tabla 7</b> .....	49
<b>Tabla 8</b> .....	50

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> .....	29
<b>Figura 2</b> .....	30
<b>Figura 3</b> .....	32
<b>Figura 4</b> .....	33
<b>Figura 5</b> .....	34
<b>Figura 6</b> .....	35
<b>Figura 7</b> .....	36
<b>Figura 8</b> .....	37
<b>Figura 9</b> .....	38
<b>Figura 10</b> .....	39

## **Resumen**

El fin de este estudio fue evaluar cómo la gestión de almacenes (GA) afecta la rentabilidad de RUEDAMAX E.I.R.L. Para lograrlo, se describieron los aspectos generales de la empresa, seguidos por una descripción detallada del proceso de control de almacenes para identificar sus deficiencias, causas y efectos. También se analizó la rentabilidad de la empresa en 2022 y se diseñaron políticas de control para la GA. Además, se establecieron normativas para regular la GA. La metodología aplicada fue de enfoque mixto, utilizando entrevistas para recolectar datos. El diagnóstico inicial permitió analizar la rentabilidad de RUEDAMAX E.I.R.L. basándose en los ratios ROA y ROE. Se concluyó que la empresa tiene una rentabilidad adecuada, por lo que solo sería necesario implementar políticas de mejora para solucionar las deficiencias identificadas y optimizar aún más la gestión del almacén.

**Palabras clave:** Gestión de almacén, rentabilidad

### **Abstract**

The aim of this research was to determine the efficiency of control in warehouse management (WM) and its impact on the profitability of the RUEDAMAX E.I.R.L. To do this, the general aspects of the company were described, after which the process of warehouse control was described and its deficiencies, causes and effects were determined, the profitability of the company in 2022 was analyzed, finally the design of control policies in the WM of the company area. In addition, control policies were designed for the management of the warehouse area. The methodology used had a mixed approach, using interviews as a data collection instrument. The previous diagnosis allowed us to analyze the profitability of RUEDAMAX E.I.R.L. based on the ROA and ROE ratios. It was determined that the company has adequate profitability, so it would only be necessary to implement improvement policies to address the identified deficiencies and further optimize warehouse management.

**Keywords: Warehouse management, profitabilit**

## **I. Introducción**

En las empresas internacionales, la mala gestión de los almacenes se debe a la falta de espacio y organización, la difícil gestión de la información, la pérdida del control de existencias, entre otras causas. Esto provoca deficiencias en el manejo de recursos y afecta la rentabilidad. Si una empresa no establece una gestión estructurada, funcional y preventiva en sus almacenes, carece de los medios y técnicas necesarios para alcanzar sus metas a corto y largo plazo, lo que hace que sus operaciones internas y externas sean ineficaces e improductivas. Esto afecta negativamente el servicio al cliente y corre el riesgo de quedar obsoleta. Por lo tanto, es crucial destacar la importancia de una gestión de almacén (GA) efectiva para el uso recursos de manera correcta y su impacto positivo en la rentabilidad de la empresa.

A nivel internacional, los almacenes son una parte importante de las estructuras organizativas, su principal responsabilidad es la protección, gestión y suministro de materiales y productos, por lo tanto, la gestión del almacén impacta a toda la organización, tanto en términos de inversiones en recursos físicos como humanos. Cuanto menor sea el costo y más eficiente sea el tiempo de ejecución y el rendimiento general, mayor será la rentabilidad. Según Balvin y Navarro (2021), la gestión del almacén es crucial para todas las empresas a nivel mundial, especialmente en términos de rentabilidad, independientemente de su tamaño, e incluye planes y políticas organizacionales.

En Perú, el área de almacén es fundamental tanto para la red logística como para la empresa. Romero (2018) destaca su importancia como regulador del flujo de recursos. Un almacén bien administrado puede mantener su negocio en equilibrio al asociar las necesidades de fabricación con el suministro y la demanda de los clientes, estabilizando la producción y la demanda y garantizando la disponibilidad continua de los productos.

La empresa RUEDAMAX E.I.R.L., encargado de la compra y venta de neumáticos y su reencauche, enfrenta dificultades en su proceso de almacén. Su principal actividad es la venta de neumáticos y artículos para autos, pero gestionar su almacén no es sencillo.

Es necesario analizar si la GA es rentable, considerando la cotización con proveedores, los tiempos de entrega, el control y, especialmente, el stock necesario.

Por consiguiente surgió como un problema: ¿Qué incidencia tiene la gestión de almacenes en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. del año 2022?

Para abordar esta investigación, investigamos el efecto de la GA en la rentabilidad de RUEDAMAX E.I.R.L., determinado con base en análisis de documentos y guía de entrevista. Los objetivos específicos incluyen: descripción de los aspectos generales de RUEDAMAX E.I.R.L., descripción detallada del proceso de GA e identificación de sus deficiencias, causas y efectos, análisis de la rentabilidad de la empresa en el año 2022, gestión del área de almacenes, esto incluye el diseño de políticas de gestión.

Como aporte práctico, realizar un análisis de rentabilidad relacionado con la GA con el objetivo de optimizar los procesos de almacén para aumentar la rentabilidad, así como establecer estrategias de gestión que permitan un adecuado registro y control.

Finalmente, los resultados obtenidos evidenciaron deficiencias en la gestión de almacenes y mejoras luego de la implementación de la política gerencial en la gestión del área de almacenes de la empresa.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1. Antecedentes**

El estudio de Lancho (2020) se centró en proponer recomendaciones para mejorar la gestión de inventarios y de productos terminados. Para lograr estos objetivos, se analizaron y diagnosticaron mejoras orientadas a elevar el nivel de servicio al cliente. La investigación es interpretativa y aplicada, empleando diversas herramientas de gestión para identificar y desarrollar alternativas que optimicen los procesos de atención al cliente. Entre estas herramientas se incluyen la clasificación ABC para mejorar el diseño del almacén, el mapeo del flujo de valor para identificar actividades valiosas, técnicas de pronóstico para evitar desabastecimientos y métodos de reabastecimiento basados en la previsión de la demanda, adecuándose a la realidad del mercado. Esto permite a la empresa generar más beneficios y cumplir con un mayor número de pedidos.

Salazar y Salazar (2018) analizaron la institución en estudio para identificar los procedimientos seguidos desde la recepción del insumo hasta su liberación, con el fin de detectar puntos críticos en el proceso. Esto permitió comprender el espacio de almacenamiento actual de la institución y formular recomendaciones para optimizar la eficiencia operativa. Este estudio evaluó la gestión de almacenes para establecer la eficiencia de la distribución y manejo de equipos y materiales forenses en el Tercer Departamento Forense de Lambayeque en el año 2017. Al final de la investigación, se descubrió que el almacén utilizaba tres espacios para el almacenamiento de materiales y herramientas necesarios para el departamento, los cuales no cumplían con las condiciones adecuadas para sus actividades. Además, se encontró que no contaban con el personal necesario y capacitado para realizar las tareas.

Murillo y Palacios (2013) realizaron un estudio encaminado a establecer un sistema de control interno en el territorio de ventas en una botica. Los sistemas de control interno en las ventas de farmacias se evaluaron mediante un enfoque basado en cuestionarios. Como resultado, se identificaron deficiencias en actividades y procedimientos relacionados con el mantenimiento de productos y entrega a clientes. Finalmente se

implementó exitosamente el sistema de control interno, haciendo más eficiente y optimizado el proceso de ventas interno.

Primo (2018) Se realizó un estudio para desarrollar estrategias logísticas para optimizar la distribución de productos en grandes cadenas de supermercados ubicadas en las comunidades Vila Rural y Prado de la ciudad de Barranquilla, desarrollando un enfoque cualitativo basado en un enfoque programático. un enfoque basado en la logística garantiza una distribución adecuada de los productos en las ciudades. Se concluye que las características de ambas áreas de investigación determinan la discrepancia entre la administración y gestión de las cadenas de supermercados ubicadas en las comunidades locales de "Villacountry" y "Prado" y la oferta y demanda de los supermercados que operan en esta zona. Está claro que los vagones de mercancías usados no pueden tener un lugar para soportar las actividades logísticas que cambian la movilidad vial en la zona.

Millones (2020), el objetivo del estudio es el análisis la rentabilidad de “Big Bag Perú S.A.C.”, ubicada en La Victoria. Desde el momento en que se formula la pregunta se sigue el método científico y se dan varios pasos hasta sacar conclusiones y recomendaciones sobre la rentabilidad de la empresa en 2017 y 2018, respectivamente. Del mismo modo, la ratio de rentabilidad se obtiene según una determinada fórmula. En el proceso de análisis de los elementos recopilados durante las entrevistas, primero definir los problemas en función de las variables de rentabilidad, es útil buscar estas preguntas y luego aplicar las entrevistas a los auditores, una vez hecho este proceso, se ha realizado el análisis. para poder resumir y presentar los resultados, y luego utilizar la tarjeta de respuestas como punto de partida. La conclusión es que, al analizar la rentabilidad, si bien su utilidad fue mejor en 2018, se puede caracterizar que la hipótesis alternativa que caracteriza su fracaso es la rentabilidad relacionada con el nivel de inversión en costos. El volumen de ventas es alto y se requiere una aprobación detallada para reducir estos costos y así lograr mejores resultados para la organización.

Temple (2022) realizó un estudio con el propósito de entender cómo el precio de un pedido específico impacta la rentabilidad de una farmacia. Utilizando un enfoque aplicado, se identificó la realidad relevante mediante el análisis de documentos, con el objetivo de resolver problemas prácticos. En resumen, la adecuada asignación del precio CIF a las órdenes de trabajo influye en la utilidad bruta de la empresa. El estudio encontró que los costos directos de mano de obra y materiales se controlan correctamente el 70% del tiempo.

