

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONOR ORREGO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PUBLICO**

---

**“IMPLEMENTACION DEL CONTROL DE INVENTARIO PARA MEJORAR LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA FRANCO. TRUJILLO AÑO  
2020”**

---

**Línea de Investigación:**

Contabilidad

**Autor(es):**

Br. Quiroz Torres, Tatiana Yosely

Br. Zavaleta Bacilio, Katherine Arelis

**Jurado Evaluador:**

**Presidente:** Príncipe Mantilla, Karina

**Secretario:** Marchan Otero, Javier

**Nombre Vocal:** Moscol Zapata, Paul

**Asesor:**

Ruiz Flores, Aníbal Mario

**Código Orcid:** <https://orcid.org/0000-0001-9528-9326>

**TRUJILLO – PERÚ**

**2021**

**Fecha de sustentación: 2021/07/30**

## PRESENTACION

Señores miembros del jurado:

De acuerdo con él en cumplimiento de los requisitos requeridos en el reglamento de grado y título de la Universidad Privada Antenor Orrego y el Reglamento Interno de la Escuela Profesional de Contabilidad, ponemos a vuestra disposición la presente tesis titula: **“IMPLEMENTACION DEL CONTROL DE INVENTARIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA FRANCO”** para obtener el Título Profesional de Contabilidad.

El trabajo de investigación se desarrolló con mucha dedicación y esfuerzo utilizando los conocimientos obtenidos en el transcurso de nuestra formación profesional académica guiada por los docentes de la escuela profesional de contabilidad los conocimientos adquiridos fueron empleados en la entidad que se realizó la investigación, estamos convencidos que servirá de utilidad para futuros trabajos de investigación relacionados con el tema.

Consulta de fuentes bibliográficas e información de estudios a fines.



---

Br. QUIROZ TORRES, TATIANA YOSELY



---

Br. ZAVALETA BACILIO KATHERINE

## **DEDICATORIA**

### **A DIOS**

Por brindarme la fortaleza, fe y salud que día a día necesito. Y bendición para alcanzar mis metas profesionales, así mismo haberme dado unos angelitos hermosos.

### **A MIS PADRES:**

Con eterno agradecimiento a mis Amados padres. Roberto Zavaleta y María Bacilo por su infinito amor y apoyo incondicional.

A mi hermana Sandra por su respaldo Emocional y por estar siempre acompañándome En todo logro de mis metas.  
Asimismo, a mi sobrina por brindarme su tierno Amor y ser mi alegría.

**KATHERINE ARELIS ZAVALETA BACILIO**

## DEDICATORIA

### **A DIOS:**

Por guiar cada paso que doy y estar siempre protegiéndome y brindándome salud y tranquilidad en mi vida, para de esa manera poder cumplir mis metas trazadas.

### **A MIS PADRES:**

Por darme el apoyo y ser mi inspiración en cada paso que doy, sobre todo a mi madre a quien amo con toda mi alma y me enseñó que con esfuerzo y mucha perseverancia se puede salir adelante.

A Franco quien día a día a demostrado su respaldo y amor incondicional.

A mis queridas hermanas Marina y Celeste por ser un apoyo importante en mi vida.

A mi abuelita Blanca por siempre estar ahí en cada etapa de mi vida.

A mi sobrinito Stefano por brindarme su tierno amor.

**TATIANA YOSELY QUIROZ TORRES**

## **AGRADECIMIENTO**

Es grato concluir con una de nuestras metas para nuestro desarrollo profesional, por tal motivo agradecemos a quienes han sido parte de este logro alcanzado:

A Dios, por haberme brindado la oportunidad y sabiduría para concluir una importante etapa de nuestra formación profesional.

A la Universidad Privada Antenor Orrego, por los conocimientos compartidos, a los docentes por la formación, apoyo y motivación que contribuyeron en nuestra formación ética y profesional.

A nuestro asesor Mg. Ruiz Flores, Aníbal Mario por su asesoramiento, tiempo y orientación en el desarrollo de la presente investigación.

A nuestro adorables padres y hermanos por su apoyo incondicional, a lo largo de nuestro desarrollo académico e inspiración en esta importante etapa de nuestras vidas.

Los Autores

## RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de demostrar en qué medida la implementación de un sistema de control de inventario mejorara la rentabilidad de la empresa distribuidora franco, identificada como persona natural, en la ciudad de Trujillo año 2020, Para validar nuestra hipótesis planteada se utilizó la prueba estadística de T-Student, a un nivel de confianza del 95 por ciento, por la cual se acepta nuestra hipótesis alterna, Se trabajó con una muestra de datos de los Estados Financieros de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO a junio del 2021, Se elaboró cédulas de cuestionario y registro de datos. Los Datos de los estados financieros serán registrados en hojas diseñadas en base a los objetivos propuestos y servirán para la elaboración de la base de datos correspondientes en el programa Excel, Mediante una investigación tipo descriptiva, asimismo se recogió información a través de entrevistas y análisis documentarios de almacén, Para los resultados, se elaboraron cuadros con las respuestas firmadas por el encargo de almacén.

Esta investigación realizada concluye que los inventarios realizados forman parte muy importante como activo de la empresa para lo cual es fundamental implementar más sistemas de control para los inventarios.

**Palabras Clave:** control de inventarios y rentabilidad

## **ABSTRACT**

This research was carried out with the objective of demonstrating to what extent the implementation of an inventory control system would improve the profitability of the franco distribution company, identified as a natural person, in the city of Trujillo in 2020. To validate our hypothesis, we used the statistical T-Student test, at a confidence level of 95 percent, by which our alternative hypothesis is accepted. We worked with a sample of data from the Financial Statements of the FRANCO DISTRIBUTOR company as of June 2021, drew up questionnaire and data registration cards. The data of the financial statements will be recorded in sheets designed based on the proposed objectives and will be used for the preparation of the corresponding database in the Excel program, through a descriptive investigation, information was also collected through interviews and documentary analysis Warehouse. For the results, tables were prepared with the answers signed by the warehouse commissioner.

**Keywords: inventory control and profitability**

## ÍNDICE

<b>PRESENTACION.....</b>	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iv</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>I. INTRODUCCION.....</b>	<b>13</b>
1.1. Realidad problemática .....	13
1.2. Formulación d del problema.....	16
1.3. Justificación.....	16
1.4. Objetivos .....	17
<b>II. MARCO DE REFERENCIA.....</b>	<b>17</b>
2.1. Antecedentes .....	17
2.2. Marco teórico .....	26
2.3. Marco conceptual .....	44
2.4. Hipótesis .....	45
2.5. Variables. Operacionalización de variables .....	45
<b>III. METODOLOGIA .....</b>	<b>47</b>
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	47
3.2. Población, marco muestral, unidad de análisis y muestra .....	47
3.3. Técnicas e instrumentos de investigación.....	47
3.4. Diseño de contrastación .....	48
3.5. Procesamiento y Análisis de Datos .....	48
<b>IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>49</b>
4.1. Análisis e interpretación de resultados.....	49
4.2. PRUEBA DE HIPOTESIS .....	97
4.3. DISCUSION DE RESULTADOS .....	98
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>100</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>101</b>

<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>100</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>105</b>

### INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.....</b>	<b>46</b>
<b>Operacionalización de las variables.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 2.....</b>	<b>51</b>
<b>Resumen de compras, ventas y stock de mercadería. ....</b>	<b>51</b>
<b>Tabla 3.....</b>	<b>52</b>
<b>Cantidad de productos faltantes y sobrantes al 30 de junio.....</b>	<b>52</b>
<b>Tabla 4.....</b>	<b>54</b>
<b>Valorización de productos faltantes y sobrantes al 30 de junio de 2020. ....</b>	<b>54</b>
<b>Tabla 5.....</b>	<b>58</b>
<b>Productos Vencidos al 30 de junio de 2020.....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 6.....</b>	<b>59</b>
<b>Mermas del almacén al 30 de junio de 2020. ....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla 7.....</b>	<b>61</b>
<b>Estado de Resultados.....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 8.....</b>	<b>63</b>
<b>Resumen de gastos que afectan los resultados. ....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 9.....</b>	<b>75</b>
<b>Determinación de máximos y mínimos de mercadería en el almacén. ....</b>	<b>75</b>
<b>Tabla 10.....</b>	<b>84</b>
<b>Kardex de almacén LUMINARIAS LED de enero, a junio del 2021.....</b>	<b>84</b>
<b>Tabla 11.....</b>	<b>85</b>
<b>Costo unitario.....</b>	<b>85</b>
<b>Tabla 12.....</b>	<b>85</b>
<b>Resultados del inventario físico realizado de enero al 30 de junio del 2021. ....</b>	<b>85</b>
<b>Tabla 13.....</b>	<b>90</b>
<b>Comparación del stock final con los máximos y mínimos establecidos Inventario Físico al 30 de junio del 2021. ....</b>	<b>90</b>

Tabla 14.....	91
Comparación del stock final con los máximos y mínimos establecidos Inventario Físico al 30 de junio .....	91
Tabla 15.....	91
Resumen de pérdidas de mercadería.....	91
Tabla 16.....	92
Estado de Resultado.....	92
Tabla 17.....	95
Costos de la implementación.....	95
Tabla 18.....	95
Comparación de pérdidas y gastos.....	95
Tabla 19.....	95
Análisis del costo / beneficio de la implementación del sistema de control de inventario .....	95
Tabla 20.....	96
Cuadro comparativo antes y después de la implementación .....	96
Tabla 21.....	97
Prueba T de Student para prueba de hipótesis. ....	97

### INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1.....	50
Proceso del almacén de mercadería. ....	50
Gráfica 2.....	53
Nivel de faltantes de productos. ....	53
Gráfica 3.....	55
Stock final según documentos .....	55
Gráfica 4.....	55
Stock final según inventarios .....	55
Gráfica 5.....	56
Faltantes .....	56
Gráfica 6.....	57
Sobrantes.....	57

<b>Gráfica 7</b> .....	<b>59</b>
<b>Productos vencidos</b> .....	<b>59</b>
<b>Gráfica 8</b> .....	<b>60</b>
<b>Mermas</b> .....	<b>60</b>
<b>Gráfica 9</b> .....	<b>60</b>
<b>Almacén de la empresa Distribuidora Franco</b> .....	<b>60</b>
<b>Gráfica 10</b> .....	<b>61</b>
<b>Ratio de la rentabilidad</b> .....	<b>61</b>
<b>Gráfica 11</b> .....	<b>62</b>
<b>Estado de Situación financiera</b> .....	<b>62</b>
<b>Gráfica 12</b> .....	<b>62</b>
<b>Ratio de rotación de Inventario</b> .....	<b>62</b>
<b>Gráfica 13</b> .....	<b>63</b>
<b>Organigrama de la empresa</b> .....	<b>63</b>
<b>Gráfica 14</b> .....	<b>64</b>
<b>Ingreso de mercadería</b> .....	<b>64</b>
<b>Gráfica 15</b> .....	<b>67</b>
<b>Flujograma del proceso de custodia de mercadería en almacén</b> .....	<b>67</b>
<b>Gráfica 16</b> .....	<b>70</b>
<b>Flujograma para egreso de mercadería del almacén por venta y caducidad</b> .....	<b>70</b>
<b>Gráfica 17</b> .....	<b>72</b>
<b>Políticas para el ingreso de mercadería</b> .....	<b>72</b>
<b>Gráfica 18</b> .....	<b>73</b>
<b>Políticas para la custodia de mercadería en almacén</b> .....	<b>73</b>
<b>Gráfica 19</b> .....	<b>74</b>
<b>Políticas para el egreso de mercadería del almacén</b> .....	<b>74</b>
<b>Gráfica 20</b> .....	<b>75</b>
<b>Fórmula para determinar máximos y mínimos de mercadería en el almacén</b> .....	<b>75</b>
<b>Gráfica 21</b> .....	<b>76</b>
<b>Nota de Pedido de almacén</b> .....	<b>76</b>
<b>Gráfica 22</b> .....	<b>77</b>
<b>Orden de Compra</b> .....	<b>77</b>
<b>Gráfica 23</b> .....	<b>78</b>

<b>Formato de comprobante de egreso de almacén.....</b>	<b>78</b>
<b>Gráfica 24.....</b>	<b>79</b>
<b>Modelo de Kardex de Almacén .....</b>	<b>79</b>
<b>Gráfica 25.....</b>	<b>81</b>
<b>Acta de Autorización para la implementación del Control de inventarios.....</b>	<b>81</b>
<b>Gráfica 26.....</b>	<b>82</b>
<b>Memorando a Trabajadores de la empresa.....</b>	<b>82</b>
<b>Gráfica 27.....</b>	<b>83</b>
<b>Programa de Capacitación .....</b>	<b>83</b>
<b>Fuente: Distribuidora Franco .....</b>	<b>83</b>
<b>Gráfica 28.....</b>	<b>86</b>
<b>Faltantes por producto en el inventario físico de enero al 30 de junio de 2021 ....</b>	<b>86</b>
<b>Gráfica 29.....</b>	<b>86</b>
<b>Faltantes por producto en el inventario físico de enero al 30 de junio del 2021. ...</b>	<b>86</b>
<b>Gráfica 30.....</b>	<b>87</b>
<b>Comparación del importe de faltantes de mercadería .....</b>	<b>87</b>
<b>Gráfica 31 .....</b>	<b>88</b>
<b>Mermas de mercadería de enero al 30 de junio del 2021.....</b>	<b>88</b>
<b>Gráfica 32.....</b>	<b>88</b>
<b>Mermas de mercadería .....</b>	<b>88</b>
<b>Gráfica 33.....</b>	<b>89</b>
<b>Productos vencidos de enero al 30 de junio de 2021. ....</b>	<b>89</b>
<b>Gráfica 34.....</b>	<b>90</b>
<b>Productos vencidos .....</b>	<b>90</b>
<b>Gráfica 35.....</b>	<b>93</b>
<b>Ratio de la rentabilidad neta sobre las ventas. ....</b>	<b>93</b>
<b>Gráfica 36.....</b>	<b>94</b>
<b>Estado de situación financiera. ....</b>	<b>94</b>
<b>Gráfica 37.....</b>	<b>94</b>
<b>Ratio rotación de inventario.....</b>	<b>94</b>

## I. INTRODUCCION

### 1.1. Realidad problemática

Hoy en día, uno de los problemas que afectan a las empresas de diversos sectores es carecer de un sistema de control de inventarios, esto se debe a que no coinciden los inventarios físicos con los reportes; afectando así muchas veces en la rentabilidad de las empresas. También por desconocimiento de su demanda de productos, o al comportamiento de sus ventas y con ellos los registros de inventario que no son exactos. Es de vital importancia el adecuado control de los inventarios; caso contrario, el manejo inadecuado origina pérdidas materiales y económicas. Si los inventarios no se aplican de acuerdo a los procedimientos establecidos, es probable que la empresa no obtenga los resultados esperados.

El sector comercio, en el Perú, es una de las actividades más importantes. Por ello, es uno de los factores que influyen en el crecimiento económico del país, y como tal tiene incidencia en la reducción de la pobreza y en el incremento de la inversión extranjera. A lo largo de los años, ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional, Así mismo, el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima estima que, este año el sector comercio crecería alrededor del 3%.

A nivel mundial, Huaycha (2015) señala que: en las empresas comerciales los inventarios representan dinero disponible a corto plazo, pues se caracterizan por ser de alta rotación. Esto nos sugiere que se debe invertir grandes cantidades de dinero para su adecuada implementación. De esta manera evitar el manejo inadecuado de la mercadería y del almacén. Por ello, es importante optar por una implementación adecuada de inventarios, con la finalidad de evitar el aumento de costos y la disminución en la utilidad.

Betanozo (2003), afirma que la finalidad de llevar a cabo un control de inventarios se fundamenta en saber qué ocurre en los almacenes y centros de distribución. Todo este conocimiento debe darse dentro de un periodo determinado, Este control se hace con el fin de estar en condiciones de elevar el nivel de confiabilidad de la información. Con un efectivo control de inventario puede determinarse:

- Cuánta mercancía tenemos

- Qué decisiones tomar respecto de la producción o las políticas de liquidación
- Cómo rotar adecuadamente los productos
- Detectar y eliminar el robo de mercancías
- Cuantificar las pérdidas por mercancías dañadas, etc. (p.1).

A nivel nacional, Según Valencia, A. (2016), afirma que: con una gestión ordenada supervisada y controlada de inventarios, las empresas obtendrán mayores márgenes de rentabilidad; pese a ello, los empresarios peruanos aun no son conscientes de su real y gran importancia. Esto les genera, como resultado final de sus operaciones, grandes en el mercado.

Así mismo en el caso de las pymes, la situación es diferente. Estas empresas tienen el 20% y 30% de pérdidas de stock, debido a la inadecuada gestión de inventarios. En cambio, para el experto en lógica, estas cifras serían mucho mayores. En ese sentido, recomiendo a las pequeñas empresas que implementen una gestión de inventarios y que, a medida que vaya incrementando su stock, debería incrementar sus niveles de control. Se dice que tener todo un sistema de control es controlar la empresa. Es el valor que tenemos que pagar para mantener un adecuado orden de inventario. La problemática común de los inventarios es la informalidad en la ejecución de las transacciones. Esta informalidad se ha vuelto habitual al realizar los movimientos sin un registro: aplazarlos para otro momento. Incluso cuando, en realidad, los productos deben ser registrados en su momento dado. (p. 12).

A nivel local, según Darkets y Rodríguez (2018) afirman que los inventarios se constituyen en unos de los ítems más relevantes en el Estado de Situación Financiera, en especial para las empresas que comercializan bienes comerciales o industriales, sin considerar su tamaño, los inventarios son lo que se denominan el “Core business” ya que representan el soporte operativo de la actividad principal de la empresa.

Asimismo, Lázaro y Portocarrero (2019) refieren que, en las empresas de Trujillo, se observa que no se realiza un manejo adecuado de los inventarios. Obteniendo una baja rentabilidad en las empresas al no contar con un sistema adecuado de inventario. ocasionando pérdidas económicas y retraso con los tiempos de servicios ofrecidos a los clientes. puesto a que también, el almacén no está ordenado u organizado y no permite, con certeza, conocer con lo que se cuenta en ese momento.

Del mismo modo, se puede determinar que esta empresa no cuenta con un proceso establecido del manejo de inventario. Es muy probable que se realice de manera empírica y conforme lleguen los insumos. Debido a esto no hay un control documentado y, en ocasiones, no se actualiza el registro de entradas y salidas de los productos; es decir, no hay coincidencia en lo registrado y en lo que hay en el almacén.

En consecuencia, las faltas de control de inventarios generan numerosos inconvenientes, por ejemplo: cuando un cliente pide cierto paquete, el trabajador primero debe ir a verificar si, en almacén, existe en stocks el producto. Esta situación involucra una inversión de tiempo e incomodidad para el cliente. Sobre todo, cuando no se encuentra stock del producto. En este caso, el trabajador tratará de convencer al cliente de optar por otra opción o, de lo contrario, para no perder el cliente, se requerirá comprar en otro lugar, a mayor precio y aumento de sobrecostos. Por lo tanto, hay un manejo inadecuado de control de inventario lo que hace perder credibilidad y confianza de los clientes.

La empresa Distribuidora Franco, ubicada en la provincia de Trujillo, en av. José María Eguren N°362 Urb..Palermo, está dedicada al rubro de comercialización de mercadería; en especial, lo que se refiere a materiales de construcción. Tiene funciones desde el año 2014, año que inicio sus actividades operacionales. No cuenta con un inventario de mercadería, indispensable para sus operaciones diarias.

La empresa no ha desarrollado y formalizado de manera suficiente las medidas organizativas que le permitan tener una estructura de control bien definido y que le garantice el adecuado uso y manejo de inventario en el almacén.

En la actualidad la empresa Distribuidora Franco, se registran una serie de ineficiencia, como faltantes y sobrantes de mercadería en el almacén, así como artículos deteriorados por la falta de cuidado al momento de almacenar o entregar. Así mismo no se cuenta con controles internos establecidos durante el manejo de los inventarios reflejando una falta de organización en los procesos de entrada, almacenamiento y salida de la mercadería. Actualmente no cuenta con un sistema de control de inventarios fuerte, la cual pueda proporcionar un adecuado manejo de ello, al no contar con un adecuado sistema de control de inventario, la empresa se ve reflejada en un margen de ganancia bajo incidiendo desfavorablemente en la rentabilidad actual de la empresa.

Al momento de ingresar pedido a almacén a veces se basan en las necesidades de los clientes es ahí donde se dan cuenta que no hay tal producto, provocando pérdida de tiempo, y pérdida de clientes, ya que no tienen un control eficiente de sus productos en almacén, sus resultados son calculados en base a kardex desactualizados y a simple vista en almacén, no habiendo un inventario a profundidad.

Por esta razón, en esta investigación se busca implementar un control de inventarios para la mejorar la rentabilidad en la empresa Distribuidora Franco, Trujillo, a junio del año 2021.

## **1.2. Formulación d del problema**

¿En qué medida la implementación de un sistema d control de inventario mejorara la rentabilidad de distribuidora franco, distrito de Trujillo, año 2021?

## **1.3. Justificación**

### **1.3.1. Justificación Teórica**

La presente investigación se justifica con bases teóricas que sirve como fundamento para el control de inventario y la rentabilidad, ya que es importante contar con un control de inventarios que ayude a la toma de decisiones. sustentada por varios autores especialistas en el tema, que pueden servir a los estudiantes de contabilidad y a profesionales interesados en el tema.

### **1.3.2. Justificación Práctica**

Nuestra investigación se orienta a demostrar que, con la aplicación de un buen control de inventarios, proporcione información confiable para la toma de decisiones por parte de la gerencia ya que el presente trabajo va a orientado a solucionar los problemas que afronta actualmente la empresa. Por ello esta investigación nace con la finalidad de detectar irregularidades respecto a la rotación de materiales en el almacén y contribuir a la mejora del control de las generar una mejor rentabilidad gracias a la eficiente administración y distribución de los recursos dentro del almacén.

### **1.3.3. Justificación metodológica**

Con esta investigación se pretende lograr que toda información obtenida sea procesada para establecer un conjunto de directrices que ayuden a orientar el desarrollo del trabajo, considerando los instrumentos de recopilación de datos y evaluación de los resultados que nos va permitir demostrar la solución del problema.

#### **1.3.4. Justificación social**

El control de inventario contribuirá directamente al mejor manejo de mercadería, reduciendo los costos de almacenamiento, acogiendo habilidades para realizar la entrega de los productos en un tiempo determinado que deje una gran satisfacción a nuestra clientela; con el propósito de atender a las necesidades del cliente.

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo general**

Demostrar en qué medida la implementación de un sistema de control de inventario mejorara la rentabilidad de la empresa Distribuidora Franco a junio del 2021.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico de la situación actual del almacén para definir los procesos de ventas, inventarios y facturación.
- Diseñar e Implementar los diversos procedimientos a establecer para el mejor control de existencias de materiales actualmente utilizados.
- Realizar un cuadro comparativo del antes y después de las mejoras

## **II. MARCO DE REFERENCIA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. A Nivel Internacional**

Suarez (2014) Implementación de un Sistema de Inventarios en la Empresa INGEPEC LTDA, de la ciudad de Ocaña, que le permita implantar mecanismos de control de sus materiales. Tesis de Pregrado, Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña. El objetivo principal del proyecto fue realizar un sistema de inventario en la empresa INGEPEC LTDA de la ciudad de Ocaña. Este sistema permitiría implementar una gestión para el control de ingresos y de salida de sus productos que ingresaban y salían de almacén. La población y muestra que se consideró estuvo conformada por 8 colaboradores que intervienen en este proceso y el representante legal, se considera a la misma cantidad ya que es pequeña y es necesario obtener el 100% de resultado obtenido. La metodología tuvo un diseño no experimental y fue de tipo descriptivo. Se realizó entrevistas a los colaboradores para obtener información del proceso de

investigación. La investigación concluye que esta propuesta de proyecto permitió organizar los requerimientos para poder implementar un sistema de inventario.

