UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

CONTROL DE INVENTARIO PARA LA MEJORA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL NEGOCIOS SAN JUAN, JAÉN 2017

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:
Bach. Cortéz Escobar Mirey Medaly

Asesor:
Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

Línea de Investigación:
Finanzas

Pimentel – Perú
2018

CONTROL DE INVENTARIO PARA LA MEJORA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL NEGOCIOS SAN JUAN, JAÉN 2017

Aprobación del proyecto

Mg. Vidaurre García Wilmer Enrique

Asesor metodólogo

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo

Presidente del jurado de tesis

Mg. Chapoñan Ramirez Edgard

Secretario del jurado de tesis

Mg. Vasquez Machuca Segundo Norbi

Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

A MIS HIJOS

Alex Adrián y Alexander Adael; porque son mi motivo de ser, mi fortaleza para seguir adelante y ser un orgullo para ellos.

A MIS PADRES

Marina Escobar Huamán y Basilio Ramírez Flores, por darme las fuerzas y ánimos de seguir adelante y por todos sus esfuerzos brindados para hacerme una persona de bien.

A MIS HERMANAS(O)

Ángel, Lastenia, Diana, Lucero, por su apoyo y cariño incondicional.

Mirey Medaly Cortéz Escobar

AGRADECIMIENTO

A nuestro Padre Celestial, Jehová, por iluminar mí camino y por las bendiciones derramadas en mi familia.

A mis queridos padres por su gran apoyo incansable e insuperable que me brindan día a día para llegar a mi meta, por su amor incomparable hacia mi persona y hacia mis niños; y por la confianza brindada para lograr a ser una persona de éxito en el ámbito profesional y personal.

A mis queridos suegros por su apoyo incondicional y por acompañarme en el recorrido hacia mi meta.

Mi cordial agradecimiento al Mg. Wilmer Enrique Vidaurre García, por su disposición, por brindarme los conocimientos y el asesoramiento en el desarrollo del Informe de Investigación.

Agradecimiento a la Sra. Alicia Mori Gerente de la Empresa Comercial Negocios San Juan por su apoyo, confianza y colaboración en el desarrollo de mi investigación.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general proponer un control de inventarios que ayude a mejorar la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017.Para dar cumplimiento con este objetivo se realizó una investigación de diseño no experimental con abordaje metodológico descriptivo propositivo.

El fundamento teórico de la investigación preciso como variable independiente el Control de Inventarios y como variable dependiente la Rentabilidad, la población y muestra utilizada para la presente investigación, a criterio de la investigadora estuvo conformada por la empresa comercial Negocios San Juan, por el personal del área de ventas conformada por 8 trabajadores. Se aplicó como técnicas de instrumentos de recolección de datos, las encuestas debidamente validadas con un 0.713 de confiabilidad obtenida mediante el estadístico Alpha de Cron Bach, entrevista aplicado al gerente de la empresa; observación directa y revisión documentaria; las mismas que nos permitió obtener una perspectiva clara de la situación actual, pudiendo detectar las deficiencias y que debidamente procesadas nos permitió arribar a las conclusiones; entre las cuales destacamos que la empresa comercial Negocios San Juan no cuenta con una organización debidamente estructurada y organizada procedimentalmente que ayuden a tener un buen control de sus existencias; lo cual de una u otra forma afecta su rentabilidad económica y financiera.

PALABRAS CLAVE:

CONTROL DE INVENTARIOS
RENTABILIDAD

ABSTRACT

The present investigation had as general objective to propose a control of inventories that help to improve the profitability of the commercial enterprise. San Juan, Jaén 2017. In order to comply with this objective, a non - experimental design research was carried out with a descriptive methodological approach.

The theoretical basis of the precise investigation as an independent variable is the Control of Inventories and as a dependent variable the profitability, the population and sample used for the present investigation, according to the researcher's opinion, was formed by the commercial company Negocios San Juan, sales area made up of 8 workers. Data collection instruments were applied, the validated surveys with a 0.713 of reliability obtained by the Alpha statistic of Cron Bach, interview applied to the manager of the company; direct observation and documentary review; the same ones that allowed us to obtain a clear perspective of the current situation, being able to detect the deficiencies and that properly processed allowed us to arrive at the conclusions; among which we emphasize that the commercial company Negocios San Juan does not have a duly structured organization and procedurally organized that help to have a good control of their stocks; which in one way or another affects its economic and financial profitability.