Sucno y Colquehuanca (2022) se propusieron determinar la relación entre el control y la gestión de inventarios dentro la “Corporación Daylum S.A.C.” en Cusco durante 2019. Utilizaron métodos cuantitativos, empleando estadísticas para medir fenómenos. La investigación fue no experimental, ya que no hubo manipulación deliberada de variables, y transversal, recolectando datos en un único momento. Los resultados mostraron que, tras analizar la problemática empresarial, se obtuvieron buenos resultados, permitiendo concluir que el inventario auditado periódicamente en “Corporación Daylum S.A.C.” puede mejorarse mediante una gestión de inventario eficiente. Además, se encontró una conexión entre estos factores y la rentabilidad de la empresa.

Zúñiga (2020) nos hace mención acerca de analizar los controles internos del área de almacén-comercio y su impacto en las ventas y rentabilidad de Fincas Avícolas en la Región Montañosa Colorado de Arequipa en 2019.

Espinal (2020) analizó la solución de problemas de gestión de inventarios encaminados a mejorar los procesos de trazabilidad en una empresa de servicios eléctricos. El estudio empleó métodos cuantitativos, descriptivos, no experimentales y transversales, donde se aplicó una encuesta a 14 colaboradores de la región. Durante la fase de recepción y entrega, se encontró que el equipo era insuficiente para la tarea y que los procesos de inspección se realizaban periódicamente. La administración del sitio no clasifica los materiales según su tipo o requisitos de envío. Aunque el pedido estaba listo, no había mapas ni direcciones en stock. En la etapa de envío, el inventario se registra y etiqueta, pero no se toma en cuenta el embalaje ni la inspección del producto.

Chilón y Vega (2022) propusieron mejorar, implementar y aplicar el plan para la gestión de inventarios internos para mejorar las metas financieras de la empresa “Comercializadora FEPAZA S.A.C.”. Concluyeron que los sistemas de control interno son herramientas importantes para las organizaciones. Se espera que este proyecto de mejora tenga un efecto positivo, ya que su implementación permitió alcanzar los objetivos marcados, asegurar una buena gestión tanto en el almacén como en otras áreas y satisfacer las principales necesidades de nuestros clientes.

## **2.2. Bases teórico científicas**

### ***Gestión de almacén***

Un almacén es un lugar planificado para almacenar, manipular y mantener materiales, y cumple dos funciones principales: almacenamiento y gestión de inventarios. Los almacenes son cruciales para reducir costos operativos y garantizar niveles adecuados de suministro (Chillitupa y Gutiérrez, 2021).

La gestión de inventarios es vital para la cadena de suministro, asegurando que los productos se envíen correctamente y cumplan con especificaciones de calidad, cantidad, tiempo, velocidad y precio. El almacenamiento implica actividades para conservar y entregar mercancías en condiciones óptimas desde su producción hasta su uso final por el cliente. La utilización óptima del espacio del almacén es especialmente importante para pequeñas empresas, donde el tamaño del producto puede afectar la distribución del almacén (Cardona-Tunubala et al., 2018).

Los objetivos de la gestión de almacenamiento son los siguientes:

- Asegurar que las mercancías que entran y salen de la organización cumplan con las especificaciones de adquisición y entrega.
- Mantener los materiales y el inventario al menor costo posible, de acuerdo con los estándares organizacionales y los recursos financieros.
- Controlar de manera eficiente los stocks, facturas y pedidos.

Espinoza (2023) afirma que los principales objetivos de la gestión de inventarios incluyen la rapidez de entrega, la reducción de costos, la confiabilidad, el aumento de stock y la reducción de las actividades de envío y manipulación. Además, el diagrama de flujo de GA consta de dos partes principales: planificación, gestión y ordenamiento de la información, y tres subprocesos que incluyen la gestión de eventos, tales como: B. Recepción, almacenamiento y transporte de productos.

### ***Recepción de mercadería:***

Anaya (2008) señala que los almacenes son vistos como bases de producción donde tienen lugar varios procesos relacionados con la recepción, gestión, ajuste, transporte y disposición de los productos entrantes, y señala la importancia de gestionarlos adecuadamente. Los procesos de almacenamiento incluyen el almacenamiento, identificación, selección y gestión de productos en su estado actual, y el proceso de emisión que incluye la preparación y entrega de pedidos de acuerdo con los requisitos del cliente.

### ***Rotación de stock***

ONERP (2021), Esto indica que el inventario o los giros de inventario indican con qué frecuencia se debe poner a disposición nuevo inventario. Es la frecuencia de entrega del inventario para una gestión logística eficiente. Cuando entendemos esto, sabemos que el índice de rotación de inventario (IR) es un índice específico que mide cuánto tiempo lleva reponer el inventario. Si el ratio es alto, significa que el flujo de bienes es constante, las ventas son constantes y por tanto la empresa está obteniendo beneficios.

### ***Políticas de control***

#### *Departamentales:*

Rodríguez (2021), nos indica que son normas y directrices específicas establecidas para guiar el comportamiento y las acciones en áreas particulares de la organización. Cada departamento puede tener sus propias políticas diseñadas para alinear las actividades con los propósitos principales de la organización y garantizar la consistencia en las operaciones y la toma de decisiones.

#### *Generales:*

Miranda (2022), menciona que son directrices amplias que establecen las normas y expectativas para el comportamiento, la toma de decisiones y la operación en toda la organización. Estas políticas son fundamentales para proporcionar una estructura coherente, promover la equidad, garantizar el cumplimiento normativo y mantener la consistencia en diversas áreas de la empresa. En las siguientes líneas se presentan ejemplos de políticas generales comunes:

#### 1. Código de Conducta Ética:

Define el código ético y los valores esenciales que todos los empleados deben adherir, las expectativas en términos de integridad, honestidad y comportamiento ético.

#### 2. Igualdad de Oportunidades y No Discriminación:

Esto garantiza que todos, independientemente de su raza, género, religión u otras características, reciban un trato justo y equitativo y que la discriminación y el acoso en el lugar de trabajo estén prohibidos.

### 3. Salud y Seguridad Ocupacional:

Establece prácticas y procedimientos para garantizar un entorno de trabajo seguro y saludable. Define responsabilidades y protocolos de respuesta en caso de emergencias.

### 4. Política Antisoborno y Anticorrupción:

Prohíbe el soborno y la corrupción en todas las operaciones comerciales. Establece controles y procedimientos para prevenir prácticas corruptas.

### 5. Política de Privacidad y Protección de Datos:

Aplica las leyes de protección de datos, para tomar, usar, guardar y compartir datos de los clientes u empleados.

#### *Específicas:*

Castillo (2018), nos dice que son directrices detalladas diseñadas para abordar aspectos particulares de la operación y la cultura organizacional. Estas políticas se centran en áreas específicas de la empresa y proporcionan orientación detallada sobre cómo abordar situaciones particulares.

#### 1. Política de Teletrabajo:

Establece las condiciones bajo las cuales los empleados pueden trabajar de forma remota. Define las expectativas de productividad, comunicación y seguridad para los empleados que trabajan fuera de la oficina.

#### 2. Política de Reembolso de Gastos:

Describe los procedimientos para solicitar y aprobar reembolsos de gastos relacionados con actividades laborales, especifica los tipos de gastos que son elegibles para reembolso y los límites asociados.

#### 3. Política de Viajes de Negocios:

Establece los procedimientos para la planificación y autorización de viajes de negocios. Define las pautas de gastos, incluidos alojamiento, comidas y transporte.

#### 4. Política de Uso de Redes Sociales:

Establece las pautas para el uso adecuado del internet por parte de los trabajadores en relación con la empresa, define qué información es confidencial y no debe ser compartida en plataformas de redes sociales.

#### 5. Política de Control de Inventario:

Define los procedimientos para la gestión y control de inventario, incluyendo la realización de conteos regulares y la reconciliación de existencias, especifica

las responsabilidades de los empleados en relación con el manejo y registro del inventario.

6. Política de Desarrollo Profesional:

Define los criterios y procesos para el desarrollo profesional y la capacitación de los colaboradores, además establece las oportunidades de crecimiento usando recursos disponibles para el desarrollo de habilidades.

7. Política de Evaluación del Desempeño:

Describe en detalle el proceso de evaluación del desempeño, incluidos los criterios de evaluación, la frecuencia de las revisiones y los procedimientos de retroalimentación, y especifica cómo se establecen las metas para los empleados.

8. Política de Protección de la Propiedad Intelectual:

Describe cómo protegemos y gestionamos la propiedad intelectual, incluidas patentes, marcas comerciales y derechos de autor, y detalla los procedimientos para informar y contrarrestar las infracciones de propiedad intelectual.

9. Política de Prevención de Acoso Laboral:

Establece medidas para prevenir y abordar situaciones de acoso en el trabajo, define procedimientos de denuncia y las acciones a tomar en respuesta a denuncias válidas.

10. Política de Gestión de Crisis:

Definir roles y responsabilidades en una situación de crisis, además de establecer protocolos para la gestión de crisis, teniendo en cuenta la comunicación interna y externa.

*Gestión de calidad:*

Hernández et al. (2018) describen la gestión de la calidad como un plan de incrementar la competitividad de una empresa, siempre teniendo en cuenta la integración de sus partes permitiendo ver a la empresa como un todo que comprende dentro procesos debidamente concatenados con el fin de satisfacer al cliente.

***Rentabilidad***

Según Román (2020), la rentabilidad de una empresa es una medida de la eficiencia financiera en donde los ingresos superan los egresos y existe un margen

de retorno para esta misma organización, además señala que la rentabilidad es resultado de la gestión empresarial.

- En cuanto a la **Rentabilidad Económica**, es un índice financiero utilizado para calcular la ganancia de las inversiones realizadas por la empresa.

### ***ROA***

Andrade (2024) describe el ROA como una vara que mide a nivel financiero la rentabilidad en relación con sus activos totales, afirmando que el ROA muestra cuánta ganancia genera una empresa en comparación con la cantidad de activos que posee. Para calcular el ROA, el beneficio neto de la empresa en un período determinado se divide entre sus activos totales.

- Respecto a la Rentabilidad el Patrimonio es la capacidad de una empresa de generar ganancias o beneficios en relación con su patrimonio neto, también permite observar la rentabilidad de los recursos invertidos por los socios o accionistas.