Mosquera y Pluas (2018) Sistema de control de inventarios para repuestos de vehículos en LERUSHALAIM S.A. Tesis de pregrado, en la Universidad de Guayaquil – Ecuador. El objetivo principal fue implementar un sistema automatizado para control de inventarios que permita gestionar de manera eficaz el movimiento de repuesto de vehículos en la empresa LERUSHALAIM S.A. Por tanto, para sistematizar el diseño de investigación, se seleccionó la investigación no experimental y de campo con enfoque cuantitativo para recopilar información directamente del lugar de los hechos y establecer adecuadas soluciones a los problemas detectados, con el fin de mejorar la gestión interna de calidad actualmente aplicado por la presencia de eventos de riesgos que han afectado a su gestión. Se consideró a una población conformada por 12 colaboradores de la empresa. La muestra fue no probabilística porque la población que la conforma es finita. No lo tanto, se elige a ocho de los diez integrantes que conforma la población, excluyendo al asistente de cobranza y mensajero al no guardar mucha relación con el área de estudio, al analizar los resultados se determinó a través de la encuesta escrita aplicada a los ocho trabajadores para obtener información directa del lugar donde ocurren los hechos, la importancia del área de inventarios para la empresa LERUSHALAIM S.A., y la necesidad de evaluar la eficazmente de sus controles actualmente aplicados para mejorar su diseño a causa de la ausencia de un efectivo sistema de control interno alineado a la realidad del área mencionada. De la misma manera, se denoto la aceptabilidad de establecer medidas de control y mejoras que contribuyan a la mitigación de riesgos operativos inmersa en su gestión. Las conclusiones: se notó la ausencia de controles físicos pre-numerados; falta de procedimientos alineados a la realidad de la gestión operativa del área de inventario; falta de políticas establecidas de control interno; carencia de observaciones físicas; Entre otras similares, que se puede observar en la matriz riesgo y control.

Calderón y Huacón (2016) políticas financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa SULCONFEC S.A. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad de Guayaquil – Ecuador. Su objetivo consiste en establecer políticas financieras como propuesta de valor para aumentar la rentabilidad de la empresa SULCONFEC S.A. Se

utilizó metodológicamente un diseño tomando en cuenta que se pretende obtener información de fuentes primarias y secundarias, las fases de estudio a desarrollar serán de tipo exploratorio, descriptivo y de campo. El tipo de investigación que se empleará será descriptivo estableciendo un enfoque cuantitativo. La población tomada para el presente estudio serán los trabajadores de la empresa Confecciones Suly S.A SULCONFEC, que según la nómina de empleados emitida por el departamento de secretaría conforman un total de 116 empleadores. Siendo así que la muestra a encuestar la conformarán 98 individuos. Como resultado de la investigación visto desde varios aspectos que fue desarrollado el presente proyecto, se estudió como creció la economía de la empresa, siendo esta no muy favorable, puesto que ha jubilado a una cantidad de trabajadores considerable y esto genera un gasto adicional, puesto que ha tenido que reemplazar a estos empleados contratando a nuevos. La conclusión es que se analizó la situación interna y externa de la empresa ante los involucrados, pudiendo notar que los empleados reconocen la situación económica de la organización, estipulando las razones de los problemas además se e identificó las tendencias económicas y competitivas en el mercado, siendo de mejores precios y calidad de los productos.

Lozano y Salcedo (2016) Procedimientos internos de la empresa EQUIFRIC S.A. para la mejora de su rentabilidad económica. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil – Ecuador. Su objetivo es elaborar una propuesta de un Manual de Compras y Ventas que mejore la rentabilidad económica de EQUIFRIC S.A. Se utilizó metodológicamente un diseño con un enfoque mixto, es decir, se obtendrá información cuantitativa y cualitativa, el tipo de investigación es descriptiva. Se considera como población, al personal de la empresa EQUIFRIC S.A. que cumplen funciones relacionadas con la compra y venta de mercadería, según información obtenida por parte del departamento de Recursos Humanos la nómina de empleados alcanza un total de 10 personas. Para el estudio cualitativo, se estima al personal administrativo de la misma organización. Debido a que la población para el estudio cuantitativo comprende un mínimo número de observaciones, para la muestra se considera a los 10 colaboradores de la empresa EQUIFRIC S.A. Por otro lado, para las entrevistas, a su vez, se estima a 2 miembros que forman parte del área administrativa de la organización. La conclusión:

es necesario puesto que se lograron identificar los diversos procesos y pasos necesarios para la realización de este beneficio importante para el negocio en donde se requiere de un análisis de procedimientos y organigramas de los diversos departamentos incluidos en esta actividad.

### **2.1.2. A nivel Nacional**

Cabos (2017) Estrategias de control de Inventarios para optimizar la Rentabilidad de la empresa Inversiones ENELVER SAC, Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad Privada del Norte, Tumbes – Perú. El objetivo del proyecto fue realizar la estrategia de control para que los inventarios sean optimizados en la rentabilidad, demostrando que una adecuada gestión a base de políticas y procedimientos bien 13 definidos conllevan al correcto control de inventario. Los resultados que se obtuvieron fueron de diversos instrumentos que permitieron recolectar datos reales de la empresa. La población para esta investigación se consideró a los trabajadores de la empresa Inversiones Enelver SAC. La metodología usada es básica ya que permite investigar y realizar búsqueda de nuevos conocimientos. La investigación concluye que realizar una estrategia de control de inventario permite lograr y obtener óptimos resultados cuando se desea adquirir, registrar y vender productos del resultado de un buen plan o estrategia que llevan a ejecutar los correctos pasos internamente en la empresa.

Asto y Briones (2016) Implementación de un sistema de control de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Franco . De la ciudad de Trujillo. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad Privada del Norte. El objetivo principal fue implementar un sistema de control de inventarios y verificar su influencia en la rentabilidad de la empresa. La metodología propuesta para este proyecto se diseñó bajo el modelo pre experimental, por la razón de que solo se mide la variable dependiente a través de la otra variable independiente midiendo los resultados esperados a la situación anterior que se encontró la problemática en el área de almacén para el manejo de inventario. La población usada para esta investigación fueron todos los documentos de las transacciones que intervienen en almacén y los estados financieros de la empresa. La muestra fue tomada de los documentos de las transacciones del área de almacén y estados financieros de la organización. Los resultados obtenidos mediante la aplicación de instrumentos, se pudo comprobar el escaso control sobre la entrada y salida de

mercadería, también se comprobó la manera empírica en que manejan sus cuentas. ello se le suman una serie de problemas que originan perdidas en los inventarios como productos faltantes, mermas y desmedros, por todo ello es que se recomienda implementar un sistema de control de inventarios el mismo que fue puesto a prueba, para validar su efectividad ,lo cual se otorgó la posibilidad de aplicar control de inventarios adecuados a la entidad para que de esta manera pueda corregir las desviaciones existentes en sus operaciones del área de almacén y por supuesto contribuir al proceso adecuado de toma de decisiones a favor de la empresa. Se llegó a la conclusión que al realizar la implementación del sistema que controla los inventarios, si ha influido positivamente en la rentabilidad de la empresa, disminuyendo los gastos y costos, obteniendo un beneficio neto.

Dávila (2014) Propuesta de un sistema de Inventarios para mejorar la Rentabilidad de la empresa D´PULPA CAFÉ. Tesis de pregrado desarrollada en la Universidad Señor de Sipán. Se estableció el objetivo principal de realizar una evaluación para una nueva propuesta de inventarios que sirva para tener un objeto eficaz y eficiente que mejore la rentabilidad de esta empresa que se dedica a la venta de jugos, piqueo y comida rápida, tanto internamente como envío de los productos a domicilio. El tipo de investigación que se aplico fue la descriptiva, explicativa y propositiva, ya que permitirá hacer un análisis de la realidad de la manera en que se encuentra la empresa D´Pulpa Café. La población la representan, todos los elementos que se ven inmersos en el estudio en cuestión.

En este caso la población son las cinco personas que se relacionan con el área de inventarios. La investigación concluye que en la actualidad no cuentan con un tipo de control de inventarios, y se recomienda implementar uno para apoyar a poder mejorar la rentabilidad que espera D´Pulpa Café para que la información utilizada sea procesada de manera minuciosa y detallada.

Beltrán (2017) Evaluación del control de inventarios del año 2016 y propuesta de un sistema de control para la empresa “CAJACHIM” S.A.C. Nuevo Chimbote – 2016. Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Chimbote – Perú. El proyecto de investigación desarrollado tuvo como objetivo primario verificar control de inventario en el año 2016 para poder ejecutar una planeación de una alternativa de solución que consiste en un sistema de control para la organización CAJACHIM S.A.C., por la cual se

tuvo que analizar minuciosamente el proceso actual del control de inventarios en la empresa. Por otra parte, para probar esta alternativa, se forma una población y muestra que estuvo conformada por todos los documentos de control de inventario de los inventarios realizados en el año 2015. Para la recolección de datos que se realizó se utiliza la técnica de la entrevista y los 15 instrumentos del cuestionario y la observación. De los datos obtenidos se dedujo que la empresa no llevaba el control adecuado por razones de infraestructura a causa del desorden de un mal registro de los ingresos y salidas de los insumos, que además estaban en mal estado y eran ingresados manualmente por no contar con un registro sistemático. Por la parte operativa no contaban con normas que mantengan en una condición estable a los productos. La metodología de la investigación se realizó en base al diseño descriptivo con variables propositivas. El proyecto concluye que se viene desarrollando una herramienta sistemática que controle los inventarios en la empresa CAJACHIM S.A.C

Flores (2015) La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad de San Martín de Porres. Lima – Perú. El proyecto de investigación estableció como objetivo principal gestionar la logística sobre la rentabilidad para las empresas principales y especialistas en instalaciones de campamentos que pertenecen al sector minero en Lima Metropolitana. Se utilizó la metodología científica para desarrollar los puntos más importantes de esta investigación empezando desde la identificación del problema hasta finalizar la contratación de la hipótesis. El proyecto se constituye desde el inicio del proceso organizacional, la actitud y cumplimiento de funciones para el procedimiento de adquisiciones. Para la población estuvo conformada por un grupo que engloba a ocho empresas (400 colaboradores) del sector de abastecimiento minero dentro de Lima Metropolitana. La muestra se realizó con la fórmula de aleatorio simple obteniendo un resultado de 45 colaboradores. El proyecto concluye que mejora las distintas unidades logísticas influyendo favorablemente el sector minero, permitiendo alcanzar satisfactoriamente completar y lograr sus objetivos.

En el mismo contexto, Abejar y Huamán (2014), plantea en su objetivo general diseñar una Estrategia de control de Inventarios para optimizar la producción y

rentabilidad de la empresa AGRO MACATHON SAC. Utilizando un Tipo de diseño de investigación descriptivo, analítico y explicativo, dado que inicia por describir el proceso de control de inventarios, seguidamente analiza la información que se recoge de la empresa y por último explica las situaciones que se desarrollaron en el trabajo de investigación. Concluyen que la empresa AGRO MACATHON SAC. No contaba con un control adecuado para sus inventarios por tal razón este trabajo no se realizaba de una manera minuciosa y al no efectuar dicho control de sus inventarios a través de un Kardex o tarjeta de control visible como el Bincard que le permita conocer en tiempo real el número exacto de los insumos que mantiene para la alimentación de las vacas, debido a que la empresa contaba con un gran número de las mismas especies, era complicado definir el coste de la alimentación del ganado, ya que no podían saber cuánto era la cantidad exacta que requería el ganado según las diversas categorías que existían en el establo y de acuerdo a ello preparar su alimentación necesaria.

Podemos notar que en toda la investigación realizada por estos dos autores ponen en evidencia puntos críticos de la empresa que se tenía que mejorar, ejemplo claro de ello es que no contaba con datos precisos en la preparación de los alimentos de las vacas (siendo este su core business) ya que no existía un adecuado control de los insumos utilizados ni contaba con parámetros establecidos sobre las cantidades requeridas que se necesitaban, por lo tanto se hacía su empleo arbitrario debido a la falta de información precisa de los suministros y como consecuencia no se tenía una información real de la rentabilidad que le generaba esta actividad porque se desconocía la producción real que generaba esta actividad dado que no había un control específico y eficaz para él.

### **2.1.3. A Nivel Local**

Ambrosio y Linares, (2015), realizó la siguiente investigación: Implementación del proceso logístico para la mejora de la situación económica y financiera de la empresa Corporación MORESA S.A.C., provincia de Trujillo. Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios Trujillo, Perú. Este estudio utilizó el diseño cuasi experimental, siendo su población el conjunto de organizaciones empresariales dedicada a la

comercialización de productos y una muestra no probabilística constituida por el área de logística. Se utilizó el pre y post test para medir el nivel del problema.

La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- El diseño adecuado del proceso logístico se realizó en base a las debilidades encontradas y a la creación de formatos de requerimientos, solicitud de compra, solicitud de cotización, orden de compras, nota de ingreso y vale de salida de almacén, kárdex y flujogramas, lo que permite tener un control de los procedimientos para lograr el mejor funcionamiento de la empresa.
  - La implementación del proceso logístico ha permitido mejorar la situación económica financiera, a través de la elaboración del presupuesto de compras, cronograma de pagos a proveedores y la puesta en marcha de formatos diseñados.
  - El hecho de contar con equipos como lectores de código de barras e impresoras de tickets, permite ahorrar tiempo al recibir los artículos que ingresan al almacén y en la atención a los clientes.
  - Los lectores de códigos de barras facilitan la actualización de stocks en el sistema, ya que para controlar las salidas y entradas de los artículos adquiridos al almacén se utilizan los kardex sistematizados.
  - La empresa no contaba con un sistema de control de inventarios adecuado.
  - Antes de la implementación del Sistema de Control de Inventarios propuesto, las facturas de compra se ingresaban al finalizar el día o al día siguiente, debido al tiempo que tomaba digitar artículo por artículo, esto provocaba que al ser consultados los kardex no mostraban información real.
- (p.109)

Méndez, (2014). Implementación de un sistema de control de inventarios para la mejora de la situación económica de la empresa Probince Industrial S.A.C., provincia de Trujillo. Universidad Privada del Norte Trujillo, Perú: Facultad de Negocios. Esta investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- Para lograr la implementación se eligió una muestra de los productos de mayor rotación, que abarco desde un conteo fisco, la identificación de un módulo de almacenes en el programa de gestión empresarial, la ubicación en el área física correspondiente, la supervisión tanto en el ingreso como la salida de los mismos.
- La implementación del sistema de control de inventarios permitió agilizar las compras y ventas, con data actualizada de existencia en el módulo de almacenes mejoraron los pedidos a los proveedores. Por el SCI se identificó a tiempo faltantes, ingresos de mercadería no solicitada, se aprovechó promociones. Así mismo solicitar descuentos no otorgados pero que si estaban considerados dentro de los pedidos. (p.93)
- Se concluye que en la comprobación del proceso logístico se logra disminuir las debilidades de la empresa, obteniendo una mayor rotación de inventarios en 1.87%, lo que implica una mejor administración de los inventarios , también se logró disminuir el índice de duración de la mercaderías en almacén en 17.86 días, que quiere decir que se logró disminuir la obsolescencia de los inventarios, además el nivel de cumplimiento con los clientes mejoró disminuyendo a un 8%, pudiendo cumplir satisfactoriamente con la demanda, del mismo modo la rotación de cuentas por pagar mejoro en 14.3 días, pudiendo cumplir satisfactoriamente con las deudas a los proveedores sin el cobro de interés alguno. De este modo se logra comprobar la hipótesis planteada en donde el proceso logístico mejor la situación económica y financiera. (p.105)

Tincopa y Mantilla, (2008), El desarrollo de un control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Book Center S.A.C. de la ciudad de Trujillo. Universidad Privada del Norte Trujillo, Perú. Esta investigación realizo el diseño no experimental descriptivo siendo su población las empresas dedicadas a la venta de útiles y una muestra conformada por la empresa Book Center S.A.C. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

El hecho de contar con equipos como lectores de código de barras e impresoras de tickets, permite ahorrar tiempo al recibir los artículos que ingresan al almacén y en la atención a los clientes.

Los lectores de códigos de barras facilitan la actualización de stocks en el sistema, ya que para controlar las salidas y entradas de los artículos adquiridos al almacén se utilizan los Kardex sistematizados.

La empresa no contaba con un sistema de control de inventarios adecuado.

Antes de la implementación del Sistema de Control de Inventarios propuesto, las facturas de compra se ingresaban al finalizar el día o al día siguiente, debido al tiempo que tomaba digitar artículo por artículo, esto provocaba que al ser consultados los kardex no mostraban información real. (p.109)

## **2.2. Marco Teórico**

### **2.2.1. Control De Inventarios**

En las actividades empresariales muchas de las empresas que realizan una actividad económica de cualquier rubro ya sea comercial, industrial o de servicios debe contar con un buen control de inventarios dado que el objetivo primordial de toda empresa es obtener utilidades y éste reside en las ventas.

Según Vermorel (2013), el Control de Inventarios son todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costes de inventario. En la práctica, el control del inventario abarca diversos aspectos, incluidos la gestión del inventario, el registro tanto de cantidades como de ubicación de artículos, pero también la optimización del suministro.

Holguín (2005) manifiesta que: El control de inventarios es uno de los temas más complejos y apasionantes en Logística.

Es muy común escuchar a los administradores, gerentes y analistas de Logística afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes: “Siempre tenemos demasiado de lo que no se vende o consume, y muchos agotados de lo que sí se vende o consume.” (pág. 1)

Un sistema de control de inventarios es importante para las empresas para garantizar que los productos sean entregados a los clientes. Este tipo de sistema cuenta con varias funciones, incluyendo ventas, producción en proceso, almacenamiento, órdenes y recepción de mercancía. La coordinación entre estas funciones puede ser diferente entre empresas.

Los inventarios representan una base fundamental en la toma de decisiones dentro de cualquier organización, estos permiten el buen desenvolvimiento de la misma. Es necesario que toda empresa realice sus procedimientos en función de garantizar que sus inventarios están libres de posibles hurtos, maniobras fraudulentas o mal manejo en su utilización.

“El rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinada a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.” (García, 2000, Pg. 35)

Los inventarios representan una cuenta de activo corriente y se puede definir como todos los recursos tangibles representados por la existencia de mercaderías, materias primas, productos en proceso, productos terminados y otros, los cuales son destinados a la comercialización, a la producción de bienes y servicios o a la realización de otras operaciones de la organización.

**2.2.1.1. Importancia Del Control De Inventarios:** La importancia en el control de inventarios reside en el objetivo primordial de toda empresa: obtener utilidades. La obtención de utilidades obviamente reside en gran parte de las ventas, ya que éste es el motor de toda empresa.

Para Everett & Ronald “El control de inventarios es un asunto de vital importancia para casi cualquier tipo de negocios, ya sea que este orientado a la producción o a los servicios...”

Sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Entonces, sin inventarios, simplemente no hay venta.

**2.2.1.2. Indicadores para el control de inventarios:** Los tres conceptos básicos

que se deben conocer y aplicar son los siguientes:

### **A. Stock Mínimo**

Esta es la cantidad de cada producto que se debe mantener en el almacén. También, es llamado “Stock de seguridad”, porque si se alcanzan niveles inferiores al estipulado, puede generar pérdidas a la empresa. Por esa razón, no se puede llegar a niveles por debajo del mínimo establecido, sino es considerado desabastecimiento.

A las empresas les interesa o deben evaluar mantener sus niveles de productos cerca a este indicador, en los siguientes casos:

- El tiempo de entrega del proveedor, ante un pedido, es rápido o inmediato.
- La frecuencia y la cantidad no afectan al costo de un artículo o de un pedido.
- Cuando se identifican pedidos de baja rotación y costos altos, o cuando cumplen solo una de estas variables.
- Cuando se especula que habrá una caída en el valor del producto.
- Y, por último, cuando se tiene una relación de mucha confianza con el proveedor.

### **B. Stock máximo**

Algunas empresas consideran que contar con un inventario cuantioso, es beneficioso en casos específicos. En estos casos, el stock máximo será determinado por el costo que la empresa desee desembolsar. Aunque, lo conveniente es mantener un nivel de artículos basado en el presupuesto para el almacenamiento y el tiempo que toma la venta.

El stock máximo es uno de los indicadores importantes para el control de inventarios. Aun así, se puede mantener un artículo en su nivel máximo, en los siguientes casos:

- El producto es de alta rotación permanente. También, puede haberse identificado una necesidad temporal que dote de esta característica a un artículo.
- El costo de transporte de un material es elevado, mientras que su almacenaje es bajo.
- El tiempo de llegada de los pedidos toma mucho tiempo o hay cierta dificultad al encontrar ese producto.

- La última razón, para mantener un producto en stock máximo, es cuando hay incrementos de precios. Si esa situación ocurre con frecuencia es recomendable mantener esta práctica.

### ***C. Punto De Re-Orden***

Es el nivel de existencias donde se debe realizar el pedido para resurtir el almacén con templando los tiempos de los proveedores y no tener problemas de abastecimiento.

**2.2.1.3. Actividades de Control:** Para poder llevar a cabo un control dentro de una empresa deben plantearse actividades o procedimientos para que puedan cumplir con los objetivos planteados.

Así mismo, para Meigs (1998) leída en una publicación de Hernández y Torres (2007): la actividad de control “comprende las políticas y procedimientos establecidos para asegurar que las directivas de la administración están siendo controladas. Las revisiones periódicas de desempeña los departamentos y al personal clave son ejemplos de actividades de control” (p. 39).

Tales procedimientos o políticas establecidos por la empresa deben dar como resultado la seguridad de que se está llevando un control estricto y bien hecho.

Hoil (2013) menciona las actividades que deben seguir:

- Captar resultados
- Comparar con lo planeado
- Detectar y analizar desviaciones
- Informar
- Se mide y evalúa el cumplimiento de objetivos y la consecución de las metas
- Se analizan las consecuencias de las acciones y de los hechos del contexto para detectar las causas de las desviaciones
- Establecer estándares y métodos para medir el rendimiento
- Medir el rendimiento
- Determinar si el rendimiento se corresponde con los estándares trazados y en caso necesario
- Tomar medidas correctivas

En todos los giros resulta de suma importancia el control de inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo al robo de mercadería, sino también a mermas y desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre la rentabilidad de la empresa.

**2.2.1.4. Objetivos del Control:** Según Warren, Reeve y Duchac (2016), explican en su libro de contabilidad financiera: “Que los dos objetivos primarios para tener el control en los inventarios son: (a) guardar y respaldar el inventario de daño o robo; (b) Ejecutar reportes sobre el inventario en los estados financieros”. (p. 23)

Según Kokemuller (2018) indica que, el sistema de control de inventario se refiere al mecanismo que existe dentro de una empresa para gestionar la eficiente circulación del proceso y almacenamiento de las existencias. La mayoría de empresas que distribuyen productos, cuentan con programas tecnológicos que han ayudado a optimizar esta gestión y han obtenido éxito. Llevar productos con pocos costos objetivos principales para realizar este control. (p. 21)

## **2.2.2. Inventario**

Paredes & Ayala (2009) nos da una definición de la nic 2:

**Existencias:** son activos que:

- a) Se mantienen para su venta en el curso ordinario de los negocios.
  - Mercaderías.
  - Productos terminados.
- b) Se hallan en proceso de producción o terminación para su posterior venta.
  - Productos en proceso.
- c) Se encuentra en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios.
  - Materias primas.
  - Envases y embalajes.
  - Suministros diversos. (p.160)

Los Inventarios son los activos tangibles realizables destinado para la venta, los cuales están sujetos a una serie de controles internos según la organización de cada empresa, ya que todas tratan de salvaguardarlos, estableciendo controles adecuados, capacitando y haciéndole conciencia al personal del área de inventarios y contratando pólizas de seguro como una forma de gestionar y mitigar los riesgos de los inventarios

contra pérdida que si estos ocurrieran significaría un detrimento de capital para la empresa llevándola en ciertas ocasiones a la quiebra.