KEYWORDS:

INVENTORY CONTROL
PROFITABILITY

INDICE

DEDICATORIA iii
AGRADECIMIENTO iv
RESUMEN v
ABSTRACT vi
CAPITULO I 1
INTRODUCCIÓN 1
1.1. Realidad Problemática 4
1.2. Trabajos Previos 5
1.3. Teorías relacionadas al Tema 8
1.4. Formulación del problema 27
1.5. Justificación e importancia de la investigación 27
1.6. Hipótesis 28
1.7. Objetivos de la investigación 28
CAPITULO II 29
MATERIAL Y MÉTODO 29
2.1. Tipo y Diseño de Investigación 30
2.2. Población y Muestra 31
2.3. Variables 31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad 33
2.5 Procedimientos para la recolección de datos 34
2.6. Aspectos Éticos 34
2.7. Criterios de rigor científico 34
CAPITULO III 35
RESULTADOS 35
3.1. Tablas y Figuras 36
3.2. Discusión de resultados 60
3.3. Aporte Científico 63
CAPITULO IV 84
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 84
4.1. Conclusiones 85
4.2. Recomendaciones 85
REFERENCIAS 86
ANEXOS 88

Índice de Tablas

Tabla 1: Sistema de Control de inventarios……..... 36
Tabla 2: Conteo físico de las existencias……..... 37
Tabla 3: Importancia de un sistema de control de inventario……... 38
Tabla 4: Conteo físico de la mercadería…… 39
Tabla 5: Stock de mercaderías…….. 40
Tabla 6: Inconvenientes en constatar los productos en stock……... 41
Tabla 7: Abastecimiento de los productos…… 42
Tabla 8: Fechas de producción y vencimiento de las mercaderías……... 43
Tabla 9: Ingreso y salida de mercaderías……. 44
Tabla 10: Control de entradas y salidas de las mercaderías…… 45
Tabla 11: Pérdida de ventas por la inexistencia de los productos……... 46
Tabla 12: Stock de mercaderías…….. 47
Tabla 13: Implementación de un sistema de control de inventarios…… 48
Tabla 14: Capacidad de solvencia de costos y gastos generados por la actividad comercial 49
Tabla 15: Nivel de satisfacción con la rentabilidad de la empresa…… 50
Tabla 16: Lista de cotejos ……. 54
Tabla 17: Datos de la empresa……... 55
Tabla 18: Análisis de las Razones Financieras……... 57
Tabla 19: Procedimientos de Compras……... 65
Tabla 20: Procedimiento de Ventas al contado……... 68
Tabla 21: Procedimiento de Ventas al crédito…… 70
Tabla 22: Procedimientos de Almacenamiento…….. 72

Índice de Figuras

Figura 1 Sistema de Control de inventarios……..... 36
Figura 2 Conteo físico de las existencias……..... 37
Figura 3 Importancia de un sistema de control de inventario……... 38
Figura 4 Conteo físico de la mercadería…… 39
Figura 5 Stock de mercaderías…….. 40
Figura 6 Inconvenientes en constatar los productos en stock……... 41
Figura 7 Abastecimiento de los productos…… 42
Figura 8 Fechas de producción y vencimiento de las mercaderías……... 43
Figura 9 Ingreso y salida de mercaderías……. 44
Figura 10 Control de entradas y salidas de las mercaderías…… 45
Figura 11 Pérdida de ventas por la inexistencia de los productos……... 46
Figura 12 Stock de mercaderías…….. 47
Figura 13 Implementación de un sistema de control de inventarios…… 48
Figura 14 Capacidad de solvencia de costos y gastos generados por la actividad comercial 49
Figura 15 Nivel de satisfacción con la rentabilidad de la empresa…… 50
Figura 16 Informe de Cotización……... 73
Figura 17 Requerimiento de Compra……. 74
Figura 18 Orden de Compra…….. 75
Figura 19 Formulario de Gestión de almacenes ventana principal……. 77
Figura 20 Formulario para el ingreso de nuevo producto……... 78
Figura 21 Formulario de modificación de producto…… 79
Figura 22 Formulario de salida de producto……... 80
Figura 23 Formulario de informes de gestión de stocks……. 81
Figura 24 Formulario de control de vencimientos de productos……. 81
Figura 25 Formato de registro de compras…….. 82
Figura 26 Formato de registro de ventas……. 82
Figura 27 Formulario de control de cuentas por cobrar…….. 82
Figura 28 Formulario de control de cuentas por pagar……... 83
Figura 29 Hoja de control de Inventario Físico……... 83

Índice de Anexos

Anexo 1	Matriz de Consistencia……	89
Anexo 2	Datos de la Empresa…….…...	93
Anexo 3	Instrumentos …….……..	95
Anexo 4	Validación de Instrumentos……	96
Anexo 5	Ficha de Validación de Instrumento……...	97
Anexo 6	Criterios de Expertos……..	98
Anexo 7	Vistas Fotográficas…….	100

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación Control de Inventarios para la Mejora de la Rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017, es de gran importancia teniendo en cuenta que en esta era de la globalización y el avance tecnológico, ha llevado consigo a que pequeñas y grandes empresas tiendan a buscar estrategias competitivas, implementar su organización estructural, procedimental; que conlleven a lograr estar de acorde al mercado.

En la empresa comercial Negocios San Juan, existe una mala administración de sus inventarios, conllevando al estancamiento del crecimiento económico y empresarial, por no contar con una organización estructurada, y políticas estipuladas. Por tal motivo la presente investigación plantea la siguiente interrogante ¿De qué manera el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017?

Es por ello que el propósito de esta investigación es proponer un control de inventarios para la mejora de la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan. Debido que esta empresa tiene como únicas actividades la compra y venta de bienes y servicios, representando sus inventarios uno de los activos más grandes listos para la venta.