### ***ROE***

Andrade (2024) lo considera un indicador clave del desempeño financiero de una empresa y es frecuentemente utilizado por inversores y analistas para evaluar la rentabilidad y la eficiencia de una empresa.

### **III. Materiales y métodos**

En el estudio se usó un tipo de técnica, las cuales contaron con sus concernientes instrumentos. La técnica en aplicar fue las entrevistas, a través de la realización de preguntas a los trabajadores, en donde permitió describir las situaciones deficientes.

Se visitó a la institución empresarial en mención, con el fin de recolectar la información importante para proceder con esta investigación. Del mismo, se procedió a aplicar las entrevistas en los trabajadores seleccionadas, para obtener algunas características en común y poder describirlas.

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

**Enfoque:** Este trabajo emplea un enfoque cualitativo con el objetivo de desarrollar políticas de control en el área de almacén de la empresa RUEDAMAX EIRL y examinar su rentabilidad. Según Carabali (2019), la Investigación cualitativa va orientada a descubrir, captar y comprender una teoría, una explicación, un significado de la realidad.

**Tipo:** La investigación es de tipo aplicada, enfocada en resolver problemas y diseñar políticas para mejorar el área de almacén. Según Vargas (2009), la investigación práctica, también llamada investigación empírica, se distingue por aplicar conocimientos adquiridos y obtener nuevos conocimientos a través de la implementación y sistematización de la práctica basada en la investigación.

**Niveles:** En cuanto al nivel descriptivo del estudio, según Beloso (2010), busca una descripción precisa del evento de investigación y enumerar sus características. En este caso, se analiza la producción de la empresa RUEDAMAX EIRL, identificando sus deficiencias y posibles dificultades, con el fin de determinar el nivel de prioridad de los problemas identificados.

#### **3.2. Diseño de investigación**

El estudio se clasifica como no experimental, dado que las variables de interés, como la GA y la "rentabilidad", no fueron manipuladas ni modificadas intencionalmente. Además, se adopta un enfoque transversal, utilizando instrumentos de medición en un único y específico periodo de tiempo (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

El diseño del trabajo es no experimental, siguiendo la clasificación de Baena (2017), lo que implica que se investiga para interpretar el comportamiento de las variables, sin manipulación de estas.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

**Población:** La población de esta investigación es RUEDAMAX EIRL, y su muestra es el área de almacén de dicha empresa.

**Muestra:** Se ha considerado como criterio de selección a la empresa RUEDAMAX EIRL, ya que se realizará una investigación en el área de almacén sobre los procesos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de esta.

### **3.4. Criterios de selección**

En el presente estudio se seleccionará una empresa enfocada a la venta de neumáticos con interés en hacer crecer su gestión en el área de almacén, priorizando su problemática en ella misma, RUEDAMAX EIRL.

### 3.5. Operacionalización de variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

Idea de investigación	Variables	Dimensiones	Indicadores	Objetivos específicos
Gestión de almacenes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. en Chiclayo del año 2022.	Gestión de almacenes	Recepción de mercadería	Volumen de compra	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los aspectos generales de la empresa RUEDAMAX EIRL</li> <li>• Describir el proceso del control de almacenes y determinar sus deficiencias, causas y efectos.</li> <li>• Analizar la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX EIRL en el año 2022.</li> <li>• Diseñar políticas de control en la gestión del área de almacén de la empresa RUEDAMAX EIRL.</li> </ul>
			Certificación de proveedores	
		Rotación de stock	Índice de rotación	
			Stock mínimo y stock máximo	
		Distribución	Costo de unidad despachada	
			Nivel de cumplimiento de despacho	
		Políticas de control	Generales	
			Departamentales	
			Específicas	
	Rentabilidad	Económica	ROA	
Patrimonial		ROE		

### 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se empleó análisis documental para determinar el impacto en la rentabilidad y se realizaron entrevistas a los colaboradores del área de almacén para conocer los procesos.

Entrevista: Es una técnica cualitativa que recoge información crucial sobre preguntas y situaciones específicas mediante un diálogo abierto entre encuestados y entrevistadores. Los entrevistados expresan sus opiniones y experiencias sin considerar la personalidad del investigador ni la influencia de otros estudios (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

Análisis documental: Se utilizaron los documentos proporcionados durante el proceso de GA de la empresa RUEDAMAX EIRL 2022, los cuales permitieron identificar los criterios que se tendrán en cuenta para gestionar el almacén y su impacto en la rentabilidad.

**Tabla 2**

*Técnicas e instrumentos*

TÉCNICA	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN
Análisis documental	Guía de análisis documental	Se realiza un análisis de los documentos de la empresa RUEDAMAX EIRL, examinando la información relevante y necesaria para el estudio.
Entrevista	Guía de entrevista	Se utilizan preguntas abiertas dirigidas al gerente y al jefe del área de almacén, quienes poseen conocimientos pertinentes sobre los temas específicos necesarios para el estudio en la empresa RUEDAMAX EIRL.

### **3.7. Procedimientos**

Lo primero que se realizó es que en una fecha previamente coordinada se va entrevistar al gerente y personal encargado de compras, lo cual mediante la guía de entrevista con preguntas semi estructuradas se va describir las características generales de la organización con el fin de identificar a que se dedica le empresa, también conocer el proceso de compras que ésta tiene, y mediante esto identificar las dificultades existentes en su gestión de compras.

### **3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos**

La presente investigación recogió la información para el primer y segundo objetivo a través de la entrevista para el gerente y al jefe del área de almacén, con el propósito de obtener información relevante sobre el proceso almacén de la empresa, lo cual permitió identificar los problemas que existen en su GA, para luego redactarlos, de tal manera priorizarlos para poder diseñar políticas de mejora, además se obtuvo información de la revisión documentaria, para poder elaborar alternativas de solución a estos problemas.

### 3.9. Matriz de consistencia

**Tabla 3**

*Matriz de consistencia*

Problema principal	Objetivo principal	Variables		
¿Qué incidencia tiene la gestión de almacenes en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. del año 2022?	Determinar la incidencia de la gestión de almacenes en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. del año 2022	GESTIÓN DE ALMACENES - RENTABILIDAD		
	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los aspectos generales de la empresa RUEDAMAX EIRL</li> <li>• Describir el proceso del control de almacenes y determinar sus deficiencias, causas y efectos.</li> <li>• Analizar la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX EIRL en el año 2022.</li> <li>• Diseñar políticas de control en la gestión del área de almacén de la empresa RUEDAMAX EIRL.</li> </ul>	<b>VARIABLE 2: GESTIÓN DE ALMACENES</b>		
		Recepción de mercadería	Volumen de compra	Certificación de proveedores
		Rotación de stock	Índice de rotación	Stock mínimo y stock máximo
		Distribución	Costo de unidad despachada	Nivel de cumplimiento de despacho
			Políticas de control	
		Generales		
		Departamentales		
		Específicas		
<b>VARIABLE 3: RENTABILIDAD</b>				
Económica	ROA			
Patrimonial	ROE			
<b>Procedimiento y procesamiento de datos</b>				
<b>Enfoque, tipo, nivel y diseño de investigación</b>	<b>Población, muestra y muestreo</b>	Se utilizarán los instrumentos de entrevista y análisis documental.		
Enfoque cualitativo, tipo aplicada, nivel descriptivo, diseño no experimental	La población es la empresa RUEDAMAEX EIRL en Chiclayo, y la muestra el área de almacén.			

### **3.10. Consideraciones éticas**

Las consideraciones éticas de este trabajo de investigación fueron las siguientes: Como primer principio ético, se consideró el respeto a las personas, en este caso al gerente general y al jefe del área de almacén de RUEDAMAX E.I.R.L., a quienes se les informó sobre los objetivos de la investigación.

## **IV. Resultados y discusión**

### **4.1. Resultados**

#### **4.1.1. Descripción de las características generales de RUEDAMAX E.I.R.L.**

RUEDAMAX EIRL, una empresa constituida como Responsabilidad Limitada desde el 25 de junio de 2009, inicialmente enfocada en el reencauche de neumáticos utilizando el sistema frío-precurado para vehículos livianos y pesados tanto en carretera como fuera de ella. Con el tiempo, la empresa diversificó sus operaciones hacia la compra y venta de neumáticos, accesorios, parches, y más. El número de RUC de la empresa es 20487607917.

En la actualidad, RUEDAMAX E.I.R.L está activamente operando en el mercado de la zona norte y nororiente del país. Su capacidad de producción y estándares de calidad son equiparables a los de las plantas más avanzadas del país.

#### **✓ VISIÓN:**

“Líder en el recauchutado de neumáticos para vehículos ligeros y pesados, caracterizada por su flexibilidad y eficiencia. Nos comprometemos éticamente con nuestros empleados y mantenemos altos estándares morales en cada etapa de nuestra cadena de comercialización, producción y distribución. Buscamos demostrar solidez en nuestros valores, economía y tecnología”

#### **✓ MISIÓN:**

“Optimizar nuestros procesos de recolección, producción y entrega, garantizando puntualidad y eficiencia en el competitivo mercado del transporte por carretera. Contamos con equipos de alta tecnología y una fuerza laboral calificada, comprometida en ofrecer soluciones confiables y de calidad”.

#### **✓ VALORES:**

Responsabilidad: Nos comprometemos a ofrecer nuestros servicios de manera organizada, cumpliendo rigurosamente con los protocolos establecidos por nuestros clientes.

**Orientación al Cliente:** Proveemos un servicio de alta calidad, asistiendo a nuestros clientes de la mejor manera posible y ofreciéndoles diversas opciones para solucionar sus problemas.

**Calidad:** Enfocados en el mejoramiento constante de nuestros procesos para aumentar la eficiencia en el recauchutado y la atención al cliente, siendo este nuestro principal objetivo como empresa en crecimiento.

**Responsabilidad Ambiental:** Operamos de manera responsable y consciente con el uso de equipos y procesos de recauchutado, preservando el medio ambiente y promoviendo el reciclaje de neumáticos.