Pierri (2009) El inventario enfocado al área de producción es el conjunto de bienes y productos destinados a la producción y venta. El inventario generalmente forma parte de uno de los activos más importantes de la empresa, ya que estos requieren de la inversión de gran cantidad de recursos para que la empresa funcione en óptimas condiciones. Un inventario detallado permite generar órdenes de compra y producción en cantidades óptimas para que la empresa no genere pérdidas económicas en un período de tiempo, ya sea por falta de materiales o deterioro de ellos por almacenamiento inadecuado o extenso; así mismo, permite que no se genere un inventario obsoleto e inmovilizado debido al exceso de producción sin venta. La palabra inventario proviene del latín “inventarium” que significa lista de lo hallado; la función del inventario comprende un grupo de operaciones que se ocupan de conservar y manipular los recursos de la empresa para que la producción sea continua.

Estas definiciones, nos llevan a la finalidad que poseen los inventarios principalmente para evitar que la falta de productos deje sin satisfacer la demanda de los mismos e incluso llegue a detener la actividad del establecimiento, también controlar las pérdidas, deterioros y robos de productos. Por ello su primer objetivo será determinar la situación de las existencias tanto de forma general como por secciones y familias de productos. De esta manera, se puede saber la cantidad y el valor de los bienes disponibles en ese punto de venta, de esta manera se optimizarán los procesos de venta y producción.

Mora, (2011, citado en Cabriles, 2014, p.23), describe la importancia de implementar una correcta gestión de inventarios, la misma se encuentra: en la utilidad que reportan las existencias en almacén, referida a la cantidad de artículos necesarios para cubrir la demanda, ser oportunos teniendo los artículos en el tiempo y lugar deseado, garantizar la calidad del producto y ofrecer el mejor precio. Si las empresas, no llevan sus inventarios de la manera correcta pueden tener contratiempos en sus actividades comerciales, ya que, al no estar abastecidos de los 24 productos o insumos necesarios no podrán cubrir la demanda del mercado, o en caso contrario, al mantener

existencias por encima de lo requerido, se origina la merma de la mercancía que se encuentre en stock.

**2.2.2.1. Valuación de Inventarios:** La valuación de los inventarios es un tema muy importante al momento de reconocerlos en la contabilidad de las empresas, pues, a partir de ahí se agrega un porcentaje adicional que se conoce como margen de utilidad.

Mamani (2014) nos menciona que la normativa contable NIC 2 establece que los inventarios se medirán por su costo, dicho costo está representado por el precio de adquisición convenido entre sus partes intervinientes comprador- vendedor en una economía relativamente libre; es decir, el valor de mercado de las cosas adquiridas por la empresa en el momento de su adquisición. Cabe mencionar que se debe tener en cuenta que los inventarios no se adquieren a un único importe y, por el contrario, el precio pagado por los inventarios puede resultar distinto en cada oportunidad. Uno de los aspectos más relevantes en el control de los inventarios es el empleo de los métodos de valuación.

La NIC 2 establece que el costo de adquisición comprenderá el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquellos que la empresa puede recuperar posteriormente de las autoridades fiscales), transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen para determinar el costo de compra.

Existen métodos para la valuación según el artículo 62° de la ley del Impuesto a la Renta. Cuando la empresa escoge uno de los muchos métodos, éste debe aplicarlo por todo el periodo.

**1. Métodos de Evaluación con Relación al Impuesto a la Renta.** De conformidad con el artículo 62° de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes, empresas o sociedades en razón de la actividad que desarrollen, deberán practicar inventarios, valorar sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente.

**2. Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS).** Mediante este método los bienes comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, los productos que queden en existencia final serán los adquiridos o

producidos recientemente.

**3. Promedio Ponderado.** Requiere considerar las cantidades de unidades incorporadas con distintos precios, de tal forma que se le dé importancia al volumen de las unidades producidas; posteriormente, la suma de precios totales se divide entre el total de las unidades. Este método teóricamente determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente, es decir este método tiende a nivelar las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos. El procedimiento para evaluar los inventarios bajo el método promedio, es considerar que cuando se reciben materiales o mercaderías disponibles para la venta o consumo. El nuevo precio resultante se emplea entonces para valorizar la salida de las existencias y el inventario al final de un periodo.

**4. Identificación específica.** Significa que puede identificarse para cada producto el costo incurrido en el mismo, cuando los productos que se venden son distintos o para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables.

**5. Inventario al detalle o por menor.** Se utiliza a menudo en el sector comercial al por menor para la medición de inventarios, cuando haya un gran número de artículos que roten velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original, a menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

**6. Existencias básicas.** Las empresas que emplean este método suponen que una fábrica debe tener en existencia en todo momento una cantidad mínima de materia prima y suministros, en función de una reserva destinada a hacer frente a la producción y a las necesidades de los clientes. Estas existencias mínimas se valúan a los precios considerados como normales a través de un periodo más o menos largo, y

pueden llevarse en los libros en forma similar a un activo fijo, mientras que las existencias que exceden de las normales o básicas se valúan de acuerdo con alguna otra base; por lo general, el precio o costo de mercado, según el que sea más bajo. La teoría en que se basa este método es de en qué las normales pueden equipararse al activo fijo de fábrica, puesto que representan, en efecto, una inversión fija de capital y deben valuarse de acuerdo con las mismas bases del activo fijo. Se admite que las partidas que componen el valor de dichas existencias permanecen invariables, mientras el volumen de las mercancías se mantiene a nivel normal. (p.8-9).

#### **2.2.2.2. Políticas de inventario**

Tincopa y Mantilla (2008) sostiene que:

En la mayoría de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente alta y producen efectos importantes sobre todas las funciones principales de la empresa. Cada función tiende a generar demandas de inventario diferente y a menudo incongruente:

**Ventas.** Se necesitan inventarios elevados para hacer frente con rapidez a las exigencias del mercado.

**Producción.** Se necesitan elevados inventarios de materias primas para garantizar la disponibilidad en las actividades de fabricación; y un colchón permisiblemente grande de inventarios de productos terminados facilita niveles de producción estables.

**Compras.** Las compras elevadas minimizan los costos por unidad y los gastos de compras en general.

**Financiación.** Los inventarios reducidos minimizan las necesidades de inversión (corriente de efectivo) y disminuyen los costos de mantener inventarios (almacenamiento, antigüedad, riesgos, etc.).

Los propósitos de las políticas de inventarios deben ser:

- Planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios.

A través de control, mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado. Los niveles de inventario tienen que mantenerse entre dos extremos: un nivel excesivo que causa costos de operación, riesgos e inversión insostenibles, y un nivel inadecuado que tiene como resultado la imposibilidad de hacer frente rápidamente a las demandas de ventas y producción (p.1)

### **2.2.3. Estados financieros**

Enciclopedia financiera (s.f.) define que:

Los estados financieros básicos o estados contables básicos los podemos definir como un registro formal de las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. Más detalladamente:

Los estados financieros son un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y cuál es su situación financiera actual. Los tres estados financieros básicos son el (1) balance, que muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha establecida; (2) estado de resultados, que muestra cómo se obtiene el ingreso neto de la empresa en un período determinado, y (3) el estado de flujo de efectivo que muestra las entradas y salidas de efectivo producidas durante el período.

Guajardo (2008) sostiene que:

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y, en general, de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. Los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez (p. 148).

Por lo tanto, los objetivos de los estados financieros recaen en la toma de decisiones ya que suministra información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financieras.

Se pretende que la información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas, también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia. Las entidades realizan estos estados financieros para analizar si pueden mantener o vender su inversión en la empresa, o si continuar o reemplazar a los administradores encargados de la gestión de la empresa.

**2.2.3.1. Estado de Situación Financiera.** Apaza (2001) sostiene que:

Muestra el activo de la empresa (lo que posee) y su pasivo (lo que debe) en determinado momento. La diferencia entre ambos conceptos es el patrimonio.

Los valores del activo, del pasivo y del capital contable que aparece en el balance general publicado de una empresa se miden según los costos históricos de adquisición y según las Normas Internacionales de Contabilidad (NICS). (p.82).

Guajardo (2008) afirma que:

Estado de situación financiera (balance general) Este informe, que también se conoce como balance general, presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento. En él se muestra el monto del activo, pasivo y capital contable en una fecha específica, es decir, se presentan los recursos con que cuenta la empresa, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los dueños.

Las cuentas de activo se ordenan de acuerdo con su liquidez, es decir, su facilidad para convertirse en efectivo, por tanto, existen dos categorías: activo circulante y activo no circulante o fijo. En la sección de activo circulante se ubican las cuentas de efectivo en caja y bancos, inversiones temporales, cuentas por cobrar, inventarios, entre otras. En el activo no circulante o fijo se incluyen las cuentas de terrenos, edificios, depreciaciones, equipo de transporte, así como mobiliario y equipo.

Adicionalmente están los activos intangibles como marcas registradas, franquicias, derechos de autor y otras. El pasivo se clasifica en: pasivo a corto plazo y pasivo a largo plazo. En el primero se incluyen todas aquellas deudas que tenga un negocio cuyo vencimiento sea en un plazo inferior a un año. Por ejemplo, las cuentas por pagar a proveedores, intereses por pagar, impuestos por pagar, entre otras. La sección de pasivo a largo plazo incluye deudas con vencimiento superior a un año.

Por otro lado, hay elementos que integran tal como: Guajardo (2008) afirma los elementos que integran el Estado de Situación Financiera son: los recursos, las deudas y el patrimonio de la entidad cuya situación financiera se presenta en el mismo.

Los elementos anteriores tienen dentro de la técnica contable una terminología definida, así que:

Recursos = Activo.

Deudas = Pasivo.

Patrimonio = Capital.

**2.2.3.2. Estados de resultados.** Apaza (2001) nos menciona que Resume la rentabilidad de la empresa durante determinado periodo, de un año en este caso.

Ingresos, ganancias y utilidades significan lo mismo. (p.83).

Por otra parte, Guajardo (2008) nos menciona que: los negocios, como parte de su operación, efectúan una gama muy amplia de transacciones, entre las cuales se encuentran las relacionadas con la generación de ingresos y la erogación de gastos. Por lo tanto, es necesario que exista un estado financiero en el que se determine el monto de ingresos y gastos, así como la diferencia entre éstos, a la cual se le llama utilidad o pérdida, para que los usuarios de la información financiera estén en posibilidad de evaluar las decisiones operativas que incidieron en la rentabilidad del negocio. En general, el estado de resultados, como su nombre lo dice, resume los resultados de las operaciones de la compañía referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo. Del estado de resultados se obtienen los “resultados” de las operaciones para determinar si se ganó o se perdió en el desarrollo de las mismas

Recientemente las normas de información financiera aplicables a la presentación del estado de resultados se han modificado considerablemente.

A continuación, se presentan las directrices más importantes que deben observarse para su elaboración. Las partidas que están incluidas en el estado de resultados se clasifican en:

- a) Partidas ordinarias, las cuales son las relacionadas con el giro de la entidad, es decir, las que se derivan de las actividades primarias que representan su principal fuente de ingresos, aun y cuando no sean frecuentes. Asimismo, en esta categoría se incluyen otros ingresos y gastos, los cuales comprenden los ingresos y gastos que se derivan de operaciones incidentales.
- b) Partidas no ordinarias, las cuales son las que se derivan de las actividades que no representan la principal fuente de ingresos para la entidad. Generalmente estas partidas son infrecuentes, como puede ser la cancelación de una concesión, una expropiación. Estas partidas no ordinarias sustituyen a las partidas extraordinarias mencionadas anteriormente en la normatividad de la información financiera. (p.149).

**2.2.3.3. Estructura del estado de resultados.** Apaza, M. (2006) nos menciona lo siguiente:

**A. Ventas (Ingresos).** Los objetivos esenciales de este análisis son:

- Conocer en qué proporción colabora cada producto, línea o sector en las ventas.
- Conocer la estabilidad y tendencia de las ventas de cada producto, línea o sector.
- Conocer el comportamiento de cada producto, línea o sector respecto de los de la competencia o de la media nacional.

Cada producto tiene su propio ritmo de crecimiento, su propia rentabilidad y sus propias posibilidades de expansión. Los métodos para la obtención de estos parámetros son muy variados. Análisis esenciales y técnicas más usuales:

- Análisis de la composición de los ingresos: realizado mediante el estado porcentual, es decir del porcentaje con que cada producto, línea o sector contribuye al total.
- Análisis de la estabilidad y tendencia de los ingresos: realizado mediante el análisis del estado porcentual de tendencias.
- Análisis respecto a la competencia o media nacional: realizado en base a la contribución o desviación porcentual respecto de las mismas.

**B. Costo de Ventas.** Debe tenerse bien presente cuando realizan comparaciones de costo que no existe método uniforme y único de clasificación que permita la distinción clara e inequívoca entre costo y gasto y entre diferentes tipos o categorías de los mismos.

Es importante, por otra parte, obtener la mayor cantidad de datos acerca de los distintos componentes del costo (materia prima, mano de obra, etc.), así como de las distintas categorías de costos de producción ya que ello permite realizar la separación de cada uno de los costos en sus componentes fijos y variables (...)

Este análisis de detalle y la clasificación en costos fijos y variables permite, además del cálculo de la utilidad bruta, el análisis y cálculo del punto de equilibrio que es el volumen de actividad en el que la utilidad es nula, es decir determina las ventas mínimas necesarias para que los ingresos igualen a los gastos. Por debajo de este punto la empresa tiene pérdidas y por encima obtiene utilidad. Sin embargo, la importancia de su determinación no estriba tanto en el hecho de conocer el punto de utilidad a cero, sino

que su evaluación es útil para la determinación de los precios a distintos niveles de actividad.

**C. Utilidad Bruta.** La diferencia entre ventas y su costo es la utilidad bruta. La expresión de esta utilidad como porcentaje respecto a las ventas ya nos permite realizar un primer análisis del mismo.

Según sean las características del sector al que pertenezca la empresa el margen de utilidad será mayor o menor ya que este depende de factores tan diversos como la cuantía de las inversiones, la competencia, la magnitud del mercado potencial, etc.

Un análisis en profundidad de las variaciones de la utilidad bruta debe distinguir y evaluar si estas se han producido por:

- Un cambio del volumen de ventas.
- Un cambio del precio unitario de venta.
- Un cambio de costo unitario.
- Un cambio conjunto de algunas de las anteriores.

Sin embargo, para realizar esta evaluación necesitamos conocer para cada producto el número de unidades vendidas, el precio unitario y el costo unitario (...) (P.43)

**2.2.3.4. Análisis de la utilidad.** Rengifo y Vigo (2014). Decimos que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo o remanente por distribuir.

Este método consiste de evaluación de económica que se basa en la valoración de las preferencias o utilidades de los individuos.

Una vez determinadas estas utilidades se calculan y se comparan con las ratios (coste/utilidad) de cada una de las alternativas y luego se elige la ratio de menor coste/utilidad.

#### **2.2.4. Rentabilidad**

Según Joaquim (2011), demuestra que “el concepto más generalmente utilizado de tasa de rentabilidad se refiere a la relación entre los Resultados o Beneficios obtenidos en un periodo (usualmente un año), y los Capitales (o recursos) Propios de la empresa durante ese periodo.” (pág. 3)

Asi mismo, Setzer & Angel(2012), sustentaron que: La norma de Información Financiera (NIFF) A-3 (Apéndice C) define como la rentabilidad como la capacidad de la

entidad para generar utilidades o incremento en los activos netos; sirve para medir la utilidad neta o los cambios de los activos netos en la entidad, en relación con sus ingresos, su capital contable o su patrimonio contable y sus propios activos. (pág. 71)

Por otro lado, Lizcano (2004), demostró que la rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

Mediante un análisis se define entonces que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Desde luego, resulta equívoco pensar que el mayor volumen de ventas se traduce en utilidad, esto no siempre es así, el crecimiento deberá ir acompañado de un cuidadoso control del costo de lo vendido, del costo de lo fabricado y de los gastos de operación a fin de mantener una mejor proporción de rendimiento, tarea que compete a la administración del negocio.

**2.2.4.1. Objetivo de la rentabilidad.** (Marketing, 2007) La elección del objetivo de rentabilidad, que va a determinar la meta de beneficios de la empresa, tampoco puede ser realizada de forma subjetiva o caprichosa.

Es decir, que es necesario seguir un proceso formal de análisis y evaluación que permita elegir la opción más conveniente, caso por caso, para la empresa. Ese proceso está integrado por tres grandes fases que, a su vez, se subdividen en diferentes aspectos; a saber:

**Fase 1.** Evaluación del comportamiento histórico de la empresa, que implica el análisis de:

- Las estadísticas operativas de la empresa.
- La cuenta de explotación.

- El balance de situación.
- La elaboración y análisis de los ratios e índices financieros. Realización de análisis comparativos.

**Fase 2.** Análisis y evaluación de los factores internos (fortalezas y debilidades); es decir, evaluación de:

- Capacidad de dirección.
- Capacidad de innovación.
- Marketing.
- Base de consumidores o clientes.
- Finanzas.
- Producción u operaciones.

**Fase 3.** Análisis y evaluación de los factores externos (entorno de la empresa); es decir, evaluación de los cinco elementos básicos que integran el entorno:

- Situación y características de los mercados.
- Avances en el área de la tecnología.
- Disposiciones y decisiones del gobierno.
- Sector en el que opera la empresa y su competencia.
- Situación general de la economía del país.

**2.2.4.2. Importancia del Análisis de la Rentabilidad.** Según (Apaza, 2011) explica que es importante el análisis de rentabilidad por que se enfoca en la capacidad de una empresa para generar utilidades. Se refleja en los resultados de operación de la empresa que se reportan en su estado de resultados integrales.

El análisis de rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos DISPONIBLES de un negocio.

La capacidad para generar utilidades también depende de los activos que la empresa tenga disponibles para su uso en las operaciones, los que se reportan en su estado de situación financiera.

Por lo tanto, se usa la relación que existe entre el estado de resultados integrales y el estado de situación financiera para evaluar que tal rentable es un negocio.

**2.2.4.3. Análisis de la rentabilidad.** Una empresa ha logrado una rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones ( ). Para poder ver este punto debemos de

comparar la utilidad que se ha generado del Estado de Resultado con el monto invertido (Activo). Entonces, ¿Una empresa puede lograr una mayor utilidad en un periodo, pero una menor rentabilidad? La respuesta es sí. (p. 35-36).

**2.2.4.4. Ratios o indicadores financieros.** Apaza (2001) sostiene que:

La información contable puede ser procesada, con el objeto de obtener datos que faciliten la determinación del riesgo crediticio de una empresa en alguna operación bancaria. Las herramientas más usadas son los cocientes financieros del balance general y del estado de ganancias y pérdidas.

Los cocientes financieros se obtienen de la razón entre dos saldos obtenidos de las diferentes partidas, o grupos de ellas, del balance o del estado de ganancias y pérdidas o combinación de ellas. La definición dada es bastante amplia, con lo cual la información que arrojaran dichos cocientes podría ser altamente cuestionable y poco generalizada en su uso. Por tal motivo, espontáneamente algunos círculos financieros han seleccionado un grupo de cocientes que se caracterizan, en primer lugar, por su facilidad de cálculo, ya que la construcción de ellos se realiza a partir de la información pública y solo requiere emplear matemática básica. (p.585).

En otras palabras, los ratios o indicadores financieros ayudarán a los usuarios de los estados financieros a evaluar la situación de la empresa, pero no se utilizan todos, sólo un grupo en específico son los más usados.

Los más destacados son

- Capital de trabajo. - este índice se obtiene de la diferencia entre el activo corriente y el pasivo de igual carácter. Por lo general se espera que este resultado sea positivo, lo cual no es aplicable a todo tipo de industria.
- Razón corriente. - se obtiene de la división entre el activo y el pasivo, ambos corrientes. Es importante notar que gran parte de las partidas contenidas en el pasivo de corto plazo se encuentran muy próximas a su valor económico, lo que es cuestionable en el caso del activo corriente.
- Prueba ácida. - se obtiene en forma similar al índice anterior, pero se descuenta del activo de corto plazo la partida de inventario, debido a que la valorización de esta es cuestionable. Por lo general, se espera que este cociente sea cercano a 1.
- Días promedio de cobro. - este índice entrega información referente al promedio

anual de días que demanda la cancelación de las cuentas por cobrar. En estricto rigor, para la obtención del día promedio de créditos que la empresa otorga a sus clientes debieran considerarse solamente las ventas a plazo, y no el total de ventas

- Días de promedio de los inventarios. - este cociente entrega el dato relativo al promedio anual de días en que las existencias estuvieron en almacén o en stock, permitiendo inferir el grado de liquidez de los inventarios.

- Patrimonio neto. - entrega información depurada en torno al patrimonio contable que efectivamente posee la empresa. Para obtener este valor, al patrimonio total se le restan los activos intangibles y la cuenta corriente de socios. El objeto de este indicador es entregar el valor de liquidación de la empresa en términos contables.

- Cocientes de endeudamiento (solvencia). - Estos índices entregan información relacionada con la solvencia de la empresa, con énfasis en el largo plazo y analizando a la vez la capacidad de la empresa lograr un mayor financiamiento externo.

- Total, pasivo sobre patrimonio neto. - es un índice muy utilizado al momento de determinar el riesgo crediticio de una empresa ya que entrega las veces en que el valor de liquidación contable de las empresas es capaz de cubrir el total de pasivos.

- Deuda bancaria sobre patrimonio neto. - indicador particularmente importante para las instituciones financieras, ya que supone que la deuda bancaria cuenta con garantías y otras provisiones. (p.585).

Por otro lado, Guajardo (2008) también nos menciona algunas ratios:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \quad \text{Margen de utilidad}$$

Este indicador financiero mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos.

Rendimiento sobre el capital contable.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Este indicador mide el rendimiento de la inversión neta, es decir, del capital contable. Mediante él se relaciona la utilidad neta que ha generado una organización

durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. El rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en qué medida una compañía ha generado rendimientos sobre los recursos que los accionistas han confiado a la administración. (p.159).

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Actividad Económica**

Son actividades económicas todos los procesos que tienen lugar para la obtención de productos, bienes y/o servicios destinados a cubrir necesidades y deseos en una sociedad en particular. Teniendo como referencia las cinco principales actividades económicas: la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería y la explotación forestal.

### **2.3.2. Existencias**

Se puede definir como inventarios o existencias a aquellos bienes poseídos por la empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o para su transformación o incorporación al proceso productivo.

### **2.3.3. Ratios**

Son indicadores para analizar los estados financieros y llegar a tener una idea de cómo se encuentra la empresa, si tiene liquidez o hace frente a sus deudas, se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros de una empresa.

### **2.3.4. Estados Financieros**

Son documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, donde se refleja la situación económica y financiera de una empresa, y también el desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa.

### **2.3.5. Normas internaciones de contabilidad**

Son un conjunto de estándares con el fin de establecer cómo deben presentarse los estados financieros, desde lo que debe presentarse hasta la forma en que debe presentarse. En la actualidad las nuevas normas de contabilidad emitidas por este comité son conocidas como NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

### **2.3.6. Utilidad**

Se entiende como el interés o provecho que se obtiene de algo, en términos

económicos podemos hablar de ganancias.

### **2.3.7. Utilidad bruta**

Podemos definir a la Utilidad bruta como la diferencia entre los ingresos de una empresa y los costos de ventas. La utilidad bruta muestra qué tan lucrativo puede ser un incremento en las ventas y qué tan bien puede resistir la empresa una caída en las ventas.

### **2.3.8. Rentabilidad:**

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

### **2.3.9. Situación económica**

Hace referencia al estado de la empresa para hacer frente a su endeudamiento, se dice que la empresa está bien económicamente cuando tiene dinero para hacer frente a sus deudas.

## **2.4. Hipótesis**

La Implementación de un sistema de control de inventarios influye de manera favorable en la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO, en el distrito de Trujillo, año 2021.