El desarrollo del trabajo de investigación comprende cinco Capítulos. En el capítulo I se desarrolló la Situación problemática, la cual nos permitió conocer la situación actual en la que se encuentra en control de los inventarios y la rentabilidad de la empresa, así mismo se formuló el problema, se indicaron las delimitaciones, justificación e importancia, además de las limitaciones que se encontraron en el proceso de la investigación; para luego exponer los objetivos generales y específicos.

En el capítulo II, se abordó el marco teórico, en el cual se desarrollaron los antecedentes de la investigación, así mismo se expusieron las bases teóricas científicas de las variables dependiente e independiente; concluyendo con la definición conceptual de la terminología utilizada en el desarrollo de la investigación.

En el capítulo III, se apreció el marco metodológico, el cual comprende los siguientes puntos: Tipo y diseño de investigación, población y muestra, hipótesis, operacionalización

de variables, abordaje metodológico, técnicas e instrumentos de recolección de datos; procedimientos para la recolección de datos, análisis estadístico e interpretación de datos, principios éticos y criterios de rigor científico.

En el capítulo IV, se presentaron los resultados obtenidos, en gráficos y tablas, de las encuestas aplicadas, entrevista realizada, lista de cotejos y análisis documentario; así también como la discusión de los resultados obtenidos.

En el capítulo V, se desarrolla la propuesta del control de inventarios para la mejora de la rentabilidad de la empresa.

El capítulo VI, se presentaron las conclusiones y recomendaciones, finalmente se ha considerado la Bibliografía y los respectivos anexos, como instrumentos de investigación, validación de instrumentos, matriz de consistencia, vistas fotográficas y otros.

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad tal como hace un poco más de tres siglos, la competitividad es la capacidad que una empresa o país cuenta para ganar rentabilidad a nivel mundial; superando a la competencia. Pérez y Bermúdez. (2011) en un artículo escrito "Índices de Competitividad Internacional" fundamenta que: La competitividad se origina en tres niveles: países, sectores y empresas; siendo esta la capacidad para generar satisfacción en los consumidores al menos precio, producción al menor costo. En las empresas es la capacidad de las mismas para producir bienes y servicios en forma eficiente. En México uno de los aspectos que limitan a la competitividad es el regazo tecnológico, las pequeñas y medianas empresas casi siempre operan con tecnología obsoleta e inadecuada. Así mismo el reducido volumen de producción y rentabilidad imposibilita mantener actualizado a su personal.

El Perú ocupa el 72 lugar, de los 137 países, en los índices de competitividad según el Informe Anual de Competitividad Global 2017-2018 del Foro Económico Mundial (World Economic Forum – WEF); superando a Uruguay, Brasil, Ecuador, Venezuela; y otros. Las primeras posiciones son ocupadas por Suiza primer lugar y Estados Unidos en segundo lugar.

El sector Comercial en el Perú debido a su lento desenvolvimiento se espera para el presente año un crecimiento de 2,9 %, la tasa más baja en lo que va de la presente década (Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima).

La rentabilidad para este sector como para otros es de gran importancia, gracias a ello conlleva al análisis, con los indicadores financieros, de la situación económica y financiera de la empresa; incidiendo en la toma de decisiones. En el IV censo Nacional económico que realizo el INEI en el 2008, se observa que la Rentabilidad Sobre las Ventas (RSV) a nivel nacional fue de 12.5%; sin embargo, la Rentabilidad Económica (ROI) a nivel nacional fue de un 18.7 %; y obteniendo un 22.99% en la Rentabilidad Financiera (ROE).

Las empresas comerciales se caracterizan porque la mayor parte de sus activos está conformada por sus activos Corrientes listos para la venta; motivo por el cual es de suma importancia tener el control de sus existencias, siendo este uno de los activos más grandes existentes en la empresa. Un buen control de los inventarios seria la clave para la disminución de costos y gastos generados por la actividad comercial influyendo positivamente en la rentabilidad de la empresa.

En la ciudad de Jaén existen variedades de empresas comerciales dedicadas a la venta de abarrotes. Muchas de ellas trabajan sin saber a ciencia cierta cuan rentable es su negocio, a consecuencia que la mayoría no cuenta con un sistema de control de inventarios, conllevando a muchas de ellas a obtener grandes pérdidas. Actualmente una de sus grandes competencias de las empresas de mediana dimensión es Mega Plaza, la cual cuenta con variedad de productos enfrentando así la demanda del mercado.