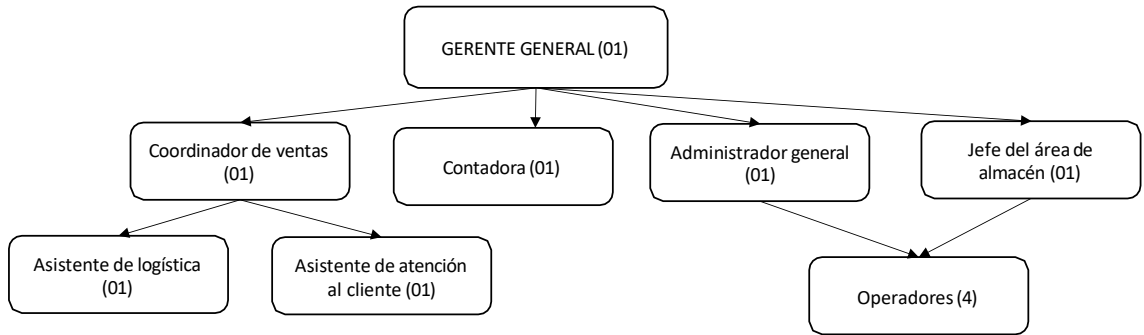
**Competitividad:** Invertimos en la capacitación constante de nuestro personal, mejorando sus habilidades y capacidades para que desempeñen sus funciones de manera óptima.

**Puntualidad:** Planificamos meticulosamente nuestras actividades productivas para ofrecer un servicio puntual y responsable, evitando retrasos en las operaciones y favoreciendo el crecimiento.

La empresa cuenta con 11 empleados en plantilla: gerente general, coordinador de ventas, contadora, asistente de logística, asistente de atención al cliente, administrador general, jefe de almacén y cuatro operarios.

**Figura 1**

*Organigrama de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L.*

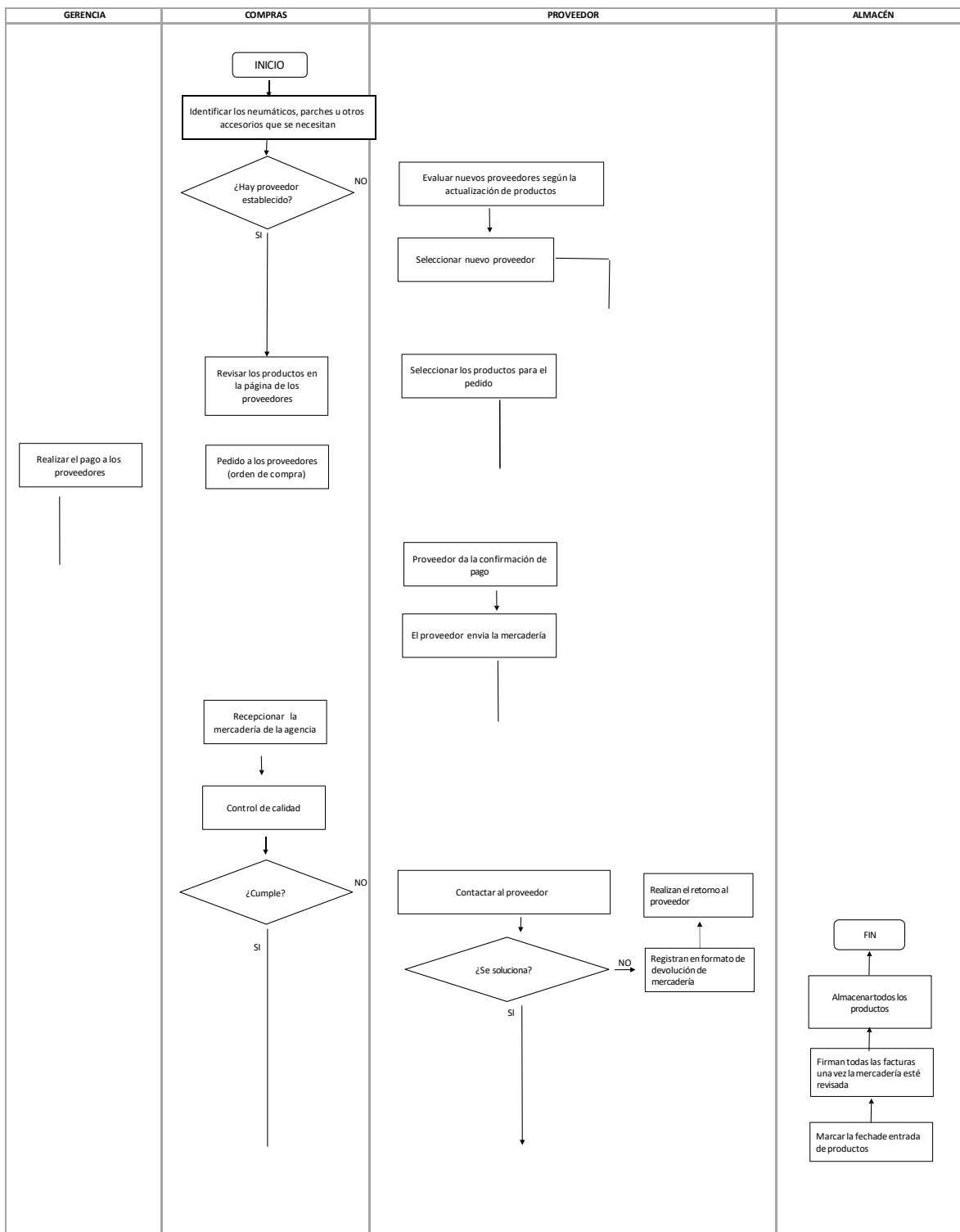


#### **4.1.2. Descripción del proceso de control de almacenes y determinación de sus deficiencias, causas y efectos**

El control de almacenes es esencial para asegurar una gestión eficaz de los productos almacenados, implica mantener un seguimiento en tiempo real de los cambios en las existencias, incluyendo entradas, salidas, reservas y reagrupamientos de mercancías.

Figura 2

## Flujograma del proceso de compras y entrada a almacén de RUEDAMAX



El proceso de compras comienza en el área de compras, ya que se identifican los productos que se necesitan, se definen los proveedores, se revisan los productos en las páginas de proveedores, en el área gerencial se realiza el pago de la compra, el proveedor confirma el pago establecido, el área de compras recepciona y pasa por control de calidad todos los productos llegados, si se cumple con los estándares, pasa directamente al área de almacén con la firma de la fecha de entrada de los productos, y por último se almacenan todos los productos.

#### DEFICIENCIAS:

**Tabla 4**

*Tabla de deficiencias, causas y efectos del área de almacén de la empresa RUEDAMAX*

DEFICIENCIAS	CAUSAS	EFECTOS
No se revisan los comprobantes al momento de la llegada y salida de inventarios	Falta de personal que se encargue de este rol específico.	Puede provocar pérdidas económicas
No se realiza la verificación de todos los ingresos de mercadería	Errores en el uso del kárdex al momento de registrar las entradas y salidas de los productos.	Puede provocar un mal registro de la contabilidad de los inventarios
Toma de inventarios físicos con errores	Se desconoce el verdadero stock de mercadería	Puede provocar malinformación de las existencias.
No se cuantifican los productos que han estado fallados	Falta de personal que se encargue de este rol específico.	Mal cálculo en la contabilidad de la empresa
Productos en mal estado	No se tiene un orden adecuado de inventarios en el almacén	Provoca deficiencias en la empresa

### 4.1.3. Análisis de la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX EIRL en el año 2022

Figura 3

Estado de Situación Financiera de la empresa RUEDAMAX

<b>Estados Financieros</b>					
<b>Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2019 )</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja y bancos	359	1645138	Sobregiros bancarios	401	0
Inv valor razonable y disp para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	324881	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Ctas por cob per, acc soc, dir y ger	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	1889520
Mercaderías	368	80360	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>1889520</b>
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	266707
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Existencias por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de existencias	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	72512	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Inversiones inmobiliarias ( 1 )	380	0	Resultados acumulados positivos	421	349131
Activ adq en arrendamiento finan. ( 2 )	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	274883	Utilidad del ejercicio	423	154115
Depreciación de 1,2 e IME acumulado	383	(122492)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>769953</b>
Activos biológicos	385	0	<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	<b>2659473</b>
Deprec act biol, amort y agota acum	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	384191			
Otros activos no corrientes	389	0			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>2659473</b>			

**Figura 4***Estado de Resultados de la empresa RUEDAMAX***Estado de Resultados**

<b>Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2019</b>		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	2459220
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	2459220
Costo de ventas	464	(1463590)
Resultado bruto de utilidad	466	995630
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(337910)
Gasto de administración	469	(225273)
Resultado de operación utilidad	470	432447
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(231270)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	201177
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	201177
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(0)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	201177
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

Figura 5

## Estado de Situación Financiera de la empresa RUEDAMAX

<b>Estados Financieros</b>					
<b>Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2020 )</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja y bancos	359	628985	Sobregiros bancarios	401	0
Inv valor razonable y disp para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	600881	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Ctas por cob per, acc soc, dir y ger	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	2381162
Mercaderías	368	42780	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>2381162</b>
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	266707
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Existencias por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de existencias	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	191193	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Inversiones inmobiliarias ( 1 )	380	0	Resultados acumulados positivos	421	503246
Activ adq en arrendamiento finan. ( 2 )	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	1697295	Utilidad del ejercicio	423	191990
Depreciación de 1,2 e IME acumulado	383	(174562)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>961943</b>
Activos biológicos	385	0	<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>		
Deprec act biol, amort y agota acum	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)	<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	<b>3343105</b>
Activo diferido	388	356533			
Otros activos no corrientes	389	0			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>3343105</b>			