## **2.5. Variables. Operacionalización de Variables**

**Variable independiente:** control de inventario

**Variable dependiente:** rentabilidad

### **2.5.1 Operacionalización de Variables**

**Tabla 1***Operacionalización de las variables*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicador	Instrumento	Escala de Medición
<b>Variable Independiente</b> Control de inventario	<b>Control de inventario:</b> Es un instrumento que permite la eficiencia de los recursos de la empresa.	Control de inventario será calculado con el análisis de los kardex.	control	Procedimiento y políticas implementados para el inventario físico.	Guía de registro de datos	Nominal
			Inventario	Rotación de inventario. Perdida por deterioro de los productos . % de reducción de costos y gastos		
<b>Variable Dependiente</b> Rentabilidad	<b>Rentabilidad:</b> es la capacidad que tiene la empresa para aprovechar sus recursos y generar utilidades.	<b>Rentabilidad</b> Será evaluado con el análisis de los EE.FF.	Rentabilidad económica	Utilidad neta/ventas	Estados financieros	Nominal
			disminución de costos y gastos en el área de almacén.	Margen operacional.		

*Fuente:* Elaboración por Quiroz y Zavaleta (2021)

### III.METODOLOGIA

#### 3.1. Tipo y Nivel de Investigación

El diseño de la presente investigación es: **Pre experimental**

#### 3.2. Población, marco muestral, unidad de análisis y muestra

##### 3.2.1. Población

Estará conformada por todos los estados financieros y documentos anexos relacionados con los ingresos y egresos de los productos de la empresa Distribuidora Franco a junio del 2020.

##### 3.2.2. Marco muestral

Documentos de las transacciones del área de almacén y estados financieros de la empresa Distribuidora Franco a junio del 2020.

##### 3.2.3. Unidad de análisis

Las diversas operaciones en el área de almacén de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO.

##### 3.2.4. Muestra

Constituida por la misma población, por ser sus elementos de tamaño reducido se trata de una muestra censal.

#### 3.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación

##### 3.3.1. Técnicas

- **Análisis documental.** Se analizará los estados financieros en el periodo de junio antes y después de la implementación del sistema de control de inventarios y documentos anexos.
- **Entrevista.** Se aplicará una serie de preguntas al contador de la empresa para conocer acerca del procedimiento del manejo del control de inventario y su situación actual en la utilidad de la empresa

##### 3.3.2. Instrumentos

Se elaboró en

- Hoja de recolección de datos: es un instrumento donde se registrará los datos de los estados financieros y documentos anexos que va a permitir elaborar las ratios de la rentabilidad antes y después de la aplicación de la empresa en el periodo de investigación.

- Se elaboró en base a los requerimientos de datos para el logro de los objetivos y comprobación de la hipótesis.

### 3.4. Diseño de Contrastación

El diseño que se utilizó en nuestra investigación es el diseño pre experimental con un grupo con pre-prueba ~ post-prueba.

Siendo su grafica la siguiente:

O1 \_\_\_\_\_ X \_\_\_\_\_ O2

Donde:

**O1:** es la utilidad antes de aplicar el sistema de control de inventarios.

**X:** es el sistema de control de inventarios.

**O2:** es la utilidad después de aplicar el sistema de control de inventarios.

### 3.5. Procesamiento y Análisis de Datos

- Datos de los estados financieros fueron registrados en hojas diseñadas por los autores en base a los objetivos propuestos y sirvieron para la elaboración de la base de datos correspondientes en el programa Excel, para su posterior procesamiento en el programa SPSS V.23.
- Los resultados son presentados en cuadros estadísticos de dos variables con ratios correspondientes a la rentabilidad antes y después de aplicar el sistema de control de inventarios.
- Para facilitar la comprensión de los resultados se presentarán gráficos de barras.
- Para determinar si existe diferencia significativa entre las ratios económicas antes y después de implementado el sistema, se aplicó la prueba T student para diferencias de proporciones, si  $P < 0,05$  existirá diferencia significativa esperando sea favorable a la hipótesis propuesta.

Con los datos registrados en las hojas de recolección se construirá la base de datos en el programa Excel, para ser transferidos posteriormente al software estadístico SPSS versión 25 para el correspondiente procesamiento requerido para el cumplimiento de objetivos e hipótesis.

### ***Estadística descriptiva***

Los resultados serán presentados en cuadros y variantes conteniendo las ratios de utilidad antes y después de aplicación del sistema. Para facilitar la comprensión de estos resultados se presentará gráficos de barras.

### ***Estadística inferencial***

Para demostrar que la aplicación del sistema contribuye la mejora de utilidad se aplicara la prueba T student para datos pareados o su equivalente prueba no paramétrica para diferencia de ratios. Si  $P < 0,05$  la diferencia será significativa esperando la confirmación de la hipótesis.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Historia de la Empresa:**

La empresa ferretera DISTRIBUIDORA FRANCO, es una empresa del sector construcción en Trujillo, iniciando sus actividades el 20 de Enero del 2016; como principal actividad económica es la venta al por mayor de artículos de ferretería, materiales de construcción, y productos de luminarias y griferías. La empresa cuenta con un almacén; así también con una gran variedad de proveedores y trabajadores almaceneros; y asistentes contables.

Encargada de abastecer a diferentes distritos de la libertad, por su buen precio en productos de luminarias led y griferías.

### **4.1. Análisis e interpretación de resultados**

A continuación, mostramos los resultados obtenidos de acuerdo a los objetivos planteados, los cuales son, realizar un diagnóstico de la situación actual del almacén, diseñar e implementar y realizar un cuadro comparativo del antes y después de las mejoras de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO, obteniendo resultados cuantitativos que nos permitieron sustentar adecuadamente cada uno de los objetivos.

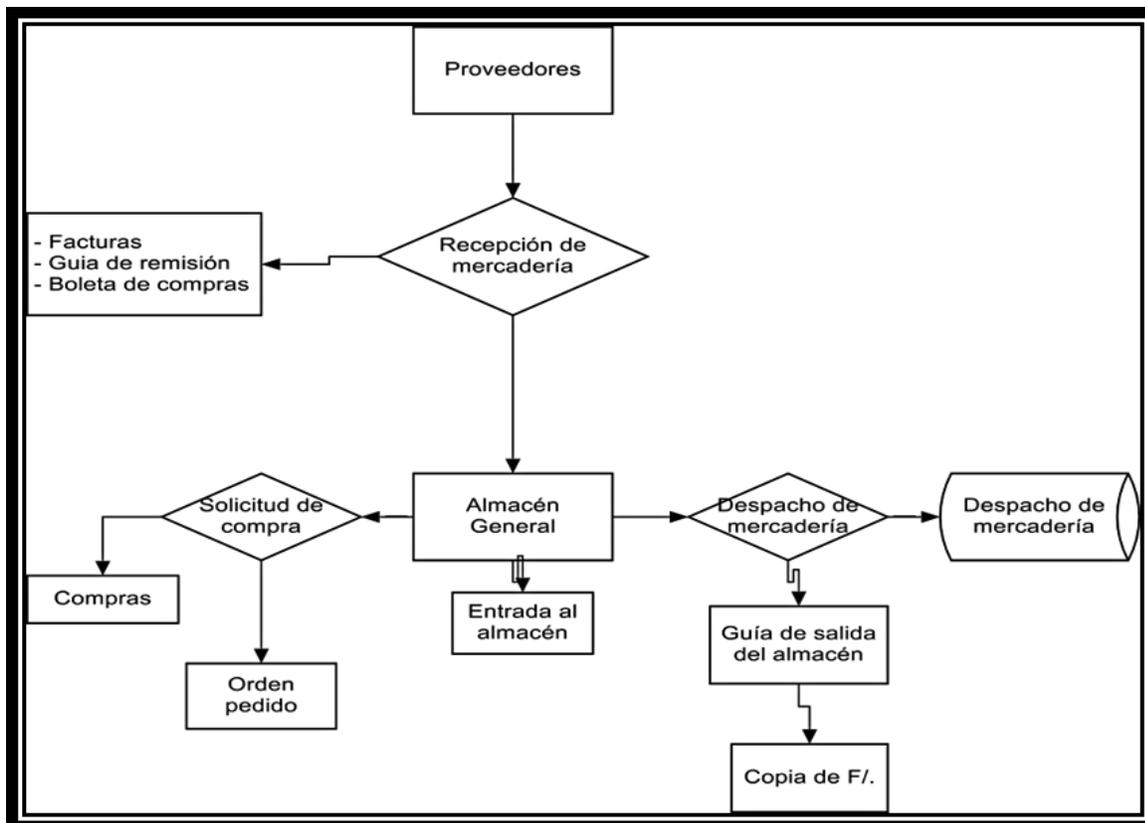
#### ***4.1.1. Diagnóstico de la Situación actual del sistema del almacén para definir los procesos de ventas, inventario y factura de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO.***

**4.1.1.1. Proceso de almacén.** La actividad que se realizan en la Empresa Distribuidora Franco, actualmente se basa en la experiencia, que a través de los años el

propietario ha logrado obtener, sin utilizar procedimientos ni políticas que permitan efectuarlas de manera eficiente. Estos procesos fueron analizados mediante el cuestionario en la figura N°30 (Ver anexo 5), además fueron explicados por el jefe del almacén en la entrevista realizada (ver anexo 6). El Jefe señaló que el procedimiento del manejo de inventario no cuenta con políticas establecidas para el adecuado cumplimiento de funciones y normas para los trabajadores del área. El proceso se inicia cuando el proveedor llega a la empresa con la mercadería solicitada acompañando de los documentos respectivos como: la factura o la boleta y la guía de remisión. La mercadería es recibida y conducida al almacén general donde es ingresada mediante un registro de entrada de almacén. Pero no existe un control de kardex actualizado. Cuando el almacén revisa un desabastecimiento de mercadería, entonces solicita la compra mediante una orden de pedido, para que la persona encargada de ello, solicite la gestión respectiva. El almacén se encarga de realizar el despacho de mercadería y da salida a los productos solicitados, utilizando el documento Guía de salida de almacén.

**Gráfica 1**

*Proceso del almacén de mercadería.*



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta (2021).

Al revisar el proceso de almacén se detectaron las siguientes deficiencias:

- La persona que recepciona la mercadería es la misma encargada del ingreso del producto al almacén
- No se tiene actualizado el registro de ingreso y salida de mercadería, tampoco se tiene información sobre la valuación de mercadería
- No se realizan inventarios físicos para determinar si la mercadería existente en almacén, concuerda con los registros de control virtual que se registran
- El ingreso de mercadería al almacén se realiza de forma desordenada, no hay una ubicación correcta de cada producto ni tampoco la codificación respectiva para su adecuado control físico.
- El almacén carece de espacio y equipos necesarios para el manipuleo y traslado de productos por lo que hay productos que se deterioran.

**4.1.1.2. Nivel de productos faltantes.** Para establecer el nivel de pérdida de mercadería se realizó el siguiente procedimiento:

- Se revisó los comprobantes de pago de compras y ventas de los meses de enero a junio del 2020, tomando una muestra de los principales productos que vende la empresa, con el fin de realizar un conteo físico de unidades.
- Para procesar la información se consideró el stock inicial, las compras, las ventas y determinar el stock final.

**Tabla 2**

*Resumen de compras, ventas y stock de mercadería.*

REPORTE DE ENERO A JUNIO DEL 2020					
PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	STOCK INICIAL	COMPR AS	VENT AS	STOCK FINAL
<b>Foco led</b>	Caja x 100 und	5508	15000	18000	<b>2508</b>
<b>Baños corona</b>	Caja x 6 und	108	2500	1500	<b>1108</b>
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	110	850	900	<b>60</b>
<b>Grifería delly</b>	Caja x 150 und	109	2196	1850	<b>455</b>

<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und	356	1979	2100	<b>232</b>
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und	289	1755	1900	<b>144</b>
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und	400	798	1198	<b>0</b>
<b>Paneles led</b>	<b>Caja x 10 und</b>	<b>120</b>	<b>654</b>	<b>610</b>	<b>164</b>

*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

En la tabla N° 2 se muestra el nivel de faltantes y sobrantes de los productos a través de unidades físicas.

Se muestra un reporte de los meses de enero al 30 de junio se realiza un inventario físico donde se determina el nivel de faltantes de mercadería.

- Se tomó en cuenta el inventario al 01 de enero del 2020, que se realizó con el fin de realizar el Estado de Situación Financiera de la empresa distribuidora Franco.
- Se registró las compras en unidades físicas de los productos, así como las unidades vendidas, la fórmula empleada fue:

$$\text{Stock inicial} + \text{compras} - \text{ventas} = \text{stock final}$$

### Tabla 3

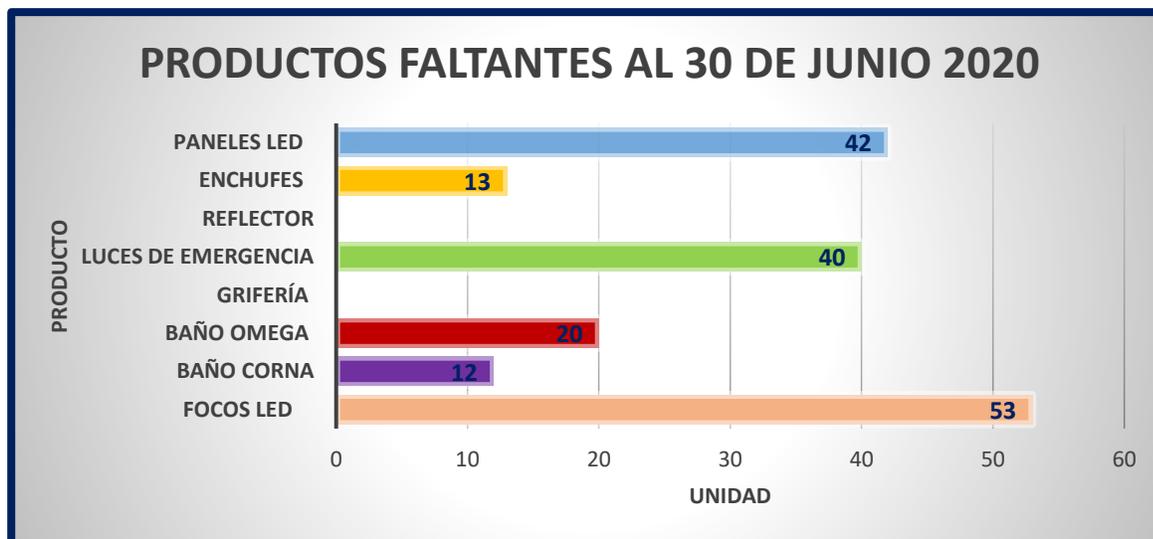
*Cantidad de productos faltantes y sobrantes al 30 de junio.*

SEGÚN EL INVENTARIO AL 30 DE JUNIO DEL 2020					
PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	STOCK FINAL SEGÚN DOCUMENTOS	STOCK FINAL SEGÚN INVENTARIO	FALTANTES	SOBRANTES
				UNIDADES	UNIDADES
<b>Focos led</b>	Caja x 100 und	250	197	53	
<b>Baño corna</b>	Caja x 6 und	110	98	12	
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	130	110	20	
<b>Grifería</b>	Caja x 150 und	0	3		3
<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und	180	140	40	
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und	33	33		7
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und	300	287	13	
<b>Paneles led</b>	Caja x 10 und	253	211	42	
				180	10

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

## Gráfica 2

Nivel de faltantes de productos.



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En el gráfico 2 se muestra que los productos con mayor nivel de pérdidas por faltantes en focos led.

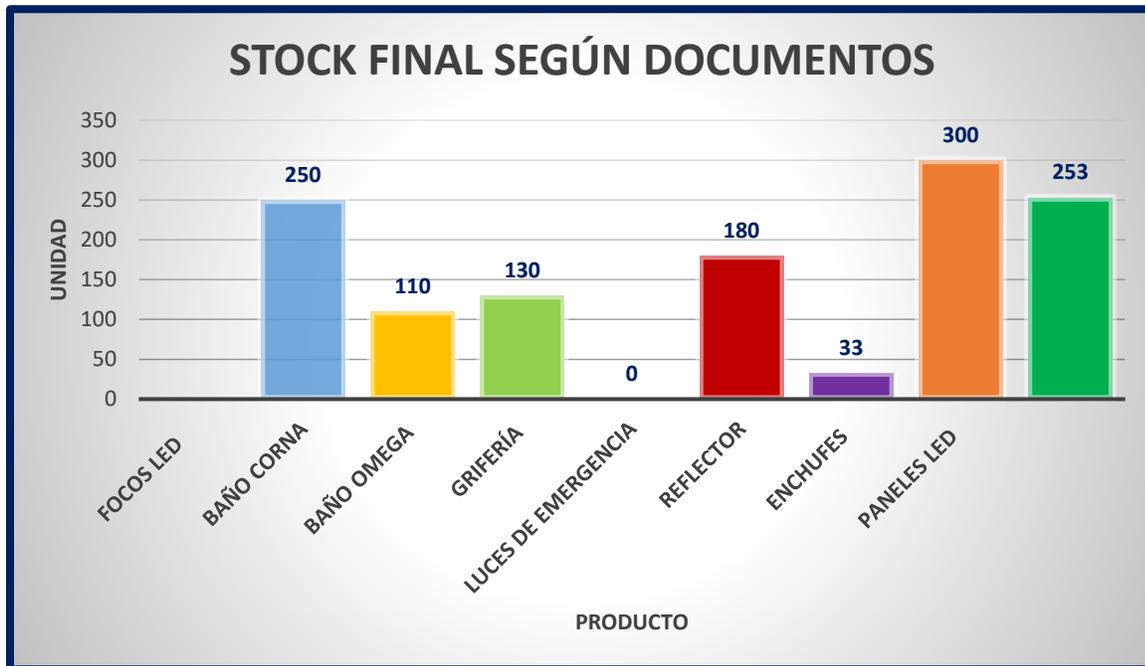
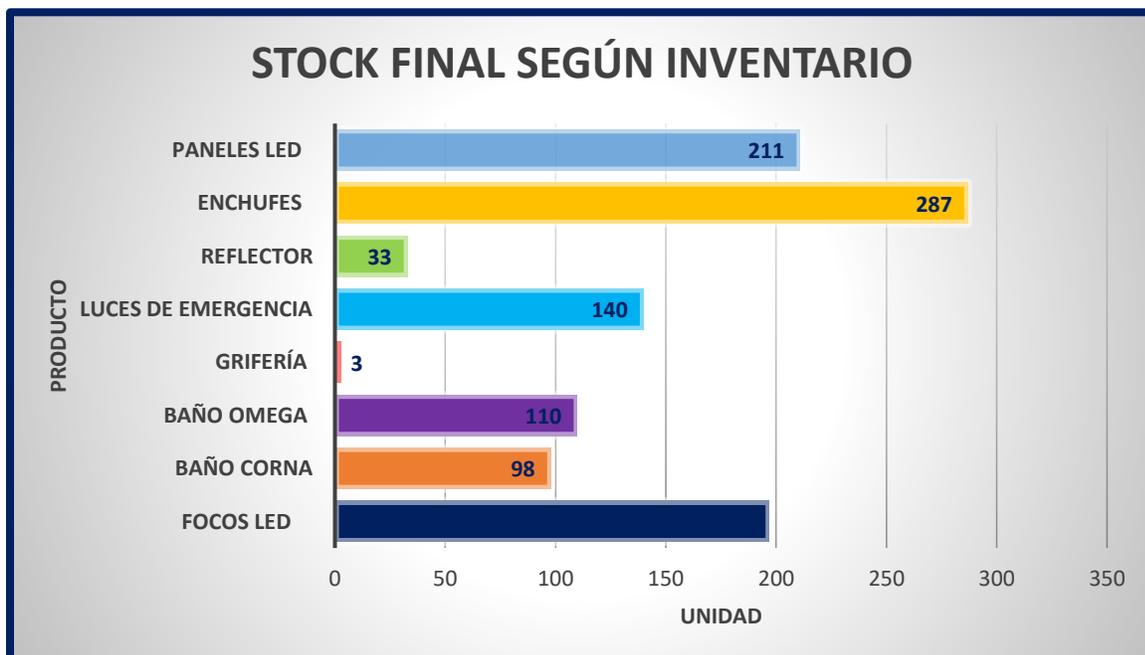
**Tabla 4**

Valorización de productos faltantes y sobrantes al 30 de junio de 2020.

SEGÚN EL INVENTARIO AL 30 DE JUNIO DEL 2020							
PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	STOCK FINAL SEGÚN DOCUMENTOS	STOCK FINAL SEGÚN INVENTARIO	FALTANTES		SOBRANTES	
				UNIDADES	SOLES	UNIDADES	SOLES
<b>Focos led</b>	Caja x 100 und	250	197	53	S/ 1,200.30		
<b>Baño corna</b>	Caja x 6 und	110	98	12	S/ 3,400.10		
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	130	110	20	S/ 4,560.00		
<b>Grifería</b>	Caja x 150 und	0	3			3	S/ 520.00
<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und	180	140	40	S/ 1,200.05		
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und	33	40			7	S/ 450.00
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und	300	287	13	S/ 434.10		
<b>Paneles led</b>	Caja x 10 und	253	211	42	S/ 1,400.35		
				180	S/ 12,194.90	10	S/ 970.00

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la tabla N° 4 se muestra el nivel de faltantes y sobrantes valorizado al 30 de junio del año 2020. Los productos faltantes ascienden a S/. 12,194.90 y los sobrantes S/. 970.00.

**Gráfica 3***Stock final según documentos**Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.**Gráfica 4***Stock final según inventarios*

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

### Gráfica 5

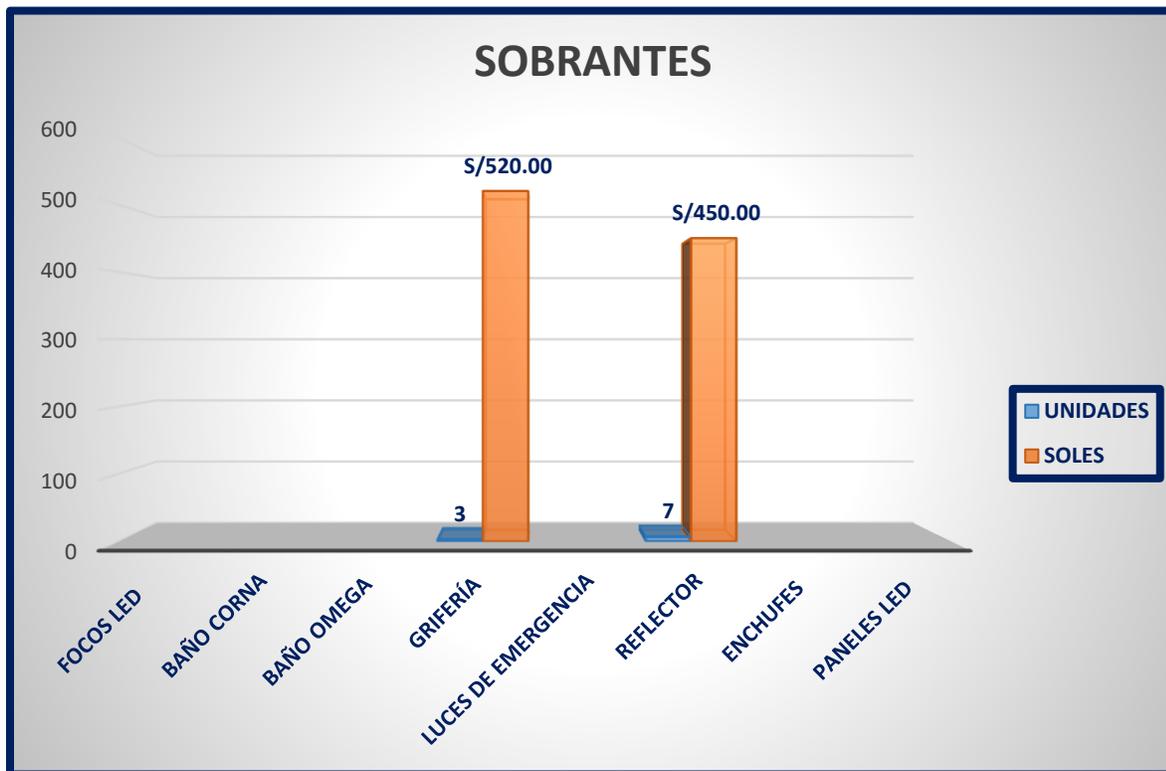
Faltantes



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

### Gráfica 6

#### Sobrantes



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

**4.1.1.3. Nivel de Productos Vencidos y Mermas.** La revisión del almacén se realizó a través de la observación, detectándose productos que figuran con la fecha de vencimiento expirada. Esto sucede porque no hay una distribución ordenada en el almacén. Los productos son vencidos ya que, al no llevar un control ordenado, son vencidos sin tener en cuenta la fecha de vencimiento, por lo que algunos productos ya expiraron y será imposible venderlos a los clientes.