Debido a que es de gran importancia que las empresas Comerciales cuenten con un adecuado control de inventarios, se está analizando a la empresa San Juan una empresa dedicada a la venta de abarrotes al por mayor y menor que actualmente no cuenta con un sistema de control de inventarios de tal manera que no tiene información real sobre su rentabilidad. La ineficiencia en el control de los inventarios conlleva a tener inconvenientes al visualizar los stocks de los materiales para la producción o para la venta, influyendo en la rentabilidad económica y financiera de la empresa. Cárdenas, Santisteban, Torres y Pacheco (2010)

1.2. Trabajos Previos

1.2.1. Internacionales.

Ortiz, (2014). En su trabajo de investigación denominada "El Control de Inventarios y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Agro-Sistemas RC del Canton Riobamba" Ecuador; concluye que "No existe un control adecuado de los inventarios, el cual incide en la inconformidad financiera de la Empresa Agro- Sistemas RC", Además arribo a la conclusión que la aplicación del sistema contable informático es necesario para un mejor control de inventarios y mejora de la rentabilidad. (p. 73)

El control de los inventarios es de gran importancia en las empresas comerciales por ser uno de los activos de mayor volumen en el rubro de la actividad comercial.

Loja, (2015). En su trabajo de graduación "Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios para la empresa Fermarpe Cía. Ltda", Ecuador. Concluye que "La empresa no cuenta con un inventario físico verídico ni con una base de datos del inventario, por lo que los empleados al momento de requerirla no cuentan con la información necesaria". Asimismo, determino que con la propuesta de administración de inventarios se podrá tener un control más amplio de las mercaderías. (p. 92).

El control de las entradas y salidas de mercaderías es de suma importancia, para mantener un buen stock de acorde a la demanda del mercado.

Granda y Rodríguez, (2013) en su trabajo de investigación "Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios, a través de indicadores de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Machala", Guayaquil, Ecuador. Concluyen que "Es factible la disminución de los costos asociados a los inventarios si se reconocen y se controlan oportunamente en base a la metodología ABC que incluyen políticas y modelos definidos para una adecuada administración y control continuo de las existencias". Asimismo, identificaron una reducción del 41,39% de los costos en bodega de los inventarios de la categoría obsoletos. (p. 162.)

Un óptimo control de inventarios conlleva a reducir costos y gastos incidiendo positivamente en la rentabilidad de la empresa.

1.2.2. Nacionales.

Arteaga y Olguín. (2014) en su trabajo de investigación denominada "La mejora en el Sistema de Control Interno de Logística y su Influencia en la Gestión Financiera de la Empresa Comercial CIPSUR E.I.R.L - Año 2014 Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú. Concluyen que "El uso de documentación interna para el manejo del inventario, permite a la unidad

económica tener una administración adecuada del stock de mercaderías, de esta manera la empresa no eleva sus costos por el excesivo almacenamiento de productos". Además, preciso que la situación económica de la empresa es aceptable, aumentando un 5.33%; así como su situación financiera, debido a que la cuenta de mercaderías en el año 2014 disminuyó en un 17.64% con relación al año 2013. (p. 130)

Sin duda alguna en esta investigación refleja la importancia del Control de las existencias el cual conlleva a optimizar la gestión y rentabilidad de la empresa.

Albujar y Huamán, (2014) en el estudio "Estrategias de Control de Inventarios para optimizar la Producción y Rentabilidad de la Empresa Agro Macathon S.A.C- Año 2014". Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú. Concluyen que "La empresa no efectúa el control de sus inventarios a través de un Kardex que le permita conocer en tiempo real el número exacto de los insumos que mantiene para la alimentación de las vacas." Además, indico que al no contar con información precisa de sus suministros consecuentemente no se tiene información real de la rentabilidad que genera dicha actividad. (p. 81).

Un buen control de inventarios nos ayuda a obtener información exacta en el tiempo preciso conllevando a una buena toma de decisiones.

Arévalo y Mori. (2014) en su tesis "Control de Inventarios y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa Supermercados la Inmaculada SAC periodo 2014". Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto, Perú. Concluyen que "Un buen control de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa, ayuda a mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo a la plena satisfacción de los clientes." (p. 109)

El análisis de los ratios financieros, al igual que un buen control de inventarios es de gran utilidad para la determinación real de la situación económica y financiera de la Empresa.

Cárdenas, Santisteban, Torres y Pacheco. (2010) en su estudio "Efectos del Control Interno de Inventarios en la Rentabilidad de la Empresa de Reparación y

Fabricaciones Metálicas Inversiones y servicios Generales JORLUC S.A.C". Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Concluyen que "La empresa no cuenta con un procedimiento eficiente para el control de sus inventarios, el cual conlleva a la pérdida de 150 000 soles anules aproximadamente" (p 45).

La ineficiencia en el control de los inventarios conlleva a tener inconvenientes al visualizar los stocks de los materiales para la producción o para la venta, trayendo consecuentemente la insatisfacción en los clientes; lo cual influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

1.3. Teorías relacionadas al Tema

1.3.1. Normas internacionales de Contabilidad 2 (NIC 2).

Objetivo.

Esta norma tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de los inventarios, la cual define a los inventarios como "activos: mantenidos para la venta en el curso normal de la operación, en proceso de producción, en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios"

Alcances:

Según el alcance 8 de la NIC 2 incluye en los inventarios "los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes…".

En el alcance 11, el costo de adquisición de los inventarios comprenderá "el precio de compra, impuestos, transportes, almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías; los descuentos, rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición".