**Figura 6***Estado de Resultados de la empresa RUEDAMAX***Estado de Resultados**

<b>Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2020</b>		
Ventas netas o Ing. por servicios	<b>461</b>	2738427
Desc. rebajas y bonif. concedidas	<b>462</b>	(0)
Ventas netas	<b>463</b>	2738427
Costo de ventas	<b>464</b>	(1927122)
Resultado bruto de utilidad	<b>466</b>	811305
Resultado bruto de pérdida	<b>467</b>	(0)
Gasto de ventas	<b>468</b>	(201127)
Gasto de administración	<b>469</b>	(134085)
Resultado de operación utilidad	<b>470</b>	476093
Resultado de operación pérdida	<b>471</b>	(0)
Gastos financieros	<b>472</b>	(221607)
Ingresos financieros gravados	<b>473</b>	0
Otros ingresos gravados	<b>475</b>	0
Otros ingresos no gravados	<b>476</b>	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	<b>477</b>	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	<b>478</b>	(0)
Gastos diversos	<b>480</b>	(0)
REI del ejercicio positivo	<b>481</b>	0
Resultado antes de part. Utilidad	<b>484</b>	254486
Resultado antes de part. Pérdida	<b>485</b>	(0)
Distribución legal de la renta	<b>486</b>	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	<b>487</b>	254486
Resultado antes del imp. - Pérdida	<b>489</b>	(0)
Impuesto a la renta	<b>490</b>	(62496)
Resultado de ejercicio - Utilidad	<b>492</b>	191990
Resultado de ejercicio - Pérdida	<b>493</b>	(0)

Figura 7

## Estado de Situación Financiera de la empresa RUEDAMAX

<b>Estados Financieros</b>					
<b>Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021 )</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	1565794	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	959673	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc. partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	3274749
Mercaderías	368	140397	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>3274749</b>
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0	Capital	414	266707
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Acciones de inversión	415	0
Envases y embalajes	374	0	Capital adicional positivo	416	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional negativos	417	(0)
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Resultados no realizados	418	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Otros activos corrientes	378	152687	Reservas	420	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados acumulados positivos	421	695236
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Utilidad del ejercicio	423	430837
Propiedades, planta y equipo	382	1822602	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(209418)	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>1392780</b>
Intangibles	384	0	<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	<b>4667529</b>
Activos biológicos	385	0			
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	235794			
Otros activos no corrientes	389	0			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>4667529</b>			

**Figura 8***Estado de Resultados de la empresa RUEDAMAX***Estado de Resultados**

<b>Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021</b>		
Ventas netas o Ing. por servicios	<b>461</b>	4170563
Desc. rebajas y bonif. concedidas	<b>462</b>	(0)
Ventas netas	<b>463</b>	4170563
Costo de ventas	<b>464</b>	(2684994)
Resultado bruto de utilidad	<b>466</b>	1485569
Resultado bruto de pérdida	<b>467</b>	(0)
Gasto de ventas	<b>468</b>	(405976)
Gasto de administración	<b>469</b>	(270651)
Resultado de operación utilidad	<b>470</b>	808942
Resultado de operación pérdida	<b>471</b>	(0)
Gastos financieros	<b>472</b>	(216081)
Ingresos financieros gravados	<b>473</b>	0
Otros ingresos gravados	<b>475</b>	0
Otros ingresos no gravados	<b>476</b>	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	<b>477</b>	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	<b>478</b>	(0)
Gastos diversos	<b>480</b>	(0)
REI del ejercicio positivo	<b>481</b>	0
Resultado antes de part. Utilidad	<b>484</b>	592861
Resultado antes de part. Pérdida	<b>485</b>	(0)
Distribución legal de la renta	<b>486</b>	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	<b>487</b>	592861
Resultado antes del imp. - Pérdida	<b>489</b>	(0)
Impuesto a la renta	<b>490</b>	(0)
Resultado de ejercicio - Utilidad	<b>492</b>	592861
Resultado de ejercicio - Pérdida	<b>493</b>	(0)

**Figura 9***Estado de Resultados de la empresa RUEDAMAX***Estado de Resultados**

<b>Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022</b>		
Ventas netas o Ing. por servicios	<b>461</b>	4482481
Desc. rebajas y bonif. concedidas	<b>462</b>	(0)
Ventas netas	<b>463</b>	4482481
Costo de ventas	<b>464</b>	(2229789)
Resultado bruto de utilidad	<b>466</b>	2252692
Resultado bruto de pérdida	<b>467</b>	(0)
Gasto de ventas	<b>468</b>	(823634)
Gasto de administración	<b>469</b>	(549090)
Resultado de operación utilidad	<b>470</b>	879968
Resultado de operación pérdida	<b>471</b>	(0)
Gastos financieros	<b>472</b>	(215298)
Ingresos financieros gravados	<b>473</b>	0
Otros ingresos gravados	<b>475</b>	0
Otros ingresos no gravados	<b>476</b>	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	<b>477</b>	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	<b>478</b>	(0)
Gastos diversos	<b>480</b>	(0)
REI del ejercicio positivo	<b>481</b>	0
Resultado antes de part. Utilidad	<b>484</b>	664670
Resultado antes de part. Pérdida	<b>485</b>	(0)
Distribución legal de la renta	<b>486</b>	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	<b>487</b>	664670
Resultado antes del imp. - Pérdida	<b>489</b>	(0)
Impuesto a la renta	<b>490</b>	(182623)
Resultado de ejercicio - Utilidad	<b>492</b>	482047
Resultado de ejercicio - Pérdida	<b>493</b>	(0)

Figura 10

Estado de Situación Financiera de la empresa RUEDAMAX

<b>Estados Financieros</b>					
<b>Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022 )</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	2298649	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	356113	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	16775
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc. partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	130000
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	3369758
Mercaderías	368	922498	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>3516533</b>
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	266707
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	1126073
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	1822602	Utilidad del ejercicio	423	482047
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(305979)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>1874827</b>
Activos biológicos	385	0	<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>426</b>	<b>5391360</b>
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	164654			
Otros activos no corrientes	389	132823			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>5391360</b>			

**Tabla 5***Análisis de ROA de la empresa RUEDAMAX*

<b>RUEDAMAX EIRL</b>				
<b>ROA</b>				
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
UTILIDAD OPERATIVA	432,447	476,093	808,942	879,968
TOTAL DE INVERSIÓN	2,659,473	3,343,105	4,667,529	5,391,360
<b>RENTABILIDAD DEL NEGOCIO</b>	<b>16.26%</b>	<b>14.24%</b>	<b>17.33%</b>	<b>16.32%</b>
<b>DESGLOSADO</b>				
UTILIDAD OPERATIVA	432,447	476,093	808,942	879,968
VENTAS	2,459,220	2,738,427	4,170,563	4,482,481
EFICIENCIA DE VENTAS	17.58%	17.39%	19.40%	19.63%
VENTAS	2,459,220	2,738,427	4,170,563	4,482,481
TOTAL DE INVERSIÓN	2,659,473	3,343,105	4,667,529	5,391,360
EFICIENCIA DE ACTIVOS	92.47%	81.91%	89.35%	83.14%
<b>RENTABILIDAD DEL NEGOCIO</b>	<b>16.26%</b>	<b>14.24%</b>	<b>17.33%</b>	<b>16.32%</b>

**Tabla 6***Análisis de ROE de la empresa RUEDAMAX*

<b>RUEDAMAX EIRL</b>				
<b>ROE</b>				
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
UTILIDAD NETA	201,177	191,990	592,861	482,047
PATRIMONIO NETO	769,953	961,943	1,392,780	1,874,827
<b>RENTABILIDAD DEL ACCIONISTA</b>	<b>26.13%</b>	<b>19.96%</b>	<b>42.57%</b>	<b>25.71%</b>

Cuanto mayor sea el ROE, mayor será la rentabilidad que una empresa puede lograr con el capital social utilizado para la financiación. Según el diagnóstico

realizado, el ROE de RUEDAMAX en 2022 fue de 25,71%, superior al ROA del mismo año de 16,32%, resultando en una buena relación con los accionistas.

Una parte de los activos se financia con deuda, aumentando así la rentabilidad financiera y el apalancamiento positivo. El ROA sugiere que la rentabilidad está relacionada no sólo con el nivel de ventas sino también con la gestión eficiente de los activos. Es cierto que muchas empresas experimentaron una caída de su rentabilidad en 2020 debido a la pandemia de coronavirus.

Las restricciones para contener la expansión del virus, incluidos los confinamientos y el cierre temporal de negocios no primarios, han tenido un impacto significativo en la actividad económica mundial. Esto ha reducido la demanda de productos y servicios, ha alterado las cadenas de suministro y ha cambiado los hábitos de consumo. En este caso, RUEDAMAX no es una excepción, mostrando los porcentajes más bajos tanto de ROA como de ROE, con 14,24% y 19,96%, respectivamente.

Rotación de inventario:  $\text{Ventas} / \text{inventario} = 4.482,481/922,498 = 4.86$ , lo que significa que el inventario de la empresa se renovó 4.86 veces, lo que indica una gestión de inventarios razonablemente eficiente, con un equilibrio adecuado entre tener suficiente inventario para satisfacer la demanda y minimizar el capital inmovilizado.

Su margen operativo (MO) =  $( \text{Utilidad operativa} / \text{Ventas netas} ) \times 100 = (879,968/4.482,481) \times 100 = 0.196 = 19,6\%$

Su margen neto (MN) =  $( \text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas} ) \times 100 = (482,047/4.482,481) \times 100 = 0.107 = 10,75\%$

RUEDAMAX E.I.R.L. la rentabilidad es estable con un MO del 19,6%, un MN del 10,75%, un índice de rotación de inventario de 4,86, un ROA del 16,32% y un ROE del 25,71%. El MO y el MN reflejan una gestión eficaz de los costes y una gran capacidad para convertir las ventas en beneficio neto. El índice de rotación de inventario es 4,86, lo que indica una gestión eficiente del inventario, reduciendo los costos de inventario y mejorando el flujo de caja. Un ROA del 16,32 % muestra

que la empresa está utilizando eficazmente sus activos para obtener ganancias, mientras que un ROE del 25,71 % muestra que los accionistas están obteniendo un alto retorno de su inversión.

Estos indicadores combinados colocan a RUEDAMAX E.I.R.L en una posición competitiva y financieramente sólida, donde una gestión eficaz promueve la rentabilidad y el crecimiento continuo.