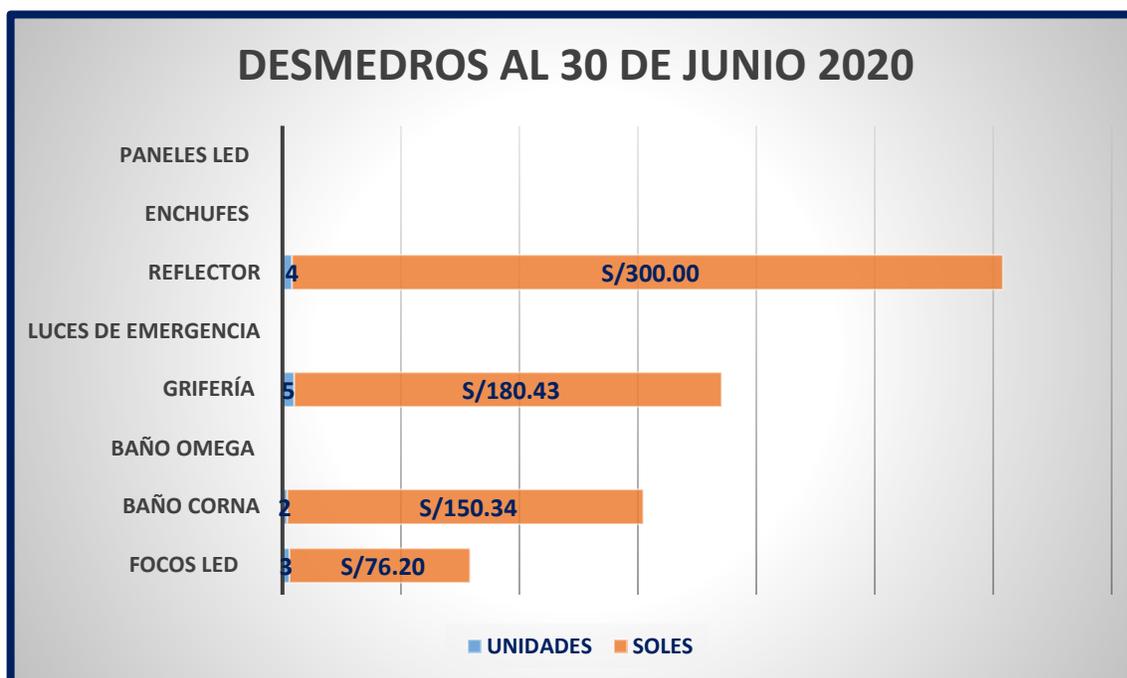
**Tabla 5***Productos Vencidos al 30 de junio de 2020.*

PRODUCTO	DESMEDROS		
	UNIDAD DE MEDIDA		
		UNIDADES	SOLES
<b>Focos led</b>	Caja x 100 und	3	S/ 76.20
<b>Baño corna</b>	Caja x 6 und	2	S/ 150.34
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und		
<b>Grifería</b>	Caja x 150 und	5	S/ 180.43
<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und		
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und	4	S/ 300.00
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und		
<b>Paneles led</b>	Caja x 10 und		
		14	S/ 706.97

*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

### Gráfica 7

Productos vencidos.



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

Al mismo tiempo por la mala manipulación de los productos y el espacio insuficiente del almacén, se detectaron en el mes de junio deterioro de algunos productos que se rompieron (focos y paneles led). Esto fue evidenciado mediante la observación realizada en almacén sobre la manipulación del ingreso y salida de mercadería.

### Tabla 6

Mermas del almacén al 30 de junio de 2020.

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	MERMAS	
		UNIDADES	SOLES
<b>Focos led</b>	Caja x 100 und	6	S/ 330.90
<b>Baño corna</b>	Caja x 6 und	9	S/ 550.60
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	2	S/ 60.78
<b>Grifería</b>	Caja x 150 und		
<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und	8	S/ 200.35
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und		
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und	2	S/ 198.30
<b>Paneles led</b>	Caja x 10 und		
		27	S/ 1,340.93

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta (2021)

En la tabla N°6 se muestra el nivel de productos deteriorados considerando como mermas. El importe asciende a S/. 1,340.93.

### Gráfica 8

*Mermas*



**4.1.1.4. Nivel de Stock de Productos.** La observación realizada en el almacén detectó el poco espacio para el almacenamiento de productos, lo que origina que la empresa deba alquilar un espacio más amplio para acondicionarlo como almacén.

Este poco espacio se genera porque la distribución de la mercadería no es la más adecuada. No hay una planificación, control adecuada de las compras de mercadería porque no existe información sobre el stock necesario de productos que debe mantenerse en la empresa, esto según la entrevista realizada al jefe de almacén (Ver anexo 6)

### Gráfica 9

*Almacén de la empresa Distribuidora Franco*



Fuente: Empresa DISTRIBUIDORA FRANCO.

El alquiler del almacén almacenamiento demanda un desembolso mensual de S/. 950.

#### 4.1.2. Análisis de la Rentabilidad de la empresa **DISTRIBUIDORA FRANCO.**

**EJERCICIO O PERIODO: 2020**

**RUC: 10465519741**

**APELLIDO O NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: DISTRIBUIDORA FRANCO.**

#### **Tabla 7**

##### *Estado de Resultados*

<b>ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO</b>			
		<b>2020</b>	<b>%</b>
VENTAS NETAS	S/.	253,525.00	<b>100.00%</b>
(-)COSTO DE VENTAS	S/.	<u>-195,355.00</u>	<b>-77.06%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/.</b>	<b>58,170.00</b>	<b>22.94%</b>
Gastos de Ventas	S/.	-18,350.00	<b>-7.24%</b>
Gastos Administrativos	S/.	-7,853.00	<b>-3.10%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/.</b>	<b>31,967.00</b>	<b>12.61%</b>

Fuente: Distribuidora Franco.

#### **Gráfica 10**

##### *Ratio de la rentabilidad*

(Utilidad neta /Venta neta) x 100

$$\text{RATIO } \frac{22,536.74}{253,525.00} = 8.89$$

La ratio de la utilidad neta sobre ventas neta es de 8.89

### Gráfica 11

*Estado de Situación financiera.*

ACTIVO	2020		PASIVO Y PATRIMONIO	2020	
	MONTO	%		MONTO	%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
efectivo y equivalente de efectivo	15,800.00	33.66	Sobregiros Bancarios	0.00	0.00
Inversiones Financieras	0.00	0.00	Proveedores (Ctas x Pagar Comerciales)	2,300.00	4.90
Clientes (Cuentas por Cobrar Comerciales) (neto)	1,900.00	4.05	Cuentas por Pagar a partes relacionadas	1,500.00	3.20
Cuentas por Cobrar a partes relacionadas	0.00	0.00	Tributos por Pagar	600.00	1.28
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	Remuneraciones por pagar	0.00	0.00
inventario	24,737.00	52.70	Ctas. por pagar diversas	0.00	0.00
<b>TOT ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>42,437.00</b>	<b>90.41</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>4,400.00</b>	<b>9.37</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00
Inmuebles Maquinaria y Equipos (neto)	4,500.00	9.59	Beneficios Sociales	0.00	0.00
(-) Depreciación y Amort. Acumul	0.00	0.00	Ganancias Diferidas	0.00	0.00
Otros Activos	0.00	0.00			
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>4,400.00</b>	<b>9.37</b>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			Capital Social	20,000.00	42.61
			Capital adicional	0.00	0.00
			Resultados Acumulados	0.00	0.00
			Resultados del Periodo	22,537.00	48.02
			Reservas Legales	0.00	0.00
<b>TOT ACTIVO NO CORRIENTES</b>	<b>4,500.00</b>	<b>9.59</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>42,537.00</b>	<b>90.63</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>46,937.00</b>	<b>100.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>46,937.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Distribuidora Franco.

### Gráfica 12

*Ratio de rotación de Inventario.*

$$\frac{\text{(COSTO DE VENTA/ INVENTARIO)}}{24,737} = 8$$

La ratio de rotación de inventario es de 8

Periodo promedio realización  $180/12 = 15$

- En el año 2020 la empresa roto 7 veces sus inventarios, es decir se tardó en promedio de 15 días.

Periodo promedio realización  $180/12 = 15$

- En el año 2020 la empresa roto 7 veces sus inventarios, es decir se tardó en promedio de 15 días.

**Tabla 8**

*Resumen de gastos que afectan los resultados.*

DETALLE	IMPORTE
Faltante de mercadería	12,194.90
Productos vencidos( desmedros)	706.97
Mermas (deterioro)	1,340.93
Total	14,242.80

*Fuente:* Elaboración Quiroz & Zavaleta

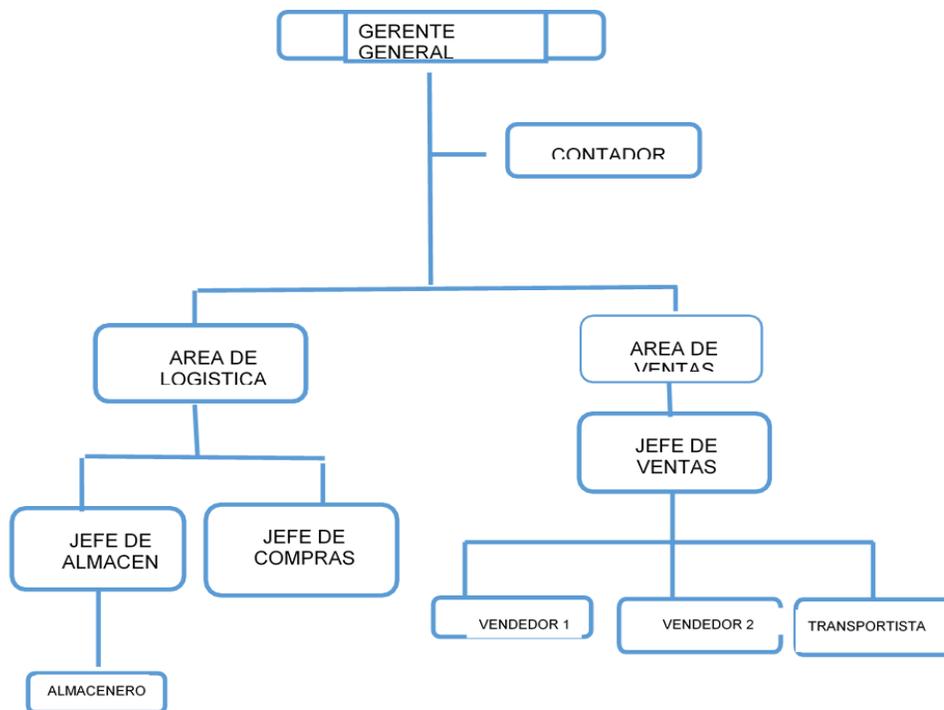
En la tabla N° 8 se muestra el nivel de pérdidas causadas por la falta de control de inventario que asciende a S/14,242.80.

#### **4.1.3. Diseño del Sistema de Control de Inventarios de la Empresa DISTRIBUIDORA FRANCO.**

**4.1.3.1. Diseño de Organigrama.** Antes de establecer el nuevo flujograma de procesos, se diseñó un nuevo organigrama para fijar las responsabilidades y las líneas jerárquicas en la empresa.

**Gráfica 13**

*Organigrama de la empresa*



*Fuente:* Elaborado por Quiroz T. y Zavaleta B.

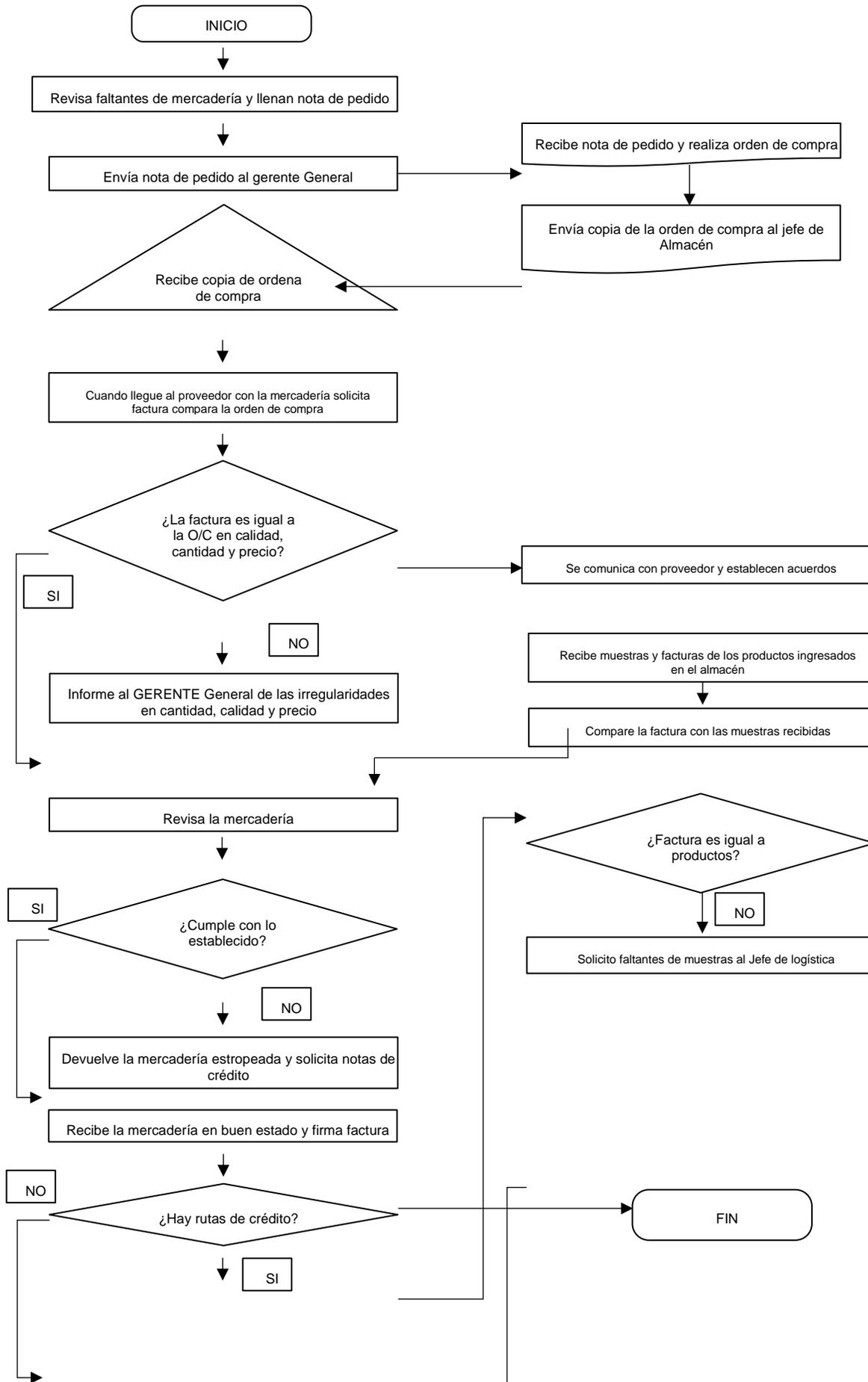
**4.1.3.2. Diseño de flujogramas de procesos.** Flujograma de proceso del ingreso de mercadería.

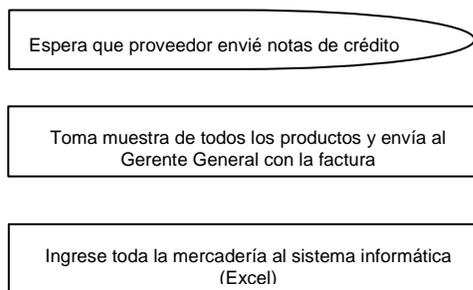
**Gráfica 14**

Ingreso de mercadería.

**DISTRIBUIDORA FRANCO**

**DIAGRAMA DE FLUJO DE INGRESO DE MERCADERIA**





El procedimiento señalado en la gráfica 14 inicia con la revisión del stock y determinación de mercadería faltante, debido a encontrarse el stock cerca de la cantidad mínima, por lo que se genera una nota de pedido al Gerente quién elabora la orden de compra, la cual es enviada al jefe de Almacén quién solicita la compra al proveedor según procedimiento establecido.

Una vez que el proveedor trae la mercadería, es comparada la factura recibida con la orden de compra para verificar si es conforme.

Si la mercadería no cumple con lo especificado en la orden de compra, entonces se comunica al proveedor para que lleguen a un acuerdo a fin de cumplir con el pedido.

Si existe conformidad en el pedido se procede a firmar la factura y la guía de

#### 4.1.3.3. Flujograma de proceso de custodia de mercadería en almacén.

Como se indicó en el diagnóstico, la empresa no realiza inventarios físicos y no existe una clara responsabilidad sobre la custodia de los productos. Es por eso que se realiza el diseño de un proceso para implementar la custodia de la mercadería.

En la figura N°14 , se detalla el proceso que inicia cuando se realiza la recepción de la mercadería al almacén, para ello se comunica a los empleados encargados para que habiliten el espacio adecuado para colocar la mercadería que ingresa.

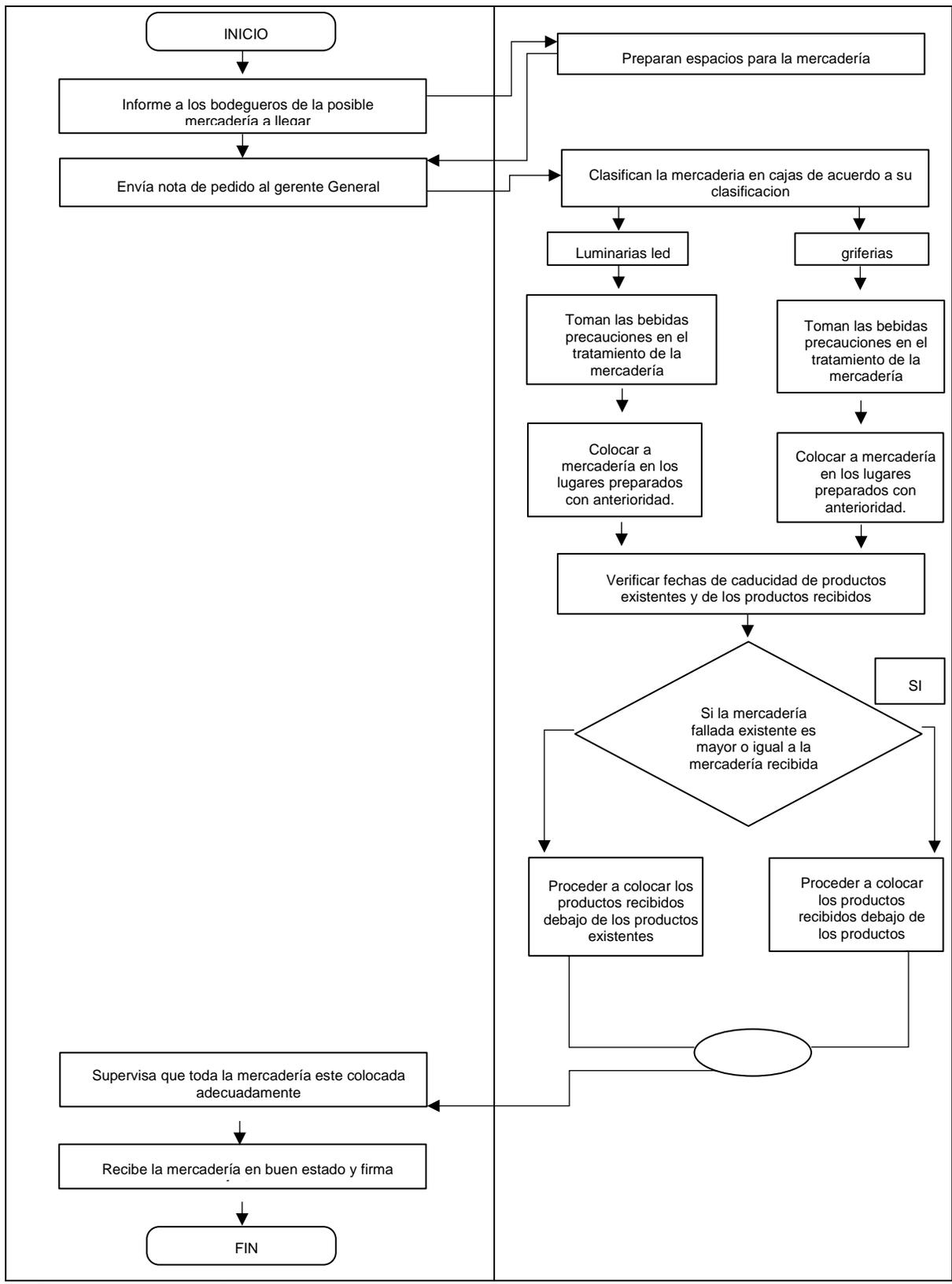
Periódicamente se realiza el proceso de verificar la fecha de vencimiento de los productos para poder disponer su ubicación. El proceso indica que los productos con fecha más cercana al vencimiento deben estar ubicados encima de los productos que tiene fecha de vencimiento más lejana.

La función del jefe de Almacén es supervisar que la mercadería esté debidamente ubica.

#### Gráfica 15

*Flujograma del proceso de custodia de mercadería en almacén*

DISTRIBUIDORA FRANCO	
DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA CUSTODIA DE LA MERCADERIA EN ALMACEN	
JEFE DE ALMACEN	JEFE DE COMPRAS



Fuente: elaboración propia

#### **4.1.2.3. Flujograma de proceso para egreso de mercadería del almacén (por ventas o caducidad).**

En la figura N° 16 se muestra el proceso para realizar la salida de mercadería del almacén en el caso de ventas. La requisición de mercadería se realiza verificando primero el stock existente. El jefe de Almacén es el encargado de emitir el comprobante de egreso e indicar al almacenero que se realice el despacho de productos.

El almacenero entrega la mercadería al vendedor y hacen firmar los comprobantes de egreso.

Si la salida de productos se hace porque el producto ha caducado (fecha de vencimiento menor a la fecha actual), primero se debe de solicitar el informe de productos caducados al almacenero.