De las fórmulas de cálculo del costo referente en el alcance 25 de la NIC2 "el costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos PEPS (FIFO) o costo promedio ponderado…"

1.3.2 Clasificación de las empresas.

Según Sierra, Guzmán y García (2015), la planeación y el control de los inventarios dependen primordialmente del tipo de empresa en el que se aplican; por ello las clasifican de la siguiente manera:

Empresas de Transformación: Son aquellas que compran materias primas las cuales sufren un proceso de transformación para luego salir a la venta.

Empresas de Comercialización. Son aquellas que tienen como única actividad la compra, almacenamiento y venta de productos terminados.

1.3.3. Inventario.

Definiciones

Según Apaza, (2004, p.212), es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero, antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes. En una empresa comercial esta cuenta deberá incluir las existencias de mercaderías disponibles en almacén, las que están en consignación fuera de él y toda aquella mercadería en tránsito siempre y cuando el título de propiedad corresponda al negocio.

Además, para Baldwin, (1981, p.197) Es el conjunto de existencias; los bienes que posee una empresa. Así mismo lo describe como los bienes que se clasifican en el activo circulante, es decir mercaderías, artículos en proceso y terminados, materias primas, etc. También se usa para significar la toma del inventario, consistente en el recuento completo y valuación de las existencias.

En contabilidad inventarios sugiere todo el mecanismo de compra, control de las existencias, almacenaje, valuación de las mercaderías, inventarios perpetuos y todo lo relacionado con el activo circulante de la empresa; aunque, adicionalmente, tomar inventario podría incluir el recuento y valuación de la totalidad de los bienes de la empresa.

Entonces diríamos que el inventario es uno de los activos más grandes existentes en una empresa; este forma parte del Balance General como un activo corriente, en el caso de las empresas comerciales suelen ser el activo corriente más voluminoso. De igual manera en el Estado de Resultados donde el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

1.3.4. Tipos de inventarios.

La Fundación Iberoamericana de Altos Estudios Profesionales (F.I.A.E.P), de acuerdo a las características físicas de los objetos a contar, los clasifica en Inventarios de: materia prima; productos en proceso; productos terminados; Tránsito, materiales para soporte de las operaciones, o piezas y repuestos e Inventario en Consignación**.**

De acuerdo a la naturaleza de la empresa a investigar, se enfatizará en:

Inventarios de productos terminados. Son los encargados de contabilizar todos los productos que van a ser ofrecidos a los clientes, es decir que se encuentran aptos para la venta.

1.3.5. Sistemas de inventarios.

Sistema de inventario periódico.

Según Apaza, (2004, p.151) Bajo este sistema, las compras de inventario nuevo se consideran un gasto hasta el final del periodo, donde los artículos sin vender se vuelven un activo en el balance general y los cálculos del costo de ventas se hacen al final del periodo del estado de ganancias y pérdidas. De tal manera que las empresas que aplican este sistema no hacen el seguimiento de cuales productos se vendieron sino hasta el final del periodo, cuando la empresa prepara sus Estados Financieros.

Sistema de inventario permanente.

En este sistema el conteo físico de unidades de inventario y la clasificación del costo se actualiza cuando la transacción involucra el inventario; considera el

inventario como un activo hasta que éste se vende, cuando se transfiere al gasto como costo de ventas. Cada artículo del inventario tiene su propio informe de control que se actualiza diaria, semanal o mensualmente, la cual depende de las necesidades de la empresa; este detalle ofrece valiosa información a los gerentes de Logística para la toma de decisiones. (Apaza, 2004, p.152)

Hoy en día el avance tecnológico es de gran utilidad de tal manera que los vendedores por menor aplican un software que permite en forma automática efectuar el registro y movimientos de los inventarios.

1.3.6. Métodos de cálculo de costos.

Primeras en entrar, primeras en salir (PEPS). Este método de cálculo supone que los primeros artículos que se compraron son los primeros en venderse.

Últimas en entrar, primeras en salir (UESP). Es el método que asume: las últimas unidades puestas en el inventario, son las primeras en venderse.

Costo Promedio Móvil. Es el método en el cual se calcula un nuevo costo promedio ponderado para todas las unidades de inventario en existencia, cada vez que se realiza una nueva compra; la fórmula para determinar este método es:

$$\boxed{Costo\ promedio\ ponderado = \frac{Costo\ Total\ de\ articulos\ disponibles\ para\ la\ venta}{Número\ de\ unidades\ disponibles\ para\ la\ venta}}$$

La tabla de costo promedio ponderado se elabora con las siguientes columnas:

(A) Número de unidades en la transacción corriente.
(B) Costo por unidad de la transacción corriente.
(C) Costo total de la transacción (A x B)
(D) El costo acumulado en la columna D resulta de la suma algebraica del costo total C de la transacción anterior, más la corriente.
(E) Las unidades acumuladas en la columna E resultan de la suma algebraica de las unidades A de la transacción anterior, más la corriente.
(F) El costo promedio se obtiene al dividir D por E.