Se tienen las pérdidas estimadas mes a mes, como dato que nos proporciona la empresa:

***Figura 11***

*Tabla de pérdidas cuantificadas en el almacén del año 2022*

<b>Meses</b>	<b>Pérdidas en soles</b>	
Enero	S/	18,000.00
Febrero	S/	16,000.00
Marzo	S/	15,000.00
Abril	S/	25,000.00
Mayo	S/	50,000.00
Junio	S/	35,000.00
Julio	S/	45,000.00
Agosto	S/	15,000.00
Setiembre	S/	12,600.00
Octubre	S/	25,600.00
Noviembre	S/	19,400.00
Diciembre	S/	86,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>362,600.00</b>

Se realiza un ER con la pérdida cuantificada:

**Figura 12**

*Estado de Resultados al 2022*

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2022				Estado resultados pérdidas	
Ventas netas o Ing. Por servicios	461	S/	4,482,481.00	S/	4,482,481.00
Desc. Rebajas y bonif. Concedidas	462	S/	-		
Ventas netas	463	S/	4,482,481.00	S/	4,482,481.00
Costo de ventas	464	-S/	2,229,789.00	-S/	2,229,789.00
Resultado bruto de utilidad	466	S/	2,252,692.00	S/	2,252,692.00
Resultado bruto de pérdida	467	S/	-	S/	-
Gasto de ventas	468	-S/	823,634.00	-S/	823,634.00
Gasto de administración	469	-S/	549,090.00	-S/	549,090.00
Resultado de operación utilidad	470	S/	879,968.00	S/	879,968.00
Resultado de operación pérdida	471	S/	-	S/	-
Gastos financieros	472	-S/	215,298.00	-S/	577,898.00
Ingresos financieros gravados	473	S/	-	S/	-
Otros ingresos gravados	475	S/	-	S/	-
Otros ingresos no gravados	476	S/	-	S/	-
Enaj. De val. Y bienes del act. F.	477	S/	-	S/	-
Costo enajen. De val y bienes a. f.	478	S/	-	S/	-
Gastos diversos	480	S/	-	S/	-
REI del ejercicio positivo	481	S/	-	S/	-
Resultado antes de part. Utilidad	484	S/	664,670.00	S/	302,070.00
Resultado antes de part. Pérdida	485	S/	-	S/	-
Distribución legal de la renta	486	S/	-	S/	-
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	S/	664,670.00	S/	302,070.00
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	S/	-	S/	-
Impuesto a la renta	490	-S/	182,623.00	-S/	182,623.00
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	S/	482,047.00	S/	119,447.00
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	S/	-	S/	-

Con la pérdida cuantificada en el año 2022, el resultado del ejercicio sería -119,447.00, por lo que se analiza su ROA y ROE para medir su rentabilidad con la pérdida:

RUEDAMAX EIRL	
ROA	
	<b>2022</b>
UTILIDAD OPERATIVA	879,968
TOTAL DE INVERSIÓN	5,391,360
<b>RENTABILIDAD DEL NEGOCIO</b>	<b>16.32%</b>

RUEDAMAX EIRL	
ROE	
	2022
UTILIDAD NETA	119,447
PATRIMONIO NETO	1,874,827
<b>RENTABILIDAD DEL ACCIONISTA</b>	<b>6.37%</b>

En lo que podemos analizar que su rentabilidad sigue siendo positiva, pero mucho más baja con la pérdida ya incorporada en el ER, quedando en el ROA un 16.72%, y su ROE de 6.37%, si lo comparamos con el análisis sin la pérdida hay una diferencia del ROE de un 19.34%.

Por otro lado, si realizamos una proyección, y en vez de pérdidas serían ganancias de 362,600.00 soles, el ER sería el siguiente:

**Figura 13***Estado de Resultados proyectado al 2022*

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2022		Estado resultados ganancia	
Ventas netas o Ing. Por servicios	461	S/	4,845,081.00
Desc. Rebajas y bonif. Concedidas	462		
Ventas netas	463	S/	4,845,081.00
Costo de ventas	464	-S/	2,229,789.00
Resultado bruto de utilidad	466	S/	2,615,292.00
Resultado bruto de pérdida	467	S/	-
Gasto de ventas	468	-S/	823,634.00
Gasto de administración	469	-S/	549,090.00
Resultado de operación utilidad	470	S/	1,242,568.00
Resultado de operación pérdida	471	S/	-
Gastos financieros	472	-S/	215,298.00
Ingresos financieros gravados	473	S/	-
Otros ingresos gravados	475	S/	-
Otros ingresos no gravados	476	S/	-
Enaj. De val. Y bienes del act. F.	477	S/	-
Costo enajen. De val y bienes a. f.	478	S/	-
Gastos diversos	480	S/	-
REI del ejercicio positivo	481	S/	-
Resultado antes de part. Utilidad	484	S/	1,027,270.00
Resultado antes de part. Pérdida	485	S/	-
Distribución legal de la renta	486	S/	-
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	S/	1,027,270.00
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	S/	-
Impuesto a la renta	490	-S/	182,623.00
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	S/	844,647.00
Resultado de ejercicio - Pérdida	493		

Por lo que se analizaron los siguientes cálculos:

RUEDAMAX EIRL	
ROA	
	2022
UTILIDAD OPERATIVA	1,242,568
TOTAL DE INVERSIÓN	5,391,360
<b>RENTABILIDAD DEL NEGOCIO</b>	<b>23.05%</b>

RUEDAMAX EIRL	
ROE	
	<b>2022</b>
UTILIDAD NETA	844,647
PATRIMONIO NETO	1,874,827
<b>RENTABILIDAD DEL ACCIONISTA</b>	<b>45.05%</b>

El ROA de RUEDAMAX se situaría en un impresionante 23.05%. Este porcentaje indica que, por cada sol invertido en activos, la empresa genera 23.05 centavos de ganancia. Este nivel de ROA sugiere que RUEDAMAX EIRL está utilizando sus activos de manera altamente eficiente para generar ingresos. En cuanto a su ROE es aún más destacable, con un 45.05%. Este indicador muestra que por cada sol de capital propio, la empresa genera 45.05 centavos de ganancia. Un ROE tan alto indica una elevada rentabilidad para los accionistas, sugiriendo que la empresa no solo está operando eficientemente, sino que también está generando un retorno significativo sobre las inversiones realizadas por los propietarios de la empresa. Este nivel de ROE puede ser atractivo para los inversionistas y puede facilitar la obtención de financiamiento adicional en el futuro.

#### **4.1.4. Diseño de políticas de control en la gestión del área de almacén de la empresa RUEDAMAX EIRL**

1. Políticas de control de entradas y salidas en el almacén, asignación de funciones y responsabilidades al personal encargado, las cuales incluyen:
  - 1.1. Registro detallado de entradas y salidas: Implementar un sistema de registro que documente todas las entradas y salidas de neumáticos y artículos automotrices del almacén, este puede ser un registro manual o un sistema informatizado de gestión de inventarios donde se registre el volumen, descripción y fecha de cada transacción.
  - 1.2. Procedimientos de recepción y despacho: Establecer procedimientos claros para la recepción de mercancías en el almacén, que incluyan la verificación del volumen y calidad de los productos recepcionados. Asimismo, establecer pasos para el despacho de mercancías, que incluyan la verificación de la solicitud, la preparación adecuada de los productos y la documentación correspondiente.

- 1.3. Control de acceso al almacén: Restringir el acceso al almacén únicamente al personal autorizado y asignar responsabilidades específicas a cada empleado. Esto ayudará a prevenir el robo, el acceso no autorizado y la manipulación indebida de inventarios.
- 1.4. Segregación de funciones: Distribuir las responsabilidades entre diferentes empleados para evitar la concentración de poder y reducir el riesgo de fraudes.
- 1.5. Supervisión y seguimiento: Designar a un supervisor encargado de asegurar que se cumplan las políticas de control de inventarios y realizar un seguimiento regular del desempeño del personal, esto garantizará el cumplimiento de los procedimientos establecidos y se identifiquen a tiempo posibles problemas.
2. Políticas de implementación de kárdex mecanizados con la finalidad de que puedan verificar los inventarios.
3. Verificación de la documentación adecuada, tales como boletas de venta, facturas, guías de remisión, tickets de mercadería.
4. Establecer Procedimientos Operativos Estándar (POE) que detallen todas las operaciones del almacén, desde que se recibe las mercancías hasta su despacho. Estos procedimientos deben ser claros, comprensibles y accesibles para todo el personal involucrado.
5. Implementar políticas de control de calidad en los productos almacenados para asegurar que el cumplimiento de los estándares, lo que incluye inspecciones cada cierto tiempo con pruebas de calidad y procedimientos de manejo especializado.
6. Proveer capacitación continua al personal del almacén para asegurar que estén informados sobre las políticas y procedimientos. Esto incluye formación en el uso de tecnologías, procesos de manipulación de materiales y medidas de seguridad.
7. Políticas de seguridad para proteger tanto a los empleados como a los activos almacenados. Limitar el acceso a áreas específicas según las responsabilidades del personal. Implementar medidas de seguridad física y tecnológica.

8. Políticas para la recepción y verificación de mercancías de los proveedores. Esto incluye la implementación de estándares para la aceptación de productos, la calidad y la documentación requerida.

Al diseñar políticas de control en la GA, es esencial que estas políticas sean flexibles y adaptables a medida que las necesidades y operaciones de la empresa evolucionan. Además, la comunicación efectiva de estas políticas a todo el personal del almacén es fundamental para su implementación exitosa.