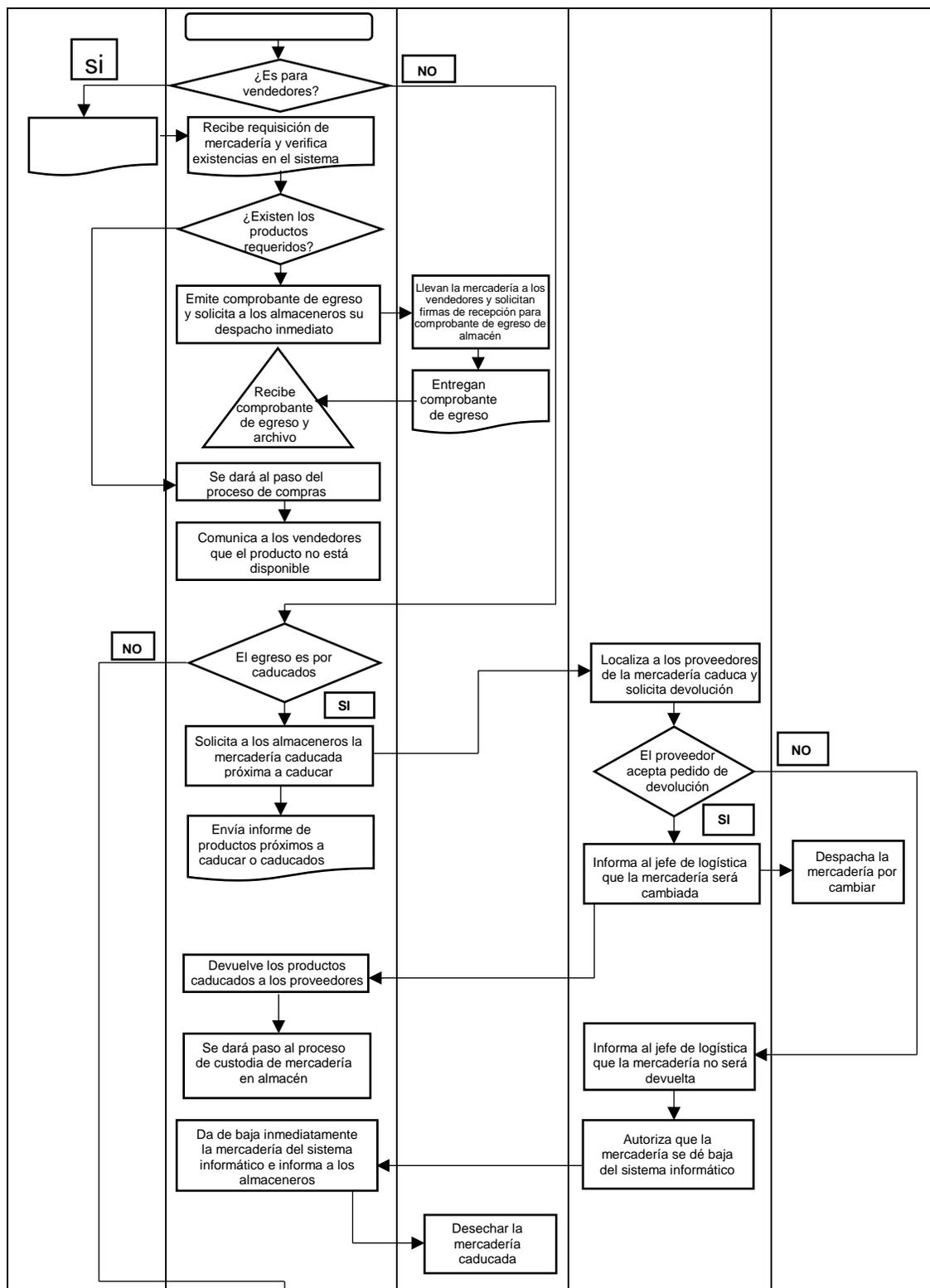
Mediante este reporte se determina los productos que son entregados al proveedor, emitiéndose el documento respectivo. Paralelamente, la salida es registrada en los kardex respectivos.

Por lo que se debe descargar de los kardex correspondientes, los productos caducados.

**Gráfica 16**

*Flujograma para egreso de mercadería del almacén por venta y caducidad.*

<b>DISTRIBUIDORA FRANCO</b>				
<b>DIAGRAMA DE FLUJO PARA EGRESO DEMERCADERÍA DE ALMACÉN</b>				
<b>VENEDORES</b>	<b>JEFE DE LOGÍSTICA</b> <b>INICIO</b>	<b>ALMACENEROS</b>	<b>JEFE DE ALMACÉN</b>	<b>PROVEEDOR</b>



Fuente: elaboración propia.

#### 4.1.3.4. Diseño de Políticas del Sistema de Control de inventarios.

El sistema de Control de inventarios debe contar con el soporte de adecuadas políticas para que sea eficiente y se puedan obtener los resultados esperados. Es por ello que se diseñó políticas que serán evaluadas periódicamente y monitoreadas en cuanto a su cumplimiento.

#### 4.1.3.5. Políticas para el ingreso de mercadería.

Gráfica 17

*Políticas para el ingreso de mercadería*

DISTRIBUIDORA FRANCO		
	<b>CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>Fecha: Enero a Junio 2021</b>
		<b>Aprobado por:</b>
<p><b>Ingreso de mercadería</b>  <b>Políticas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Será responsabilidad del Jefe de almacén establecer mínimos y máximos de mercadería.</li> <li>• Se recibirá únicamente de martes a sábados por la mañana.</li> <li>• Se recibirá la mercadería después de que éstas hayan sido debidamente contadas e inspeccionadas en cuanto a su calidad, cantidad y precio comparado con la orden de compra.</li> <li>• No se recibirá productos golpeados y/o estropeados.</li> <li>• Exigirá a los proveedores que se entreguen las notas de crédito en un periodo máximo de dos días.</li> <li>• Toda la mercadería ingresada será registrada en el sistema de facturación para el control de mercadería.</li> </ul> <p><b>Objetivos.</b>  <b>General:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar al departamento de compras en la decisión de la cantidad de productos a adquirir.</li> <li>• Controlar la mercadería ingresada a almacén.</li> </ul> <p><b>Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la cantidad de mercadería que deberá mantenerse en almacén.</li> <li>• Establecer la cantidad de mercadería que se deberá comprar.</li> </ul>		
<b>EMISION</b>	<b>RELIZADO POR</b>	<b>PÁGINA</b>
enero a Junio 2021	QUIROZ Y ZAVALETA.	1

Fuente: Distribuidora Franco

#### 4.1.3.6. Políticas para la custodia de mercadería en almacén.

Gráfica 18

*Políticas para la custodia de mercadería en almacén.*

DISTRIBUIDORA FRANCO		
DISTRIBUIDORA FRANCO	PROCEDIMIENTO	M.P - C - 01
	CONTROL DE INVENTARIOS	Fecha: enero a junio 2021
Páginas: 1		
<b>Custodia de mercadería en almacén</b>		
<p><b>Políticas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desde el momento en que se recibe la mercadería, el jefe de almacén es responsable de la protección y seguridad de toda la mercadería.</li> <li>• Desde el momento en que se recibe la mercadería, el jefe de almacén es responsable de la cantidad de mercadería existente en almacén.</li> <li>• Se revisará semanalmente la mercadería.</li> <li>• Se almacenará la mercadería en la propia tienda, teniendo en cuenta las recomendaciones de los proveedores.</li> <li>• Se ordenará la mercadería según su clasificación (luminarias, griferías y baños).</li> <li>• Se permitirá el acceso a almacén solamente al personal autorizado.</li> <li>• Será responsabilidad del jefe de almacén solicitar al Gerente General que le provea de los medios necesarios para la protección de la mercadería.</li> <li>• El jefe de almacén y los almaceneros serán responsables de custodiar la mercadería.</li> <li>• El jefe de almacén será responsable por el cumplimiento de las normas básicas de seguridad.</li> </ul> <p><b>Objetivos.</b></p> <p><b>General:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener un control adecuado de la mercadería que encuentra en almacén</li> </ul> <p><b>Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proteger la mercadería contra robo o daño.</li> <li>• Facilitar el almacenaje adecuado como medida de protección contra daños ocasionados por amenazas externas.</li> </ul>		
EMISIÓN N	RELIZADO POR	PÁGINA
Enero a junio 2021	Quiroz T. Zavaleta B.	1

Fuente: Distribuidora Franco

## 4.1.3.7. Políticas para el egreso de mercadería del almacén.

Gráfica 19

Políticas para el egreso de mercadería del almacén.

<b>DISTRIBUIDORA FRANCO.</b>		
<b>DISTRIBUIDORA FRANCO</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>M.P - C – 01</b>
	<b>CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>Fecha: enero a Junio 2021</b>
		<b>Aprobado por:</b>
<b>Egreso de mercadería de almacén</b>		
<p><b>Políticas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se registrará todas las salidas de mercadería por productos maltratados o dañados en el sistema informático (Excel).</li> <li>• Se comunicará al departamento de ventas sobre la mercadería de lento movimiento para su pronta salida.</li> <li>• Se autoriza la salida de mercadería con la presentación de un documento debidamente autorizado para aquellas ventas realizadas al por mayor y que no se dispongan en el local.</li> <li>• Se realizará la entrega de mercadería únicamente con la presentación de un documento (nota de pedido) por parte del departamento de ventas.</li> <li>• Será responsabilidad del jefe de almacén adaptarse a las políticas establecidas por los proveedores en el control de la mercadería próxima a caducar.</li> </ul> <p><b>Objetivos.</b></p> <p><b>General:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener un control adecuado de la salida de la mercadería que encuentra en almacén.</li> <li>• Apoyar al departamento de ventas en la entrega oportuna y adecuada de la mercadería a los clientes.</li> </ul> <p><b>Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que la mercadería esté en perfectas condiciones antes de realizar la venta.</li> <li>• Despachar la mercadería en menor tiempo posible.</li> </ul>		
<b>EMISIÓN</b>	<b>RELIZADO POR</b>	<b>PÁGINA</b>
<b>Enero a junio-21</b>	<b>Quiroz T. Zavaleta B..</b>	<b>1</b>

Fuente: Distribuidora Franco

#### 4.1.3.8. Aplicación del método de máximos y mínimos.

Para controlar el stock y evitar el exceso de mercadería en el almacén se aplicará el método de máximos y mínimos que permite establecer la cantidad adecuada de cada tipo de producto con que la empresa pueda contar.

**Tabla 9**

*Determinación de máximos y mínimos de mercadería en el almacén.*

PRODUCTO	Unidad de Medida	MINIMO	MAXIMO	PROMEDIO	CAPACIDAD
		Emn	Emx	Pp	Cp
<b>Focos led</b>	Caja x 100 und	60	510	300	<b>210</b>
<b>Baño corona</b>	Caja x 6 und	18	63	54	<b>13</b>
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	15	51	39	<b>26</b>
<b>griferia</b>	Caja 150 und	300	1350	1800	<b>1000</b>
<b>Luces emergencia</b>	Caja x 10 und	210	510	360	<b>110</b>
<b>reflector</b>	Caja x 10 und	210	394	394	<b>305</b>
<b>enchufes</b>	Caja x 100 und	230	225	225	<b>115</b>
<b>Paneles led</b>	<b>Caja x 10 und</b>	<b>360</b>	<b>840</b>	<b>600</b>	<b>320</b>

*Fuente:* Distribuidora Franco.

**Gráfica 20**

*Fórmula para determinar máximos y mínimos de mercadería en el almacén*

$$Pp = Cp \times Tr + Em$$

$$EM = CM \times Tr + Em$$

$$Em = Cm \times Tr$$

$$CP = EM - E$$

Significado de Símbolos
Pp = Punto por pedido
Tr = tiempo de Reposición de inventario
Cp = Consumo Promedio (diario)
CM = Consumo Máximo
Cm = Consumo Mínimo
EM = Existencia Máxima
Em = Existencia Mínima
CP = Cantidad de Pedido
E = Existencia Actual

*Fuente:* Distribuidora Franco.

### 4.1.3.9. Diseño de formatos para el control interno de mercadería.

#### 4.1.3.9.1. Formato Nota de pedido de almacén

##### Gráfica 21

*Nota de Pedido de almacén.*

DISTRIBUIDORA FRANCO		DISTRIBUIDORA FRANCO RUC: 10465519741	
		NOTA DE PEDIDO DE ALMACEN	N° 001
PERSONA QUE SOLICITA: Juan Hernandez Vega			
FECHA DE PEDIDO: 15/06/2016			
FECHA DE ENTREGA: 16/06/2016			
CÓDIGO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	MERCADERÍA
15	200	CAJA X 12 BOTELLAS	PILSEN TRUJILLO 620 ML
13	20	PAQUETE X 18 BOTELLAS	GASEOSA GUARANÁ

  
 Jefe de Logística  
 Luis Fernandez Vera  
 DNI: 45667710

  
 Gerente General  
 Franklin Martin Diaz Barron  
 DNI: 46551974

Fuente: elaborada por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 21 se muestra el formato denominado Nota de Pedido de almacén que se utiliza cuando un vendedor requiere productos para la atención de un pedido del cliente, este documento tendrá el visto bueno del Gerente General.

#### 4.1.3.9.2. Formato de Orden de Compra.

##### Gráfica 22

##### Orden de Compra.

<b>ORDEN DE COMPRAN</b>				
<b>DISTRIBUIDORA FRANCO</b>			DISTRIBUIDORA FRANCO. N° 001	
PROVEEDOR: <b>OPALUX SAC</b> DIRECCION: jr. cuzco 345 lima FECHA DE PEDIDO: 17/06/2021 TERMINO DE ENTREGA: 19/06/2021 FECHA DE PAGO: 26/06/2021			DIRECCION DE ENTREGA EMPRESA: OPALUX DIRECCION: JR. CUZCO 345 LIMA	
CANTIDAD	UNIDAD	MERCADERIA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
150	Caja x 100 und	Luminarias led	25	3,750
50	Caja x 50 und	griferías	45	2,250
			Sub total	5,084.75
			Igv 18%	915.25
			Total	6,000

Fuente: elaborado por Quiroz y Zavaleta.

Con la orden de compra se obtendrá un mejor control en cuanto al ingreso de mercadería al almacén, haciendo un comparativo de la factura del proveedor con la orden de compra emitida por el Gerente General de la empresa, de esta manera se verificará que no haya variaciones en cuanto a cantidad, calidad y precio de la mercadería.

#### 4.1.3.9.3. Comprobante de egreso de almacén.

##### Gráfica 23

Formato de comprobante de egreso de almacén

<b>DISTRIBUIDORA FRANCO</b>	DISTRIBUIDORA FRANCO. RUC: 10465519741		
	COMPROBANTE DE EGRESO DE ALMACEN	N° 001	

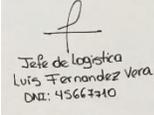
PERSONA QUE SOLICITA: JUAN HERNANDEZ VEGA

FECHA DE ENTREGA: 10/06/2021

OBSERVACIONES:

CÓDIGO	CANTIDAD	UNI. DE MEDIDA	MERCADERIA
021	200	CAJA X 100 UND	LUMINARIAS LED
023	50	CAJA X 100 UND	GRIFERIAS

Venta  Devolución  Caducado  A Consignación  Otros



Jefe de Logística  
Luis Fernandez Vera  
DNI: 45667710



Solicitantes




*Fuente: Sunat.*

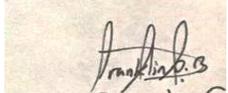
#### **4.1.4. IMPLEMENTACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS**

##### **4.1.4.1. Autorización de Implementación.**

Se presenta el siguiente documento donde el Gerente General de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO autoriza la implementación del sistema de control de inventarios para la mejora continua de la empresa.

**Gráfica 25**

*Acta de Autorización para la implementación del Control de inventarios*

<p><b>Empresa Distribuidora FRANCO</b></p> <p><b>ACTA DE GERENCIA: AUTORIZACION PARA LA IMPLEMENTACION DEL CONTROL DE INVENTARIOS</b></p> <p><b>ACTA N°1</b></p> <p><b>LUGAR Y FECHA: TRUJILLO , 01 enero a junio del 2021</b>  <b>MIEMBROS</b> : Gerente General  <b>ASUNTO</b> : Acta de Autorización de la Alta Dirección para la Implementación del Control de Inventario</p> <p>En mi calidad de Gerente General, manifiesto mi autorización de implementar el sistema de control de inventario en la Empresa DISTRIBUIDORA FRANCO. Para dicho fin, nos comprometemos a apoyar al comité conformado por los estudiantes QUIROZ TORRES TATIANA y ZA VALETA BACILIO KATHERINE, el cual tendrá a su cargo la implementación del sistema de control de la entidad. Este comité será dotado de los recursos humanos y materiales que requiera para la adecuada ejecución de sus labores.</p> <div style="text-align: right;">   <hr/> </div> <p style="text-align: right;">FRANKLIN MARTIN</p>
--

*Fuente:* Empresa DISTRIBUIDORA FRANCO

#### **4.1.4.2. Comunicación a trabajadores.**

A través del siguiente documento se comunica a los trabajadores del área de almacén sobre la implementación del control de inventarios en la empresa.

**Gráfica 26***Memorando a Trabajadores de la empresa*

<b>Empresa DISTRIBUIDORA FRANCO</b>	
<b>MEMORANDO N° 6</b>	
<b>LUGAR Y FECHA :</b>	TRUJILLO, 01 de enero a junio del 2021
<b>PARA :</b>	Trabajadores de la Empresa
<b>DE :</b>	Comité de Implementación del Control de Inventario
<b>ASUNTO :</b>	Comunicación de la Implementación del Control de Inventarios
<p>Se le comunica a través de la presente, acerca de la Implementación de un Control de Inventarios para la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO. Para dicho fin, se les pide apoyar al comité conformado por los estudiantes QUIROZ TORRES TATIANA y ZVALETA BACILIO KATHERINE, el cual tendrá a su cargo la implementación de dicho sistema.</p> <p>Por tal motivo se les pide apoyo en todas las actividades en las que sean requeridas de su presencia.</p> <p>ATTE.</p>	
	
<hr/> <b>DIAZ BARON FRANKLIN MARTIN</b> Gerente General	

*Fuente:* elaboración propia.

#### 4.1.2.4. Programa de Capacitación a trabajadores.

Se estableció un programa para capacitar a los trabajadores acerca de la implementación del sistema de control de inventarios.

**Gráfica 27**

#### *Programa de Capacitación*

CAPACITACION INTERNA DISTRIBUIDORA FRANCO													
Objetivo: Proporcionar conocimientos al personal de los temas de medición, de esta manera prepararlos para ejecución inmediata y eficiente de las tareas propias del cargo y de la Organización													
SESION	TEMAS	RESPONSABLE	DIRIGIDA:	PRIORIDAD	DURACION (HORAS)	N° DE PARTIC	HORAS	CRONOGRAMA EN DIAS					
								LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
1	Políticas de control de inventario			ALTA	3PM-6PM	8	3						
2	Flujograma de proceso de control de inventario	QUIROZ TORRES Y ZAVALETA BACILIO	Trabajadores del área de almacén	ALTA	3PM-6PM	8	3						
3	Procedimiento para el control de mercadería			ALTA	3PM-6PM	8	8						

**Fuente:** Distribuidora Franco

#### 4.1.4.3. Implementación de los kardex de almacén y los inventarios físicos periódicos.

**Tabla 10**

*Kardex de almacén LUMINARIAS LED de enero, a junio del 2021*

Los productos fueron ingresados a los formatos de kardex de almacén y se realizaron inventarios físicos de enero a junio del 2021.

DCTO DE TRASLADO DE COMPROBANTE DE PAGO DCTO INTERNO O SIMILAR				TIPO DE OPERACIÓN (TABLA 12)	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO FINAL		
FECHA	TIPO (TABLA 10)	SERIE	NUMERO		CANT.	COST. UNIT.	COSTO TOTAL	CANT.	COST. UNIT.	COSTO TOTAL	CANT.	COST. UNIT.	COSTO TOTAL
1/06/2021										1005	20.00	20,100.00	
3/06/2021	1	001	0001334	01	650	20.00	12,000.00			1655	20.00	33,100.00	
5/06/2021								100	20.00	2,000.00	1555	20.00	31,100.00
7/06/2021								120	20.00	2,400.00	1435	20.00	28,700.00
9/06/2021	3	002	0001345	02	150	20.00	3,000.00			1585	20.00	31,700.00	
10/06/2021	1	003	0001335	01	350	20.00	7,000.00			1935	20.00	38,700.00	
14/06/2021								420	20.00	8,400.00	1515	20.00	30,300.00
15/06/2021	3	004	0001346	01	500	20.00	10,000.00			2015	20.00	40,300.00	
17/06/2021								350	20.00	7,000.00	1665	20.00	33,300.00
18/06/2021	1	005	0001336	02	120	20.00	2,400.00			1545	20.00	30,900.00	
21/06/2021								120	20.00	2,400.00	1425	20.00	28,500.00
23/06/2021								110	20.00	2,200.00	1315	20.00	26,300.00
26/06/2021								180	20.00	3,600.00	1135	20.00	22,700.00
27/06/2021								130	20.00	2,600.00	1005	20.00	20,100.00
28/06/2021	1	006	0001337	01	210	20.00	4,200.00			1215	20.00	24,300.00	
29/06/2021								450	20.00	9,000.00	765	20.00	15,300.00
30/06/2021								350	20.00	7,000.00	415	20.00	8,300.00
31/06/2021	1	007	0001338	01	50	20.00	1,000.00			465	20.00	9,300.00	
					2030		39,600.00	2330		46,600.00		473,000.00	

**Tabla 11****Costo unitario**

PRECIO PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	BASE IMPONIBLE
<b>Foco led</b>	Caja x 100 und	8.47
<b>Baños corona</b>	Caja x 6 und	169.49
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 und	165.25
<b>Grifería delly</b>	Caja x 150 und	40.6
<b>Luces de emergencia</b>	Caja x 10 und	33.89
<b>Reflector</b>	Caja x 10 und	84.75
<b>Enchufes</b>	Caja x 100 und	4.23
<b>Paneles led</b>	Caja x 10 und	16.95

Fuente: elaborado por Quiroz y Zavaleta

**Tabla 12**

Resultados del inventario físico realizado de enero al 30 de junio del 2021.

SEGÚN EL INVENTARIO AL 30 DE JUNIO DEL 2021											
PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	STOCK FINAL SEGÚN DOCUMENTOS	STOCK FINAL SEGÚN INVENTARIO	FALTANTES		SOBRANTES		MERMAS		DESMEDROS	
				UNIDADES	SOLES	UNIDADES	SOLES	UNIDADES	SOLES	UNIDADES	SOLES
				Focos led	Caja x 100 und	466	460	20	S/ 100.40	0	
Baño corna	Caja x 6 und	120	110	19	S/ 2,020.31	0		6	S/ 1,000.94	2	S/ 130.98
Baño omega	Caja x 6 und	250	238	10	S/ 1,452.50	0					
Grifería	Caja x 150 und	47	43	0	S/ -	3	S/ 20.18			3	S/ 130.80
Luces de emergencia	Caja x 10 und	298	288	11	S/ 260.79	0		3	S/ 90.67		
Reflector	Caja x 10 und	53	52	15	S/ 1,171.25	0		2	S/ 130.50	1	S/ 30.00
Enchufes	Caja x 100 und	200	178	0	S/ -	0					
Paneles led	Caja x 10 und	355	348	8	S/ 138.00	3	S/ 12.80				
				83	S/ 5,143.25	6	S/ 32.98	16	S/ 1,244.46	7	S/ 300.25

Fuente: Distribuidora Franco.

Al 30 de junio, se realizó el físico para determinar el stock final y estimar el nivel de faltantes, sobrantes, mermas y desmedros (productos vencidos) en el almacén. A continuación, se muestran cuadros y gráficos comparativos de los resultados del inventario físico.

**Gráfica 28**

*Faltantes por producto en el inventario físico de enero al 30 de junio de 2021*

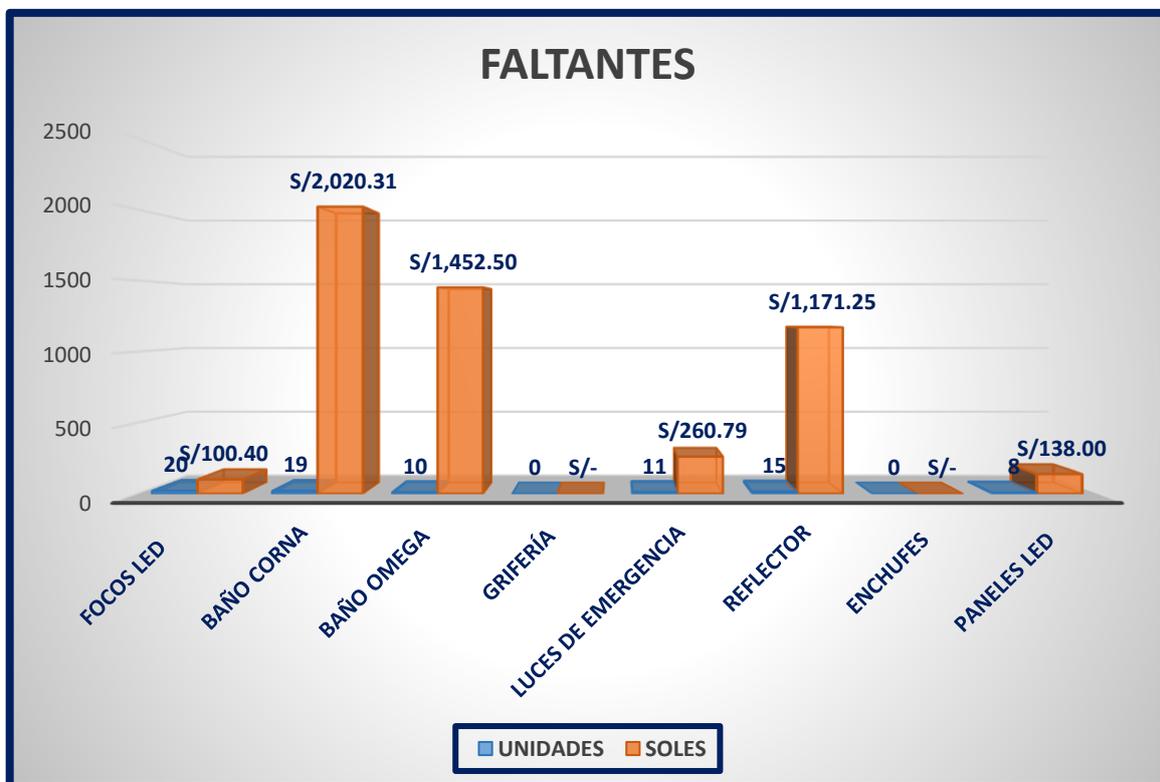


*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

En la gráfica 28 se muestra el nivel de faltantes de mercadería por tipo de producto

**Gráfica 29**

*Faltantes por producto en el inventario físico de enero al 30 de junio del 2021.*



*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

**Gráfica 30***Comparación del importe de faltantes de mercadería*

**Fuente:** Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 30 se muestra el nivel de faltantes de mercadería en los inventarios físicos realizados en los meses de enero a junio 2020.