1.3.7. Gestión de inventarios.

La Fundación Iberoamericana de Altos Estudios Profesionales (F.I.A.E.P) define a la Gestión de inventarios como la "serie de políticas y controles que monitorean los niveles de inventario y determinan los niveles que se deben mantener, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño que deben tener los pedidos."

Se entiende por Gestión de Inventarios, todo lo relativo al control y manejo de las existencias de determinados bienes, en la cual se aplican métodos y estrategias que pueden hacer rentable y productivo la tenencia de estos bienes y a la vez sirve para evaluar los procedimientos de entradas y salidas de dichos productos.

1.3.8. Sintomatología de la ausencia de planeación y control de los inventarios.

Según Sierra, Guzmán y García (2015), "la deficiente administración de los inventarios provoca una serie de fallas en la operación que se refleja principalmente en los departamentos de ventas, producción y finanzas."

Departamento de ventas. (Bajo nivel de servicios a ventas). La presencia de inconvenientes como "Productos faltantes o diferidos, surtido incompleto de pedidos, pérdida gradual del mercado, cancelación de facturas, elaboración de notas de crédito, facturación adicional, pagos extraordinarios en embalajes y fletes, errores en el surtido de pedidos."

Departamento de producción. (Falta de continuidad en los procesos productivos). Disminución en la productividad, baja moral en el personal, tiempo extra elevado, retraso en las ordenes de fabricación, robarle a una orden para completar otra, manejo excesivo de materiales, pérdida de control en los procesos y en los costos de fabricación, deficiente planeación, programación y control de la producción.

Departamento de finanzas. (Sobre inversión en inventarios). Acumulación de inventarios innecesarios: exceso de inventarios sin movimiento, dañados y obsoletos: adquisiciones fuera de presupuesto: gastos extraordinarios de fletes y comunicaciones: abastecimientos incompletos y fuera de especificaciones: incremento en los costos de control de calidad.

1.3.9. Significado económico de los inventarios.

Según la Fundación Iberoamericana de Altos Estudios Profesionales (F.I.A.E.P), la gestión de inventarios implica dos costos básicos:

Costos de penalización por inexistencia de los materiales.

Son las ventas perdidas por inexistencia del producto, que consecuentemente causa problemas de pérdida de imagen en la empresa.

Costos de almacenamiento

Estos representan "costos en capital inmovilizado y costos de gestión física y administrativa de estos inventarios. Los costos de acumulación de inventarios pueden ser muy importantes dentro del capital de inversión de una empresa."

1.3.10. Control de Inventarios

Según Sierra, Guzmán y García (2015),"es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización".

Así mismo, Añazco, B (2009) en el manual de Administración de una Bodega y control de inventario, define al control de inventarios como la técnica que permite mantener la existencia de productos a niveles deseados. Así mismo indica que "las empresas comerciales, necesitan una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios la cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con estos controles." Entre estas tenemos a: Compras, Devoluciones en compras, Gastos de Compras, Entregas, Devoluciones en las entregas, Materiales en Tránsito, Materiales en Consignación e Inventario Final.

1.3.11. Rentabilidad.

Según Apaza (2004, p.575), la rentabilidad "desempeña un papel central en el análisis financiero, debido a su éxito como indicador de eficacia en el empleo del capital, pretendiendo facilitar la evaluación de la capacidad para generar utilidades."

Podríamos decir que la rentabilidad es un indicador empleado para evaluar la capacidad de las empresas para generar utilidades; es por ello que las áreas de solvencia y liquidez mantienen relaciones con la rentabilidad.

1.3.12. Estados Financieros.

Definición.

Según Apaza (2004, p.64), son "informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el propósito de obtener otros sobre la situación económica y financiera de las empresas"

Clasificación.

Así mismo hace referencia a dos clases de Estados Financieros, los que piden la Situación Financiera: Balance General, Estados de Cambio en el Patrimonio Neto y Estado de Flujo de Efectivo; y los que piden la Situación Económica: Estado de Ganancias y Perdida.

Importancia.

Además indica que los Estados Financieros son importantes, porque gracias a la información brindada de la situación financiera de la empresa en un periodo determinado, y sobre sus resultados de sus operaciones ayudan a "tomar decisiones de Inversión y crédito, evaluar la gestión gerencial, la solvencia y la liquidez de la empresa; estimar la capacidad financiera de crecimiento y formular un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad y capacidad de crecimiento."

1.3.13. Ratios Financieros.

Definición.

Apaza, (2015, P. 219) indica que un ratio o razón financiera es la "expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o de una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede señalar alguna desviación sobre la cual se deberán tomar acciones correctivas o preventivas".

Entonces diríamos que los ratios, es la relación de cifras presentadas en los Estados Financieros de una empresa, que permiten ponderar y evaluar los resultados de sus operaciones

Clasificación.

Así mismo los clasifica en:

Ratios de liquidez: Son aquellos que miden la disponibilidad o solvencia del efectivo; es decir es la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

De endeudamiento, solvencia o apalancamiento: Miden la relación entre el capital ajeno y el capital propio; el grado de endeudamiento y el respaldo patrimonial.