**Tabla 7***Política de Proceso de compra*

<b><i>NOMBRE DEL PROCESO: COMPRA</i></b>	
<b><i>NOMBRE DEL PUESTO: Jefe de almacén</i></b>	
<b>OBJETIVOS:</b> Asegurar que diversos productos obtenidos estén en buenas condiciones, cumplan con detalles técnicos de compra y documentación correspondiente donde debe de ajustarse a las necesidades de la empresa y de sus clientes.	
<b><i>INICIO</i></b>	Elaboración de lista productos para comprar (neumáticos de acuerdo a las diferentes marcas, accesorios para autos)
<b><i>INCORPORACION</i></b>	Elaborar una orden de compra. Acordar forma de cancelación y envío de los neumáticos. Firmar la orden de compra por parte del jefe de compra.
<b><i>FIN</i></b>	Recepción de productos requeridos y seguimiento a órdenes de compra.
<b><i>POLÍTICAS Y LINEMENTOS</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener inventario completo, por lo que debe de revisar las órdenes de compra y debe ser revisado de forma minuciosa para realizar una compra apropiada.</li> <li>- A toda orden de compra se tiene que generar copia para tener como prueba y archivar para el control de recepción en almacén.</li> <li>- Registrar las operaciones en el momento y con la documentación debida.</li> </ul>	
<b><i>RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS</i></b>	
<b><i>Equipos:</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Computadora (Máquina necesaria para ingresar las salidas de mercadería al sistema).</li> <li>- Teléfono (herramienta indispensable para la comunicación con otras áreas internas.)</li> <li>- Impresora.</li> </ul>	

**Tabla 8***Política de Proceso de almacén*

<b><i>NOMBRE DEL PROCESO: ALMACEN</i></b>	
<b><i>NOMBRE DEL PUESTO: jefe de almacén y jefe de ventas</i></b>	
<b>OBJETIVOS:</b> Asegurar que en almacén se reciba la cantidad exacta del producto pedido, y verificar que el producto recibido se encuentre en óptimas condiciones.	
<b><i>INICIO</i></b>	Recepción de las factura y guía de remisión
<b><i>INCORPORACIÓN</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción de los neumáticos</li> <li>• Revisar el producto con guía de remisión, factura del proveedor y orden de compra.</li> <li>• Registros de productos al sistema</li> <li>• Colocar el producto en almacén</li> </ul>
<b><i>FIN</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar informes de pedidos pendiente</li> <li>• Despacho del neumático.</li> <li>• Enviar las facturas al área de compras y contable para su registro</li> </ul>
<b><i>POLÍTICAS Y LINMIENTOS</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar informes de ingreso de los neumáticos a almacén.</li> <li>- Realizar informes del producto por recibir, productos fallados o erróneos.</li> <li>- Emitir facturas al encargado de contabilidad para el registro al sistema.</li> </ul>	
<b><i>RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS</i></b>	
<b><i>Equipos:</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para realizar el registro de las actividades se utilizará una máquina de información y procesamiento (laptop).</li> <li>- Celular (herramienta indispensable para la comunicación con otras áreas internas.)</li> <li>- Impresora.</li> </ul>	

## 4.2. Discusión

Según los resultados del estudio, se estableció la influencia de la GA en la rentabilidad de RUEDAMAX E.I.R.L., para ello se han citado cada uno de los objetivos, además de comparar este estudio con otros que arrojaron conclusiones similares.

Siguiendo el objetivo de describir el control de almacenes y determinar sus deficiencias, causas y efectos, Arenas (2020) menciona que para la GA, es crucial la comunicación con el control de inventario, la atención al cliente y otros procesos logísticos, así como la capacidad de acostumbrarse a los cambios en un entorno empresarial globalizado. En este sentido, en el objetivo de la investigación, las posibles causas de estas deficiencias pueden incluir falta de capacitación del personal, sistemas de información obsoletos o inadecuados, procesos manuales propensos a errores, falta de supervisión adecuada y un diseño deficiente de las instalaciones del almacén. Los efectos de estas deficiencias pueden ser costosos y perjudiciales para la empresa, incluyendo pérdida de ingresos por errores en inventario, insatisfacción del cliente debido a entregas incorrectas o tardías, deterioro de la confianza hacia la empresa y la pérdida de oportunidades de negocio debido a una gestión ineficiente de inventario.

De acuerdo al objetivo relacionado con el análisis de la rentabilidad de RUEDAMAX EIRL, Román (2020) menciona que la rentabilidad es la medida de la eficacia con la que la compañía utiliza sus recursos financieros y económicos disponibles. También menciona que la rentabilidad es el resultado de la forma en que se gestiona la organización. En esta misma línea, Andrade (2024) menciona que es un indicador financiero donde evalúa la rentabilidad en relación con sus activos, es decir, muestra el beneficio que la empresa genera en comparación con los activos que posee. El mismo autor también menciona que el ROE permite estimar la rentabilidad que indica cuánto beneficio ha generado una empresa comparada con el capital propio que ha sido invertido por accionistas. En este sentido, en este objetivo de la investigación se calculó la rentabilidad de la empresa haciendo uso del ROA y ROE, y se obtuvo que RUEDAMAX en el año 2022 tuvo un ROE de 25.71%, siendo este mayor que su ROA de 16.32% del mismo año, lo que genera una mejor rentabilidad para los accionistas. Una parte de los activos se financia con deuda, aumentando así la rentabilidad financiera y el apalancamiento positivo.

De acuerdo al objetivo referente a diseñar políticas de control en la GA de la empresa RUEDAMAX EIRL, Porter (1985) nos menciona que el diseño estratégico de políticas internas puede mejorar significativamente la rentabilidad de una empresa al optimizar la eficiencia operativa y alinear los recursos con las oportunidades del mercado. En este sentido, este objetivo de la investigación se centra en mejorar la operación y el manejo del inventario, mediante la implementación de procedimientos estandarizados y herramientas tecnológicas avanzadas.

## V. Conclusiones

Como resultado de la investigación, se ha demostrado que la GA influye en el control y afecta la rentabilidad de la empresa. Se han identificado deficiencias en algunos procesos logísticos, especialmente en la gestión de almacenamiento, donde no se sigue un procedimiento uniforme para la recepción y distribución de productos. Además, se encontraron productos en varias ubicaciones y algunos casos de mala ubicación, lo que afecta la precisión del registro de inventarios.

En conclusión, el control de almacenes es crucial para garantizar la eficiencia en la gestión de inventarios y la operación logística de una empresa. Las deficiencias en el control de almacenes pueden manifestarse de diversas maneras, como errores en la recepción y registro de productos, falta de organización en el almacenamiento, problemas de inventario, demoras en la preparación de pedidos, entre otros. Estas deficiencias pueden tener diversas causas, que van desde la falta de capacitación del personal, sistemas obsoletos o inadecuados, deficiencias en los procesos de comunicación interna, hasta problemas de coordinación entre diferentes áreas de la empresa.

Se realizó el análisis de la rentabilidad según los ratios del ROE y ROA, obteniendo un ROA de 16.32% que calcula como una empresa tiene la capacidad de generar beneficios, utilizando sus activos, y se calculó un ROE de 25.71%. En el mercado de la comercialización de neumáticos en Perú, el margen de rentabilidad promedio puede variar significativamente según factores como la ubicación, la competencia y la eficiencia operativa de la empresa. Sin embargo, los estudios de rentabilidad en la región indican que las empresas bien gestionadas en este sector suelen tener márgenes de rentabilidad neta que oscilan entre el 5% y el 10%.

Finalmente, se determinó que el control de GA incide positivamente en la rentabilidad de la organización, aunque esta se encuentra valorada con problemas en el área de almacén. Se pudo constatar que esta rentabilidad no es la esperada ya que este podría haber alcanzado un mayor porcentaje de tener un mejor manejo del control en la GA en la empresa RUEDAMAX EIRL.

## **VI. Recomendaciones**

Se alienta a las empresas a establecer políticas y procedimientos con respecto a las actividades en el proceso de recibir los bienes de sus proveedores (equipos y materiales), así como políticas y medidas de control en la GA, políticas de seguridad, políticas de control de calidad en el área de almacén, políticas de recepción y verificación de los productos. Además, se recomienda realizar una verificación con la documentación adecuada y proporcionar capacitación continua al personal del área.

Como recomendación adicional, se pueden explorar alternativas para optimizar el uso de los activos, como aumentar la producción o reducir los activos no productivos de la empresa RUEDAMAX EIRL. Tales alternativas podrían incluir iniciar un programa de mantenimiento preventivo para asegurar que los activos estén en óptimas condiciones y evitar tiempos de inactividad no planificados. Realiza inspecciones regulares, reparaciones programadas y el reemplazo de piezas según sea necesario.

## Referencias

- Anaya Tejero, J. J. (2008). *Almacenes: Análisis, diseño y organización*. ESIC.
- Andrade Pinelo, A. M. (2024). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*.  
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/608313>
- Arenas Vilca, C. C. (2020). Propuesta de mejora de los procesos de la gestión de almacén de una empresa contratista de mantenimiento e infraestructura eléctrica de Arequipa. *Universidad Continental*.  
<https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/11818>
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación*.  
<https://es.slideshare.net/YuruaryGarcia/metodologia-de-la-investigacion-250164439>
- Balbin Marquina, L. A., & Navarro Sánchez, M. A. (2021). Gestión de existencias en el área de almacén para mejorar la rentabilidad de la Empresa INSEGE EIRL, Cercado de Lima, 2021. *Repositorio Institucional - UCV*.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/76878>
- Belloso Chasín, R. (2010). *Capítulo III Marco Metodológico*.  
<https://virtual.urbe.edu/tesispub/0108181/cap03.pdf>
- Cardona-Tunubala, J. L., Orejuela-Cabrera, J. P., Rojas-Trejos, C. A., Cardona-Tunubala, J. L., Orejuela-Cabrera, J. P., & Rojas-Trejos, C. A. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, 15(30), 195-208. <https://doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066>

- Castillo Pérez, L. L. (2018). *Sistema de control interno en ventas para mejorar la gestión comercial de innovación urbana EIRL, Chiclayo 2018*.  
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5191>
- Chillitupa Palomino, W. A., & Gutiérrez López, D. F. (2021). Aplicación de gestión de inventarios para mejorar la productividad en el área de almacén en la empresa Llace Perú S.A.C., Lima, 2021. *Repositorio Institucional - UCV*.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/91513>
- Chilón Chávez, M. E., & Vega Lozano, J. L. (2022). *Plan de Sistema de Control Interno de Almacenes y su efecto en los Resultados Financieros de la Empresa Comercializadora FEPAZA S.A.C., Nueva Cajamarca 2021*.  
<https://repositorio.ucss.edu.pe/handle/20.500.14095/1718>
- Espinal Malca, E. (2020). Gestión de almacenes para optimizar la eficiencia en la empresa Municipal de Servicios Eléctricos Utcubamba S.A.C – 2018. *Repositorio Institucional - USS*. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7576>
- Espinoza Santana, F. Y. (2023). *Gestión de almacenamiento y su incidencia en el abastecimiento de plaza autoservicios CH – RETAIL en Huacho, 2021*.  
<https://repositorio.unjpsc.edu.pe/handle/20.500.14067/7712>
- Hernández Escobar, A. A., Ramos Rodríguez, M. P., Placencia López, B. M., Indacochea Ganchozo, B., Quimis Gómez, A. J., & Moreno Ponce, L. A. (2018). *Metodología de la investigación científica—3Ciencias*. <http://dx.doi.org/10.17993/CcyL1.2018.15>
- Hernández Palma, H. G., Barrios Parejo, I., & Martínez Sierra, D. (2018). Gestión de la calidad: Elemento clave para el desarrollo de las organizaciones. *Criterio Libre*, 16(28), 169-185.

- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. 714.  
<https://doi.org/10.22201/fesc.20072236e.2019.10.18.6>
- Lancho Huarag, D. P. (2020). *Análisis y propuestas de mejora para la gestión del almacén de productos terminados en una empresa de elaboración de productos para el reencauche de neumáticos*.  
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio//handle/20.500.12404/16004>
- Millones Sánchez, M. M. (2020). Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., La Victoria. *Repositorio Institucional - USS*.  
<http://repositorio.uss.edu.pe//handle/20.500.12802/6762>
- Miranda Gamez, Y. (2022). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno de la microempresa “Ortiz Romero” S.R.L. del distrito de Independencia—Huaraz, 2020*. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/27722>
- Murillo Ruiz, P. J., & Palacios Risco, T. E. (2013). Diseño de un sistema de control interno en el área de ventas de la botica farma Cartavio en el periodo 2013. *Repositorio Institucional UPAO*. <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/128>
- ONERP. (2021, noviembre 2). Rotación de stock: ¿qué es y cómo se calcula? *OnERP*.  
<https://onerp.es/rotacion-de-stock/>
- Primo Díaz, H. A. (2018). *Estrategias logísticas para la mejora del proceso de distribución de mercancías de los principales supermercados de cadena ubicados en los barrios villa country y prado de la ciudad de Barranquilla*.  
<http://hdl.handle.net/11323/1122>

- Rodríguez Mendoza, A. L. (2021). El control interno y su influencia en la rentabilidad de la empresa ALSUR PERÚ S.A.C., 2019. *Universidad Continental*.  
<https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/9234>
- Román Ramírez, L. G. (2020). La gestión de compras y su influencia en la rentabilidad de la constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima—2019. *Repositorio Institucional – UCS*. <https://doi.org/10.21142/tl.2020.1593>
- Romero Dessens, L. F., León Duarte, J. A., Alvarado Coronado, D. M., Llanes Robles, M. L., & Sanz Moreno, E. A. (2018). Almacén: Área clave del proceso de producción en una empresa del ramo de la construcción al noroeste de México. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias*, VI(20), 81-98.
- Salazar Cubas, M. B., & Salazar Quesquén, J. M. (2018). *La gestión de almacén y su incidencia en la eficiencia operativa en la distribución y control de materiales y equipos forenses de la División Médico Legal III – Lambayeque, 2017*.  
<http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/1869>
- Sucno Canchari, T. S., & Colquehuanca Sulla, R. K. (2022). *Control de inventarios y gestión de almacenes en la Empresa Corporación Daylum S.A.C. Cusco periodo 2019*. <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/5326>
- Temple Egusquiza, P. C. (2022). Costos por órdenes específicas y su efecto en la rentabilidad de la empresa, Facmmec EIRL, Comas, 2019. *Universidad Privada del Norte*. <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/4728998>
- Vargas Cordero, Z. R. (2009). La Investigación Aplicada: Una Forma De Conocer Las Realidades Con Evidencia Científica. *Revista Educación*, 33(1), 155-165.
- Zúñiga Salazar, J. A. (2020). Control interno en las áreas de almacén, ventas y su efecto en la rentabilidad de las empresas avícolas, Cerro Colorado – Arequipa, 2019.

*Repositorio Institucional - UTP.*

<http://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/4212>

## Anexos

### Anexo 1: Carta de aceptación de empresa

Chiclayo, 18 de junio de 2023

**Carta N°01-2023-CONT**

Señor  
Julio Cesar Luzón Rivera  
Gerente general de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. de Chiclayo  
Presente

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle el cordial saludo de parte de la estudiante **Maryori Adriana Noriega Pérez**, identificada con el número de DNI 74149702, estudiante del VIII ciclo de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, solicito de favor puedan brindarme más adelante las facilidades para el desarrollo de mi trabajo de investigación, que lleva por título **"IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO BAJO LA METODOLOGÍA COSO III EN EL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA RUEDAMAX EIRL EN CHICLAYO 2023**

Atentamente,

  
Maryori Adriana Noriega Pérez

74149702

  
JULIO CESAR LUZÓN RIVERA  
Gerente General  
*reptado*

## Anexo 2: Instrumento (Guía de entrevista)

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



Buenos días/ Buenas tardes

Mi nombre es Maryori Adriana Noriega Pérez, estudiante de la carrera de Contabilidad de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Esta entrevista se lleva a cabo con el motivo de recolectar información para la investigación titulada **Gestión de almacenes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa RUEDAMAX E.I.R.L. en Chiclayo del año 2022**. Las respuestas que usted aporte serán utilizadas únicamente para fines académicos y estadísticos. Agradezco anticipadamente su valiosa colaboración.

DATOS GENERALES:

NOMBRE: Julio César Luzón Rivera

ÁREA: Gerencia CARGO: Gerente General

**ENTREVISTA AL PERSONAL DE LA EMPRESA PARA EVALUAR EL CUMPLIMIENTO DE  
 NORMAS EN EL ÁREA DE ALMACÉN**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA:

1. ¿Cuáles es la actividad económica principal que desarrolla la empresa?
2. ¿La empresa cuenta con una sola actividad principal o tiene actividades afines?
3. ¿En qué régimen tributario se encuentra la empresa?
4. ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa actualmente?
5. ¿Todos los años se contrata nuevo personal a la empresa?
6. Respecto al encargado o jefe del área de almacén, ¿me puede indicar su nombre?
7. ¿Cuántos colaboradores trabajan en el área de almacén?
8. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales aproximados que ha tenido la empresa en los últimos doce meses?
9. En cuanto a sus productos y oferta, ¿podría detallarnos cuáles son los productos más vendidos o con alta rotación?
10. ¿Cuántos tipos de producto oferta la empresa?
11. ¿Por qué considera usted que el área de almacén es importante dentro de su organización?
12. ¿Considera usted que la gestión de almacenes tiene efectos en la rentabilidad de la empresa?
13. ¿Cuál es su opinión respecto a los niveles de rentabilidad obtenidos en los últimos tres años?
14. ¿Nos puede describir las mejoras realizadas en el área de almacén en los últimos dos años?
15. ¿Puede comentarnos como es el sistema de comunicación que tienen entre todas las áreas de la empresa?
16. ¿Nos puede compartir cuáles son las áreas que con más frecuencia coordinan con el área de almacén?
17. ¿Maneja la empresa un presupuesto destinado para la mejora de cada área?
18. ¿Considera que el área de almacén cuenta con las condiciones necesarias para su operación?
19. ¿Tiene la empresa los perfiles para los encargados a cada área?
20. ¿Cómo están organizados los procesos de compra de su empresa?

## ENREVISTA DIRIGIDA AL JEFE DEL ÁREA DE ALMACÉN DE LA EMPRESA:

1. ¿Qué tiempo lleva usted como responsable en el área de almacén?
2. ¿Cuántos trabajadores tiene a su cargo en el área de almacén?
3. ¿La asignación de personal al área de personal es a solicitud de su persona o depende de la contratación directa del área de Recursos Humanos?
4. ¿Se cuentan con lineamientos establecidos respecto a la contratación del personal asignado al área de almacén?
5. ¿Cuántos almacenes tiene la empresa?
6. ¿Cuenta con un registro manual o digital de sus proveedores?
7. ¿Cuáles son las fases del proceso de operaciones en el área de almacén?
8. ¿La distribución del almacén responde a requerimientos o necesidades previamente evaluadas?
9. ¿Considera usted que el área asignada para el almacén es la adecuada?
10. ¿Existen políticas de control respecto a los inventarios?
11. ¿Puede mencionarnos algunas políticas de control respecto a los inventarios?
12. ¿Considera usted que el área de almacén es importante dentro de la gestión de la empresa?
13. ¿Podría mencionarnos dos fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del área de almacén?
14. ¿Tiene establecido indicadores que midan el rendimiento del área de almacén?
15. ¿Considera que las condiciones para el almacenamiento de los productos es la adecuada?
16. ¿Se tienen productos fallados en el almacén?
17. ¿Cuál es el destino que se le da a estos productos fallados?
18. ¿Se tiene un registro de la rotación de inventarios por parte del área de almacén?
19. ¿Con qué frecuencia reporta el área de almacén respecto a los stock y movimientos de inventarios?
20. ¿Cuál de las áreas dentro de la empresa considera que es de vital importancia la comunicación con el área de almacén?
21. ¿Considera que el área de almacén debe de tener políticas de gestión y de control?
22. ¿Considera que una adecuada gestión de almacenes puede tener un efecto significativo en la rentabilidad?
23. ¿Cuál cree usted que debe ser el objetivo principal de un área de almacén dentro de la empresa?
24. ¿El personal asignado al área de almacén recibe capacitaciones?
25. ¿Considera que es importante capacitar frecuentemente al personal asignado a esta área de almacén?
26. ¿Considera que se pueden implementar algunos mecanismos de mejora para el área de almacén?