En el primer inventario realizado, que se hizo a través de un análisis de los comprobantes de pago, ya que la empresa no tenía kardex actualizados, se determinó un faltante de mercadería de aproximadamente S/. 12,194.90. Al implementar los kardex, se obtuvo en el inventario físico aplicado un importe de faltantes de S/. 5,143.25 en el inventario físico realizado de enero al 30 de julio del 2021.

**Gráfica 31**

*Mermas de mercadería de enero al 30 de junio del 2021*



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 31 se muestra las mermas por tipo de producto según el inventario realizado el 30 de junio.

**Gráfica 32**

*Mermas de mercadería*



Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 32 se muestra el nivel de mermas de mercadería en los inventarios físicos realizados de los meses de enero a junio del año 2020 y de enero a junio del año 2021 para determinar la eficiencia de la implementación de Kardex actualizado.

En el primer inventario realizado, las mermas fueron detectadas de acuerdo a la entrevista realiza al jefe de almacén quien indicó un número aproximado de productos que se deterioran por no tener cuidado con la manipulación. Se determinó mermas de mercadería de aproximadamente S/. 1,340.93. Al implementar los kardex, se obtuvo en el inventario físico aplicado un importe de mermas de mercadería por S/. 1,244.46.

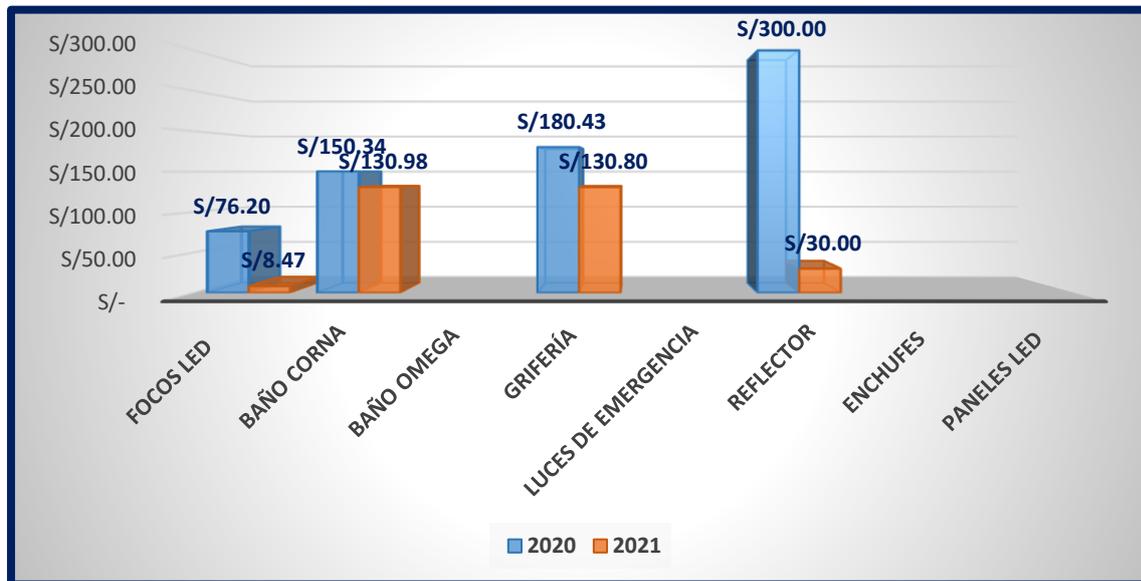
### Gráfica 33

*Productos vencidos de enero al 30 de junio de 2021.*



*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 33 se muestra el nivel de productos vencidos encontrados en el inventario físico realizado al 30 de junio de 2021.

**Gráfica 34***Productos vencidos*

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la gráfica 34 se muestra el nivel de productos vencidos en los inventarios físicos realizados de enero a junio de los años 2020 y 2021.

En el primer inventario realizado, los productos vencidos fueron detectadas de acuerdo a la entrevista realiza al jefe de almacén quien indicó un número aproximado de productos que se vencen porque no hay un orden adecuado en el despacho de los productos. Se determinó que los productos vencidos tienen un costo de S/. 706.97. Al implementar los kardex, se obtuvo en el inventario físico aplicado un importe de productos vencidos de S/. 300.25.

#### 4.1.4.4. Aplicación del método de máximos y mínimos.

Para tener una planificación adecuada de las compras y el stock de productos, se estableció el método de máximos y mínimos para que no se tenga un sobre stock de productos ni tampoco que falten dichos productos.

**Tabla 13**

*Comparación del stock final con los máximos y mínimos establecidos Inventario Físico al 30 de junio del 2021.*

PRODUCTO	Unidad de Medida	MINIMO	MAXIMO	PROMEDIO	CAPACIDAD
		Emn	Emx	Pp	Cp
Focos led	Caja x 100 unidades	270	720	630	255
Baño corona	Caja x 6 unidades	21	111	381	36
Baño omega	Caja x 6	135	315	291	170

	unidades				
<b>griferia</b>	Caja 150 unidades	930	1560	1380	<b>620</b>
<b>Luces emergencia</b>	Caja x 10 unidades	450	1050	1080	<b>495</b>
<b>reflector</b>	Caja x 10 unidades	690	2340	1050	<b>340</b>
<b>enchufes</b>	Caja x 100 unidades	960	1560	1335	<b>550</b>
<b>Paneles led</b>	<b>Caja x 10 unidades</b>	<b>840</b>	<b>1290</b>	<b>1110</b>	<b>40</b>

*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

En el inventario físico realizado el 30 de junio se detectó que el stock final de focos led, tiene un stock por debajo del mínimo establecido que es entre 270 y 720 cajas, solo se encuentran 465 cajas.

Así mismo, el producto grifería que debe tener un stock mínimo de 930 cajas y un máximo de 1560 cajas. En el inventario físico solo existían 820 cajas.

**Tabla 14**

*Comparación del stock final con los máximos y mínimos establecidos Inventario Físico al 30 de junio*

PRODUC TO	UNIDAD DE MEDIDA	MINIMO	MAXIMO	STOC K FINA L
		E m n	E m x	
<b>Focos led</b>	Caja x 100 unidades	270	720	<b>465</b>
<b>Baño corona</b>	Caja x 6 unidades	21	111	<b>45</b>
<b>Baño omega</b>	Caja x 6 unidades	135	315	<b>145</b>
<b>griferia</b>	Caja 150 unidades	930	1560	<b>940</b>
<b>Luces emergencia</b>	Caja x 10 unidades	450	1050	<b>555</b>
<b>reflector</b>	Caja x 10 unidades	690	2340	<b>1050</b>
<b>enchufes</b>	Caja x 100 unidades	960	1560	<b>1010</b>
<b>Paneles led</b>	<b>Caja x 10 unidades</b>	<b>840</b>	<b>1290</b>	<b>1250</b>

*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

Al comparar el stock final de productos al 30 de julio con la cantidad mínima y máxima establecida se aprecia que se encuentran dentro del rango del stock mínimo y stock máximo con que debe contar el almacén.

#### 4.1.4.5. Comparación de gastos y costos por pérdidas de mercadería.

**Tabla 15**

*Resumen de pérdidas de mercadería.*

*Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.*

DETALLE	Al 30 de junio 2020	Al 30 de julio 2021
<b>Faltante de mercadería</b>	12,194.90	5,143.25
<b>Productos vencidos</b>	706.97	300.25
<b>Mermas (deterioro)</b>	1,340.93	1,244.46
<b>TOTAL</b>	<b>14,242.80</b>	<b>6,687.96</b>

En la tabla N°15: se muestra un cuadro comparativo de los gastos y costos producidos como faltantes, productos vencidos y mermas generadas en el almacén. Se puede apreciar que antes de la implementación, en la revisión realizada de enero al 30 de junio del año 2020, donde el nivel de gastos ascendía a S/. 14,242.80. Después de la implementación el importe disminuye a S/. 6,687.96 en el inventario físico realizado de enero al 30 de junio del 2021.

#### **4.1.4.6. MEDICION DE LA RENTABILIDAD**

Después de haber realizado la implementación de un sistema de control de inventarios en la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO. se presenta el Estado de Resultados de Enero a junio 2021. Se observa que como resultado de la implementación del sistema de control de inventarios hay una variación en la utilidad de la empresa y se determinando la ratio de rentabilidad

**Tabla 16**

*Estado de Resultado*

EJERCICIO O PERIODO:	2021
RUC:	10465519741
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:	
DISTRIBUIDORA FRANCO	

---

## ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO

---

		2020	%
VENTAS NETAS	S/.	284,425.00	100.00%
(-)COSTO DE VENTAS	S/.	-190,355.00	-66.93%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/.</b>	<b>94,070.00</b>	<b>33.07%</b>
Gastos de Ventas	S/.	-16,250.00	-5.71%
Gastos Administrativos	S/.	-18,853.00	-6.63%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/.</b>	<b>58,967.00</b>	<b>20.73%</b>

*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

### Gráfica 35

*Ratio de la rentabilidad neta sobre las ventas.*

$$\text{RATIO} = \frac{41,572.00}{284,425.00} = 14.62$$

Se obtuvo una ratio de la rentabilidad neta sobre ventas de 15

## Gráfica 36

Estado de situación financiera.

ACTIVO	2021		PASIVO Y PATRIMONIO	2021	
	MONTO	%		MONTO	%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
efectivo y equivalente de efectivo	23,450.00	34.93	Sobregiros Bancarios	0.00	0.00
Inversiones Financieras	0.00	0.00	Proveedores (Ctas x Pagar Comerciales)	3,450.00	5.14
Clientes (Cuentas por Cobrar Comerciales) (neto)	1,580.00	2.35	Cuentas por Pagar a partes relacionadas	1,250.00	1.86
Cuentas por Cobrar a partes relacionadas	0.00	0.00	Tributos por Pagar	850.00	1.27
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	Remuneraciones por pagar	0.00	0.00
inventario	37,076.00	55.23	Ctas. por pagar diversas	0.00	0.00
<b>TOT ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>62,106.00</b>	<b>92.52</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>5,550.00</b>	<b>8.27</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	Deudas a Largo Plazo	0.00	0.00
Inmuebles Maquinaria y Equipos (neto)	5,020.00	7.48	Beneficios Sociales	0.00	0.00
(-) Depreciación y Amort. Acumul	0.00	0.00	Ganancias Diferidas	0.00	0.00
Otros Activos	0.00	0.00			
			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5,550.00</b>	<b>8.27</b>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			Capital Social	20,000.00	29.79
			Capital adicional	0.00	0.00
			Resultados Acumulados	0.00	0.00
			Resultados del Periodo	41,576.00	61.94
			Reservas Legales	0.00	0.00
<b>TOT ACTIVO NO CORRIENTES</b>	<b>5,020.00</b>	<b>7.48</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>61,576.00</b>	<b>91.73</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>67,126.00</b>	<b>100.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>67,126.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

## Gráfica 37

Ratio rotación de inventario

$$\text{COSTO DE VENTA/INVENTARIO} = \frac{190355}{37,076} = 5$$

Se obtuvo una ratio de rotación de inventario de 5.

#### 4.1.4.7. Costo - beneficio de implementar el sistema de control de inventarios.

En el siguiente cuadro se presenta el costo – beneficio de implementar un sistema de control de inventarios en la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO

**Tabla 17***Costos de la implementación*

<b>Capacitación de trabajadores</b>	<b>S/.</b>	<b>350.00</b>
<b>Útiles de escritorio</b>	<b>S/.</b>	<b>150.00</b>
<b>Programa para Kardex computarizado</b>	<b>S/.</b>	<b>450.00</b>
<b>Depreciación de equipos de cómputo</b>	<b>S/.</b>	<b>125.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>1,075.00</b>

*Fuente:* Realizado por Quiroz y Zavaleta.

En la tabla N° 17 se detallan los costos de implementación correspondiente al sistema de control interno de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO, que asciende a S/. 1,075.00.

**Tabla 18***Comparación de pérdidas y gastos.*

	<b>Antes de implementación</b>		<b>Después de implementación</b>	<b>Disminución</b>	
<b>Pérdidas de mercadería</b>	S/.	14,242.80	6,687.96	S/.	<b>7,554.84</b>
<b>Gasto por alquiler de almacén</b>	S/.	950.00	0	S/.	<b>950.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>15,192.80</b>	<b>6,687.96</b>	S/.	<b>8,504.84</b>

*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

Antes de la implementación la empresa tenía diversas pérdidas del almacén y un gasto por alquiler de espacio, ambos importes ascendían a S/. 15,192.80. Al implementar el sistema de control interno se aplicaron procedimientos y políticas que permitieron reducir los costos y gastos a S/. 6,687.96, es decir una disminución de costos y gastos de S/. 8,504.84.

**Tabla 19***Análisis del costo / beneficio de la implementación del sistema de control de inventario*

<b>Reducción de gastos y pérdidas</b>	<b>S/.</b>	<b>8,504.84</b>
<b>Costos de la implementación</b>	<b>S/.</b>	<b>1050.00</b>
<b>Beneficio neto</b>	<b>S/.</b>	<b>7,454.84</b>

*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

En la tabla N° 19 se realiza un comparativo entre los costos de la implementación y la reducción de los gastos y las pérdidas que se generaron por la falta de control de inventario del almacén. El beneficio neto resultante es de S/ 7,454.84.

**Tabla 20**

*Cuadro comparativo antes y después de la implementación*

<b>Antes de la implementación</b>	<b>Después de la implementación</b>
Era inexistente una toma de inventario.	Existe la toma de inventario trimestralmente.
Existía una pérdida de mercadería valorizado en S/14,242.80.	Se disminuyó la perdida de mercadería en S/6,687.96.
El gasto de almacén era de S/950.00	Se eliminó el gasto de alquiler de almacén, ahora se hizo un almacén en la misma tienda
La rotación de inventario era de 8.	La rotación aumento a 5.
La utilidad era de S/22,536.74.	La utilidad aumento en S/41,572, la utilidad de enero a junio 2021.
Para junio del 2020 los faltantes de mercadería era de 180 unidades ,equivalente a 12,194.90.	Para junio del 2021se redujo los faltantes a 83 unidades de mercadería. Equivalente a 5,143.25.
No existía un control en el inventario.	Ahora existe un control minucioso en el área de almacén.
Al no existir un sistema de control de inventario las mermas ascendían a S/ 1,340.93	Ahora que existe un sistema de control de inventario se redujo las mermas a 1,244.48..
Por desconocimiento de orden los productos fallados y rotos eran de 27 unidades.	Al contar unos nuevos lineamientos para prevenir productos rotos y fallados ahora disminuye a 16 unidades.
No contaba con políticas de control de inventario.	Existen políticas de control de inventario.
Como no existía un método de inventario no se calculaba la magnitud de la mercadería en sí	Ahora que se aplicó el método de máximos y mínimos, se organiza de tal manera que se identifica el promedio de inventario y su capacidad de almacenamiento.
antes la facturación era manual.	Ahora existe facturación electrónica por el cual se lleva un mejor control de inventario
No existía codificación en los productos	Agregamos codificación en los productos para tener un mejor orden y control

*Fuente:* Elaborado por Quiroz y Zavaleta.

## 4.2. PRUEBA DE HIPOTESIS

**Tabla 21**

*Prueba T de Student para prueba de hipótesis.*

	<b>Control de inventario</b>	<b>Rentabilidad</b>
Media	1901.6	840.1175
Varianza	2457191.91	1194252.49
Observaciones	8	8
Coeficiente de correlación de Pearson	0.74032183	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	7	
Estadístico t	2.84323155	
P(T<=t) una cola	0.01246446	
Valor crítico de t (una cola)	1.89457861	
P(T<=t) dos colas	<b>0.02492892</b>	
Valor crítico de t (dos colas)	2.36462425	

*Fuente:* Distribuidora Franco

**Interpretación:** Como el valor de P (0.02492892) es la probabilidad de estar equivocado si rechazamos la hipótesis nula y esta es menor 0.05 (valor de error aceptable), entonces se acepta nuestra hipótesis alterna, en otras palabras, La Implementación de un sistema de control de inventarios influye de manera favorable en la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO, en el distrito de Trujillo, año 2021.

### 4.3. DISCUSION DE RESULTADOS

Al analizar la situación inicial de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO. en lo que respecta a sus existencias, se determina que es necesario contar con un sistema de inventarios que les permita controlar la mercadería y evitar las pérdidas que afectan a la rentabilidad de la empresa.

Al examinar el análisis de los resultados de la aplicación de Ratios Financieros, se puede evidenciar que la aplicación del Sistema de Control de inventario es importante, como indica Perdomo (2004), “un sistema de inventario es un conjunto de políticas y controles que supervisan los niveles de inventario y establece cuales son los niveles que debe mantenerse, cuando hay que ordenar un pedido y de qué tamaño deben hacerse” y como concluye Moreno Melisa (Universidad Nacional de Trujillo, 2013), en su tesis “Implementación De Un Sistema De Control De Inventarios Y Su Efecto En La Situación Económica En La Empresa J.K.F Import S.A.C.- Trujillo”, realizaban inventarios físicos como consecuencia, un mal manejo de inventarios, creó incertidumbre y desconfianza en las cifras que reportaba en el estado de resultados; además, los sucesos ocurridos en el manejo del inventario impactaron la situación económica debido a la disminución de los productos que se encontraron deteriorados, vencidos, a la vez robos sistemáticos, y despachos de mercaderías entregadas por error.

Teniendo en cuenta que el Narasimhan, McLeavey y Billington (1996), demostró que al contar con un sistema de control de inventario es necesario porque llega a ser un aspecto crítico para una administración exitosa, asimismo, Méndez Moreno, Débora Juliana (Universidad Privada del Norte, 2015), en su tesis “Implementación de un sistema de control de inventarios para la mejora de la situación económica de la empresa Probinse Industrial S.A.C., en Trujillo, 2014”, concluyó que una compra adecuada, se realiza a través de la Cantidad Económica de Pedido, resalta la importancia para una organización coordinar, proteger sus recursos contra pérdida, fraude o ineficiencia; promoviendo con exactitud y confiabilidad informes contables y administrativos; apoyando así en la medición de la eficiencia de operaciones en las áreas funcionales de la empresa. Siendo muy útil para la empresa, lograr el cumplimiento de todos procesos y políticas establecidas para su implementación. Lo más importante fue lograr que todo el personal concluya satisfactoriamente sus labores.

Implementamos un kardex de acuerdo a las necesidades de la empresa que permita obtener un buen control de inventario así mismo también aplicamos otros indicadores para el control de mercadería en almacén, punto de re orden, que es el nivel de existencias donde se realiza el pedido para resurtir el almacén, teniendo en cuenta los tiempos de los proveedores que tarda en surtir la mercadería y así no tener problemas con el abastecimiento. Stock mínima y máxima son los indicadores donde nos da a conocer la cantidad mínima y máxima que debemos tener de cada producto en almacén.

Teniendo en cuenta también el afecto que hubo mediante el covid-19 artículos deteriorados (mermas, desmedros).de la cual hubo pérdidas de mercadería teniendo una gran incidencia en la rentabilidad de la empresa. Aplicando los indicadores antes mencionados, esto nos ayudara a mantener un stock adecuado de los productos según el costo que representa para la empresa y el tiempo que toma en venderlo, así mismo no tendremos problemas por falta ni sobrantes de mercadería que pueda con el tiempo ser vencido o deteriorado, manteniendo una buena satisfacción por parte de nuestros clientes.

Todo lo anterior mencionado, permitió que la rentabilidad de la empresa se incrementara, pues al eliminar la pérdida y deterioro de mercadería, saber qué comprar y que no comprar y diseñar un almacén basado en la rotación de los productos permitió reducir los costos y mejorar la compra de mercadería.

Finalmente se determina que el control de inventarios ha influenciado favorablemente para la empresa comercial DISTRIBUIDORA FRANCO, comprobándose que, con las capacitaciones, diseño de nuevos procesos y formatos y a la vez con su aplicación de indicadores, políticas de un sistema de control de inventarios se llegue a usar en el día a día de esta empresa sea una de las mejores a nivel del norte del país.

## CONCLUSIONES

1. En el diagnóstico de la situación actual de almacén de la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO de la ciudad de Trujillo, año 2020, al contar con un Control de Inventarios se muestra las deficiencias en las mermas de mercadería aproximadamente de S/.1,340.93, los productos faltantes ascienden a S/. 12,194.90 y los sobrantes S/.970. Determinando así que la falta de un control de inventarios adecuado asciende a S/. 14,242.80 en pérdida para la empresa. Se encontró escasez de control en el registro de ingreso y salida de mercadería, generando así un alto índice de desorden y desbalance en inventarios, para lo cual se formuló políticas de control de inventario. Así mismo, se propone diversos documentos como: Nota de pedido de almacén, Kardex, entre otros documentos, para un registro de inventario permanente valorizado.
2. Para diseñar un Sistema Control de Inventarios para la empresa DISTRIBUIDORA FRANCO, se empezó por la dirección del área de almacén, señalando que es trascendente que se plasme en documentos los procesos a seguir, pues es una empresa en marcha y nadie es imprescindible en una entidad. Se elaboró algunos flujogramas y unas Políticas del Sistema de Control de inventarios, que permita medir y evaluar procesos del área comprometida. En vista que el personal no tenía en claro sus funciones, se elaboró un programa de capacitación. Sabiendo que el control era empírico en su forma de trabajar dando oportunidad al descontrol y confusiones en las actividades de generación de documentos, para lo cual se replanteó los procesos de Ingreso de mercadería, custodia de mercadería en almacén, egreso de mercadería del almacén (por ventas o caducidad) y egreso de mercadería del almacén por deterioro del área de almacén. Con ello también se rediseño algunos documentos, se reestructuró el organigrama de la empresa, se diseñó un método de valuación. Para lograr la implementación se eligió una muestra de los productos de mayor rotación, que abarcó desde un conteo físico, a la vez distinguir su ubicación en el área física correspondiente, se realizó la supervisión tanto en el ingreso como la salida de los mismos. La implementación del sistema de control de inventarios permitió agilizar las compras y ventas, con data actualizada de existencias en el área de almacén y se mejoraron la requisición de los pedidos a los clientes a la vez las solicitudes de cotización

3. Se concluye que al implementar un cuadro comparativo del antes y después es importante para ver los resultados favorables que benefician a la empresa y se pueden observar que existen mejoras, ya que al implementar un sistema de control de inventarios sí influye positivamente en la rentabilidad de la empresa, ya que disminuyó los costos y gastos.