De gestión operativos o de rotación: "Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activos".

Ratios de rentabilidad: "Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas, indicando la eficiencia operativa de la gestión empresarial."

1.3.14. Estrategias para mejorar la rentabilidad.

Apaza, (2004, p. 597), teniendo en cuenta que a lo largo en un sistema de libre mercado sonde predomina la competitividad, las empresas no rentables desaparecen. Es por ello que toma en cuenta e indica algunas estrategias para lograr la mejora de la rentabilidad.

Rentabilidad sobre ventas (RSV).

Es la primera fuente de rentabilidad de la empresa teniendo como objetivo aumentar el precio promedio del producto y disminución de costos. Para el cálculo respectivo se aplica la formula siguiente:

$$\text{RSV} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Teniendo como estrategias: la diferenciación del producto, Segmentación del mercado, Cambio en el precio de venta, Posicionamiento, Nuevos circuitos de distribución, Reducción de servicios, Innovación tecnológica, Economías de escala, Mejora de la productividad.

Rentabilidad Económica (RSI).

Es aquella que se mide por la tasa de rentabilidad del activo o sea por la relación entre la utilidad neta y el activo total; tiene como objetivo Disminución de Capital de Trabajo y Reducción del Activo Fijo. Para su cálculo respectivo se aplica el siguiente procedimiento:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{ROA} = \text{RSV} \times \text{RAT(Resultado antes de Impuestos)}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

Así mismo las estrategias a aplicar serian: Mejorar el manejo de inventario, Disminuir cuentas por cobrar, Mejorar el manejo de liquidez, Mejorar la productividad, Subcontratar la producción, Franquicias, licencias.

Entonces se podría decir que la Rentabilidad Económica tiene como objetivo conocer la capacidad de remunerar a la totalidad de los recursos utilizados en la actividad empresarial.

Rentabilidad Financiera (ROE).

Es la rentabilidad que pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa; teniendo como objetivo Aumento de Endeudamiento y Disminución del patrimonio; de tal manera que la rentabilidad financiera es igual al producto de su rentabilidad económica por su apalancamiento financiero; es decir:

$$\mathrm{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\mathrm{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Siendo:

$$\text{Utilidad Neta} = \mathrm{ROA} \times \text{Activo Total}$$

$$\text{Activo Total} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

$$\text{Utilidad Neta} = \mathrm{ROA} \times (\text{Pasivo} + \text{Patrimonio})$$

Reemplazando Utilidad Neta

$$\mathrm{ROE} = \frac{\mathrm{ROA}(\text{Pasivo} + \text{Patrimonio})}{\text{Patrimonio}}$$

$$\mathrm{ROE} = \mathrm{ROA}\frac{1 + \text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} = \text{Es la tasa de endeudamiento.}$$

$$\frac{1 + \text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} \text{Es la relación entre el activo total y el patrimonio o apalancamiento financiero.}$$

Las estrategias a aplicar son: Aumento de crédito de proveedores, Nuevos préstamos, Aplazamiento de vencimientos, Compra de las propias Acciones de la empresa y Distribución de dividendos.

1.3.15. Diagnostico Empresarial con Indicadores Estratégicos.

El diagnostico Empresarial es de gran utilidad, conlleva a la buena toma de decisiones que aumentaran el valor de la empresa. "La rentabilidad es cuestión de supervivencia" Apaza, (2004, p. 597); para ello se tiene en cuenta según el tipo de empresa:

Identificación de la empresa

Donde se tomará en cuenta: la denominación de la empresa, su actividad, su historia, su capital social, su relación con otras empresas, y los apoyos institucionales que recibe son los primeros elementos a tener en cuenta para conocer su empresa.

Rentabilidad de la empresa.

Este indicador sirve para evaluar el estado de la empresa y poder comparar la magnitud con el sector, con la de otros periodos, con otras empresas de la misma dimensión y el mismo sector, etc.

$$\text{R} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Capital Invertido}}$$

Situación Financiera.

Se analiza

1. $\text{Grado de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
2. $\text{Fondos de Rotación} = \text{Capitales Permanentes} - \text{Activos Netos}$

3. $\text{Endeudamiento} = \text{Deudas en Dinero} - \text{Créditos y planillas en dinero}$

Rentabilidad de las Ventas.

Este indicador nos permite evaluar a cada uno de los productos con los que se cuente información.

$$\text{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Volumen de Ventas}}$$

Situación Comercial.