### **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda seguir con un control de inventarios, Es importante tener un Kardex actualizado, para el control de inventarios, el cual siempre se debe tener en cuenta, ya que así podremos ver los ingresos y salidas de mercadería, analizar el proceso del control de inventarios continuamente desde el ingreso de la información hasta las existencias en los almacenes, se obtendría una información fiable para la decisión oportuna.
2. Con la implementación de un sistema de inventarios se puede manejar adecuadamente porque en el futuro va a repercutir en la Rentabilidad de la empresa, por ello se sugiere que este sistema se mantenga y/o mejore en adelante para el beneficio de la empresa, Velar por el cumplimiento de la implementación del sistema de control de inventarios, lo que permitirá no recaer en inventarios de faltantes o desmedro y así aprovechar las ventajas de tener dinero solvente para tomar las mejores alternativas que se puede presentar en el mercado financiero o comercial. Se sugiere seguir capacitando y supervisando al personal del área de almacén, y contabilidad, para que aporten con ideas innovadoras y permitir a la empresa lograr sus objetivos propuestos en el menor tiempo y costo
3. Se recomienda hacer seguimiento y evaluar el antes y después cada cierto tiempo a los procedimientos implementados, para detectar inconvenientes y mejorarlos según la coyuntura en que se vive.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Tesis:

- Abejar y Huamán. (2014). plantea en su objetivo general diseñar una Estrategia de control de Inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa AGRO MACATHON SAC.
- Ambrosio y Linares. (2015). realizo la siguiente investigación: Implementación del proceso logístico para la mejora de la situación económica y financiera de la empresa Corporación MORESA S.A.C., provincia de Trujillo. Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios Trujillo, Perú.
- Asto y Briones. (2016). Implementación de un sistema de control de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa Disbri SAC. De la ciudad de Chocope. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad Privada del Norte.
- Beltrán. (2017). Evaluación del control de inventarios del año 2016 y propuesta de un sistema de control para la empresa “CAJACHIM” S.A.C. Nuevo Chimbote – 2016. Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Chimbote – Perú.
- Cabos. (2017). Estrategias de control de Inventarios para optimizar la Rentabilidad de la empresa Inversiones ENELVER SAC, Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad Privada del Norte, Tumbes – Perú
- Calderón y Huacón. (2016). políticas financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa SULCONFEC S.A. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad de Guayaquil – Ecuador
- Dávila. (2014). Propuesta de un sistema de Inventarios para mejorar la Rentabilidad de la empresa D´PULPA CAFÉ. Tesis de pregrado desarrollada en la Universidad Señor de Sipán.
- Flores. (2015). La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana. Tesis de Pregrado desarrollado en la Universidad de San Martín de Porres. Lima – Perú.
- Lozano y Salcedo. (2016). Procedimientos internos de la empresa EQUIFRIC S.A. para la mejora de su rentabilidad económica. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil – Ecuador.
- Méndez. (2014). Implementación de un sistema de control de inventarios para la mejora de la situación económica de la empresa Probince Industrial S.A.C., provincia de Trujillo. Universidad Privada del Norte Trujillo, Perú: Facultad de Negocios.

Mosquera y Pluas. (2018). Sistema de control de inventarios para repuestos de vehículos en LERUSHALAIM S.A. Tesis de pregrado, en la Universidad de Guayaquil – Ecuador.

Suarez. (2014). Implementación de un Sistema de Inventarios en la Empresa INGEPEC LTDA, de la ciudad de Ocaña, que le permita implantar mecanismos de control de sus materiales. Tesis de Pregrado, Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.

Tincopa y Mantilla. (2008). El desarrollo de un control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Book Center S.A.C. de la ciudad de Trujillo. Universidad Privada del Norte Trujillo, Perú.

#### **PAGINAS:**

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/2596>

<https://repository.unilivre.edu.co/bitstream/handle/10901/9422/Proyecto%20de%20grado12.1.1.pdf?sequence=1>

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/2\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf)

<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>

#### **DOCUMENTOS:**

Ferrer, A. (2014). Revisando la NIC 2: Inventarios (parte 1). Actualidad empresarial, Extraído el 08 de mayo del 2021

[http://aempresarial.com/web/revitem/5\\_16829\\_49528.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/5_16829_49528.pdf).

Lester Alberto, Flores Sandoval (2015-2017) Rentabilidad y el crecimiento financiero de la empresa Estación de Servicios RETA S.A.C.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25961/Flores\\_SLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25961/Flores_SLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

#### **LIBROS**

Inventarios manejo y control, Guerrero Salas Humberto, Eco Ediciones (2017).

Fundación Iberoamericana de altos estudios profesionales. (2014). Control y manejo de inventario y almacén.

Muller. M. (2005). Fundamentos de Administración de Inventarios. Norma. Sierra y Acosta. J., Guzman Ibarra, M. V., & Garcia Mora, F. (2016). Administración de Almacenes y Control de Inventarios. Servicios Académicos Internacionales.

Fundamentos de control y gestión de inventarios, Vidal Holguín, Carlos Julio · (2010).

Las Claves Del Análisis Económico-finan, José de Jaime Eslava · 2008

El análisis de los costes de la financiación empresarial. - El análisis de las decisiones de crecimiento empresarial. - El análisis de las decisiones de inversión. - El análisis de la rentabilidad de los proyectos de inversión

Las Claves Del Análisis Económico-finanzas

José de Jaime Eslava · 2008, El análisis de los costes de la financiación empresarial. - El análisis de las decisiones de crecimiento empresarial. – El análisis de las decisiones de inversión. - El análisis de la rentabilidad de los proyectos de inversión

**ANEXOS**  
**ANEXO 1**  
**ENTREVISTA AL JEFE DE CONTABILIDAD**

**1. ¿Existe un sistema de control de inventario en la empresa?**

No, la empresa solo cuenta con Kardex y un cuaderno de apuntes de entrada y salida, ya que actualmente el Kardex está desactualizado

**2. ¿Cuál es el método de valuación de inventario que aplica la empresa Distribuidora Franco??**

El método por la cual es aplicada por la empresa es el PEPS

**3. ¿Existen inventarios físicos periódicos o permanentes?**

No, se realiza ningún tipo de inventario en el área de almacén, por tal motivo que las existencias de mercadería, son encontradas Deterioradas o ya con fecha de vencimiento caducado.

**4. ¿Qué tipo de inconveniente, ha tenido para realizar un inventario en el área de almacén?**

En la ejecución de un inventario ocurrieron varios inconvenientes en el área, debido a la falta de conocimiento y capacitación al trabajador

**5. ¿Considera usted que es necesario aplicar un sistema de control de inventario, para un eficiente procedimiento en el área de almacén?**

Si es necesario implementar un sistema de control de inventario, el cual sería de mucha utilidad al control y ejecución del procedimiento de la mercadería y así poder cumplir con los objetivos en dicha área.

**6. ¿Considera que la empresa ha crecido, indicar cuales son las razones?**

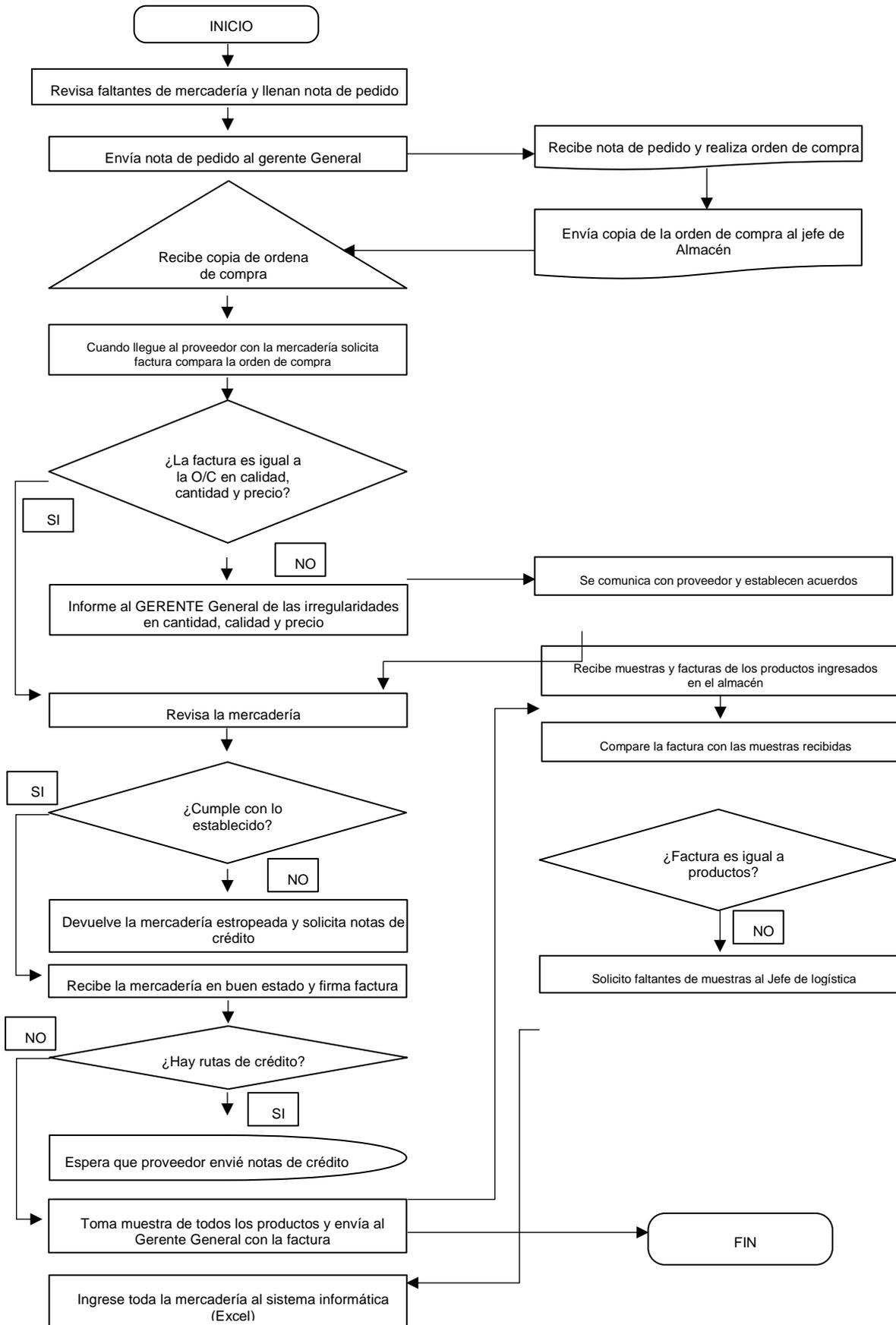
La empresa durante los últimos años ha tenido una decaída debido al mal manejo de los inventarios ya que habido deterioros, perdidas y compras innecesarias, así mismo perjudicando en un porcentaje en la rentabilidad de la empresa.

**7. ¿Cómo contribuirá para mejorar el control de inventario y obtenga una buena incidencia en la rentabilidad?**

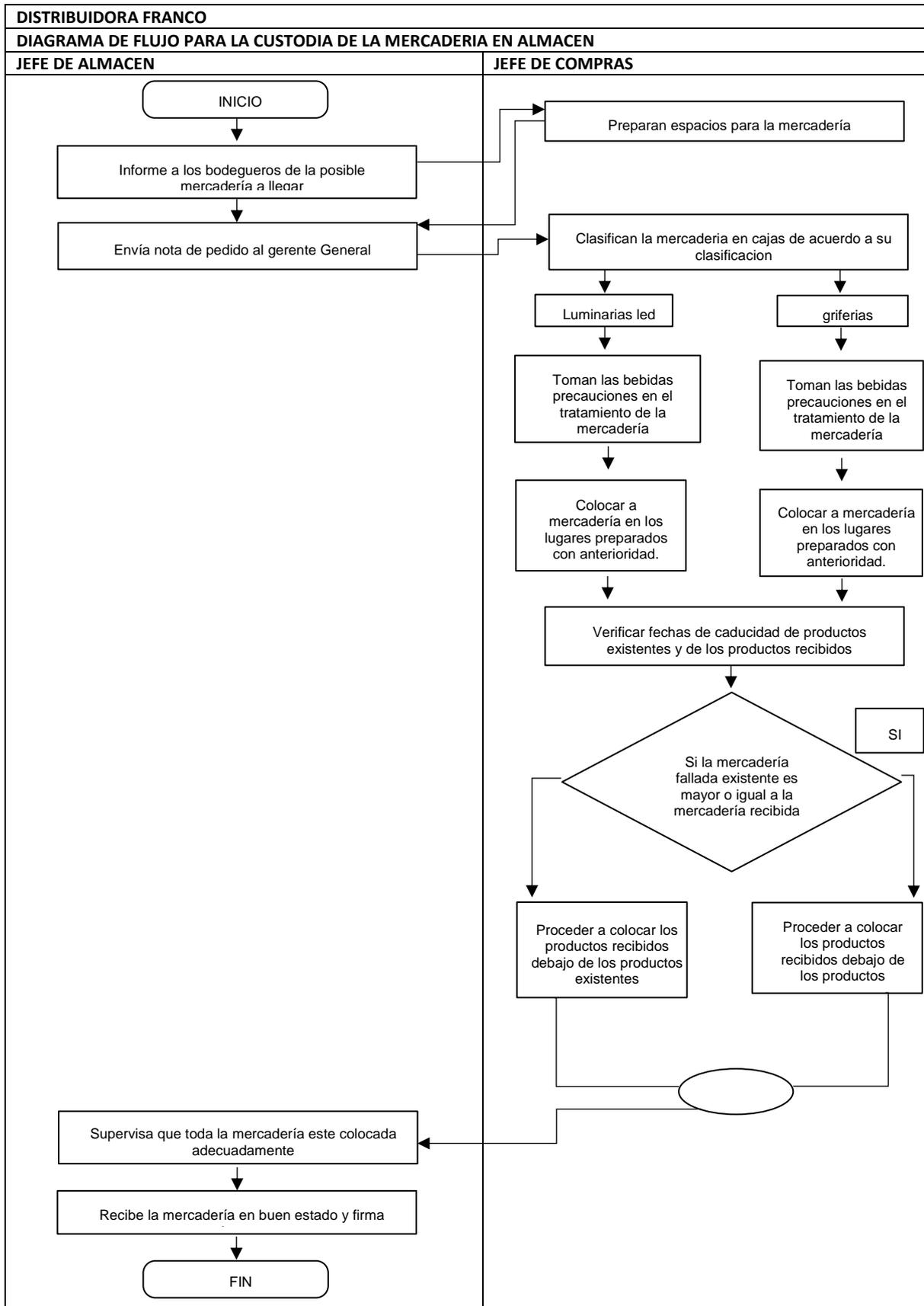
Al establecer un procedimiento de control interno en la empresa; este contribuye a la implementación de un adecuado sistema de control de inventario adecuados, oportunos y eficiente para un adecuado control de los inventarios y hacer las correcciones a corto plazo, para el cumplimiento de los objetivos trazados.

ANEXO 2

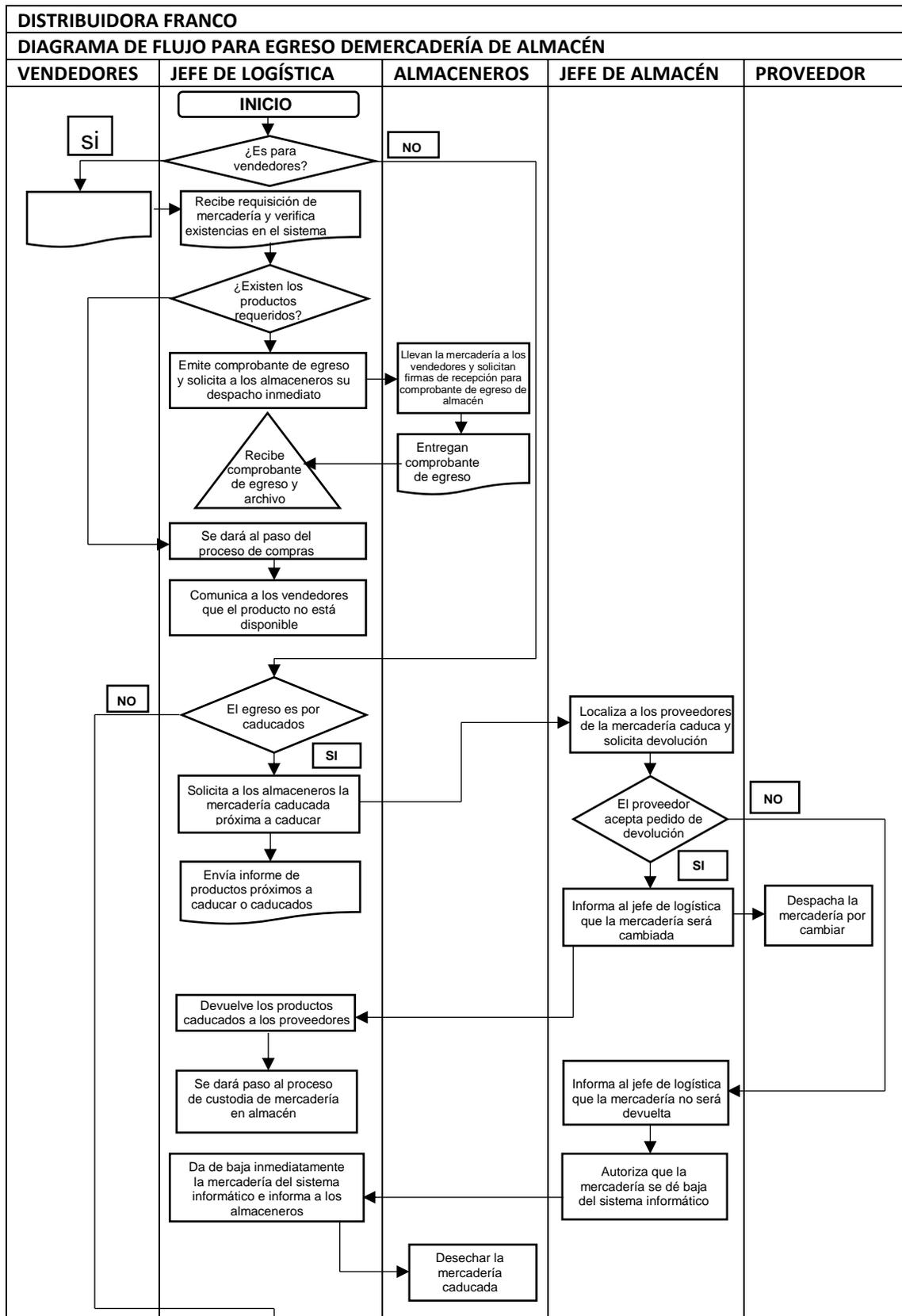
DISTRIBUIDORA FRANCO  
 DIAGRAMA DE FLUJO DE INGRESO DE MERCADERIA



ANEXO 3



ANEXO 4



ANEXO 5



ANEXO 6



### ANEXO 7

**Datos Principales**

Documento: BOLETA ELECTRONICA    ACTIVO    RUC/DNI: 70753520    N°Guia: 0

Serie: 1    Número: 224    Cliente: KENIR ALEXANDER

Caja: CAJA PRINCIPAL    Dirección: TRUJILLO-TRUJILLO-LA LIBERTAD

Fecha: 12/05/2021    Fecha Ven: 12/05/2021    Teléfono:    Email:    Tipo Precio: F6    NO    Cod. Barras:

Forma Pago: CONTADO    Datos del Personal

Vendedor: ADMINISTRADOR ADMIN ADMIN    Obs:    Cajero:    +    -

#Reg: 2    Modificar Precio:

Código	Descripción	Und	Cant.	Precio	Valor.Venta	Igv	Sub.Total
PLENO00025	SOCKET OVAL TICINO - BTICINO	UNIDAD	3.000	4.0000	10.170	1.830	12.000
PEDNO00019	FOCO BOTELLA 65W WAILEC - WAILEC	UNIDAD	3.000	22.0000	55.930	10.070	66.000

Total: 78.0000 Desc: 0.0000 Exo: 0.0000 ICBPER: 0.00    **TOTAL: 78.000 SUB TOTAL: 66.100 IGV: 11.900**

### ANEXO 8

**Búsqueda de Productos**

Total Costo Valorizado S/: 46,743.36    Total Precio Valorizado S/: 101,602.60    Utilidad Valorizado S/: 54,859.24

Almacén: ALMACEN PRINCIPAL    Descripción / Código de Barra General:    #Registros: 589

>Click para mostrar mas filtros(Marca, Categoría, Línea, Sub Línea) : F2

Cod	Producto	Marca	Categoría	Línea	Unidad	Stock	Costo	Precio	Utilidad	Stock.Mín	Fecha.Ven
	FOCO LED 9W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	-36	2.40	5.00	-93.60	0.00	31/12/2020
	FOCO LED 15W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	-36	3.30	7.00	-133.20	0.00	31/12/2020
	CABLE THW 90 14 INDECO	INDECO	CABLE	CABLE	METRO	25962	0.57	1.00	11,163.66	0.00	31/12/2020
	CABLE VULCANIZADO 2X18 ULUX	ULUX	CABLE	CABLE	METRO	-207	0.90	1.80	-186.30	0.00	31/12/2020
	FOCO LED 18W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	159	4.40	8.00	572.40	0.00	31/12/2020
	FOCO LED 12W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	223	2.80	6.00	713.60	0.00	31/12/2020
	FOCO BOTELLA 20W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	8	4.80	10.00	41.60	0.00	31/12/2020
	FOCO BOTELLA 30W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	-30	6.60	12.00	-162.00	0.00	31/12/2020
	FOCO BOTELLA 40W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	43	8.80	15.00	266.60	0.00	31/12/2020
	FOCO BOTELLA 50W ASHUN	ASHUN	FOCO	LED	UNIDAD	-14	11.00	18.00	-98.00	0.00	31/12/2020
	APLIQUE MODELO TORTUGA 15W CUBULL	CUBULL	FOCO	LED	UNIDAD	15	12.00	28.00	240.00	0.00	31/12/2020
	FOCO LED 9W OPALUX	OPALUX	FOCO	LED	UNIDAD	297	3.00	5.00	594.00	0.00	31/12/2020
	SPOT LED 7W BN WAILEC	WAILEC	FOCO	LED	UNIDAD	86	4.00	10.00	516.00	0.00	31/12/2020
	TOMA SIMPLE SENCIA BTICINO	BTICINO	PLACAS	ELECTRICO	UNIDAD	-18	2.00	6.00	-72.00	0.00	31/12/2020
	FOCO 3 HOJAS 45W WAILEC	WAILEC	FOCO	LED	UNIDAD	3	9.50	20.00	31.50	0.00	02/01/2021
	UFO HIELO 36W PHELIX	PHELIX	FOCO	LED	UNIDAD	27	10.50	20.00	256.50	0.00	02/01/2021
	UFO LED 60W WAILEC	WAILEC	FOCO	NO ESPECIFICA	UNIDAD	17	16.50	28.00	195.50	0.00	02/01/2021



The screenshot shows a software application window with a title bar containing a maximize button and a close button. The main interface features a top navigation bar with icons for Seguridad, Mantenedores, Nucleo, Almacen, Compras, Ventas, Caja y Bancos, Asistencia, and Informes. Below this is a breadcrumb trail: INICIO > FACTURACION AUTOMATICA > FACTURACION AUTOMATICA. A secondary navigation bar contains filters for Empresa (DIAZ BARON FRANKLIN MARTIN C.O.), TRUJILLO PERU, Caja (CAJA PRINCIPAL), Almacén (ALMACEN PRINCIPAL), Año (2021), and Mes. A 'Balanza' checkbox is checked. The central area displays the company logo: 'DISTRIBUIDORA FRANCO LUMINARIAS LED' with a lightbulb icon. A vertical sidebar on the left contains icons for Compras, Preventa, Ventas, Ingre.Almac, Salid.Almac, Proveedores, Clientes, Mercadería, and Kardex. A vertical sidebar on the right contains icons for a calculator, a device, coins, and a currency symbol. A Windows watermark is visible in the bottom right corner: 'Activar Windows. Ir a Configuración de PC para activar Windows.'