Para analizar la situación comercial de la empresa tendremos en cuenta:

Ventas:

1. $\text{Grado de logro de las ventas Previstas} = \frac{\text{Ventas realizadas}}{\text{Ventas Previstas}}$

2. $\text{Composición de las Ventas} = \frac{\text{Ventas de cada producto}}{\text{Ventas Totales}}$

3. $\text{Cartera de Pedidos} = \frac{\text{Total de pedidos servidos}}{\text{Total de Pedidos recibidos}}$

4. $\text{Cobertura} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Ventas Críticas}}$

Compras:

1. $\text{Eficiencia de las compras} = \frac{\text{Pedidos Efectuados}}{\text{Pedidos Recibidos}}$

Estructura Financiera.

$$1.\ \text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$2.\ \text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Total Real}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$3.\ \text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Rotación.

$$1.\ \text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Volumen de Venta}}{\text{Activo Total}}$$

$$2.\ \text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Volumen de Venta}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$3.\ \text{Rotación de los stock} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Stock Promedio Anual}}$$

$$4.\ \text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

Margen de las Ventas.

$$\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad de las ventas.

$$1.\ \text{Rentabilidad Economica(ROI)} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

$$2.\ \text{Rentabilidad Financiera o del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

1.3.16. Definición de la terminología

Abarrotes:

Artículos comestibles. Se llama comercio de abarrotes a los negocios dedicados a la venta de comestibles. (Baldwin J. p. 9)

Activo:

Son los bienes que pertenecen a una persona o firma. El lado izquierdo de un Balance. El activo está formado por los bienes de la empresa, es decir, inmuebles, muebles, mercaderías, cuentas por cobrar, etc. Y todos aquellos costos que no se han llevado al resultado del ejercicio y que se ha creído conveniente capitalizar o diferir. (Baldwin J. p. 11)

Activo Corriente:

El archivo que puede convertirse en efectivo a corto plazo, generalmente en menos de 90 días. Está formado, por el dinero mismo, cheques, etc. (disponible) y mercancías, cuentas a cobrar y documentos a cobrar a corto plazo.

La importancia del activo corriente está en que, con él, la empresa puede hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir al pasivo corriente. La diferencia entre activo corriente y pasivo corriente se llama capital de trabajo y constituye un índice importante para evaluar la posición financiera de la empresa.

No deben considerarse como formando parte del Activo Corriente los adelantos al personal que, en todo caso, son gastos de personal pagados por adelantado, ni los repuestos o piezas de recambio que son gastos pagados por adelantado, ya que ninguna de estas dos partidas forma parte del circulante que se convertirá en efectivo, sino que constituyen un gasto anticipado. (Baldwin J. p. 11)

Activo Fijo:

Conjunto de bienes físicos que no son el objetivo habitual del negocio. A esta clasificación del activo corresponden todos los bienes muebles e inmuebles de los que la firma se sirve para poder realizar sus operaciones, tales como terreno, edificios, instalaciones, maquinarias, muebles, etc. pero que no produce, ni comercia habitualmente con ellos y están sujetos solamente a la depreciación o agotamiento por el servicio que prestan.

E activo fijo se representa en los Estados Financieros con su valor de adquisición, menos la depreciación acumulada, a fin de mostrar el valor neto de los libros. (Baldwin J. p. 12)

Activo Realizable:

Partidas del activo corriente sin considerar el disponible, es decir mercaderías, cuentas y letras a cobrar a corto plazo y todo aquello que puede convertirse en efectivo en menos de 90 días. Esta clasificación del activo ha venido cayendo en desuso y ha sido desplazada por la de activo corriente, que como se sabe incluye el disponible o caja. (Baldwin J. p. 14)

Administración:

Ciencia Social consistente en la aplicación a conjuntos humanos de principios, técnicas y prácticas, para el establecimiento de sistemas racionales de esfuerzo corporativo. Para una efectiva administración es indispensable el estudio de tiempos y movimientos, selección, educación y desarrollo del personal y su participación dentro del conjunto, así como el establecimiento de procedimientos, jerarquías, interrelaciones y tareas que deberían cumplirse en la organización. (Baldwin J. p. 14)

Balance General:

El Balance donde se muestran los valores del activo y el pasivo de la empresa a una fecha determinada. También se llama Balance de Situación o simplemente Balance. (Baldwin J. p. 42)

Comercio:

Actividad económica consistente en la compra, venta o permuta de mercaderías, que sirve de medio a la distribución, etapa segunda del ciclo económico: producción, distribución y consumo. (Baldwin J. p. 53)

Contabilidad Financiera:

La contabilidad orientada a informar sobre los cambios operados en el capital invertido, (Estado Patrimonial) y evalúa los cambios como resultado de las operaciones de la firma (Estado de Rendimiento). Esta información sirve tanto a la administración, como a personas de fuera de la empresa. (Baldwin J. p. 78)

Costo de Ventas:

Costos relacionados con la oferta del producto; según este criterio los costos de distribución no son costos de ventas, sino los relacionados con la publicidad, promoción y la venta misma (comisiones y gastos de vendedores). Sin embargo, los contadores llaman también costos de ventas a la suma de los costos de manufactura y distribución, presentado en los Estados Financieros. (Baldwin J. p. 102)

Costo Promedio Movible:

Sistema para valorizar el inventario y los egresos de almacén, consistente en establecer un costo promedio después de efectuarse cada compra. (Baldwin J. p. 106)

Compra:

Aprovisionamiento de mercadería y demás bienes de la empresa con el objeto de proceder a la reventa sin previa transformación de los mismos o después de la correspondiente transformación. (Martin F, p. 45)

Compras Netas:

El costo de las compras más los fletes de entrada, menos las devoluciones y bonificaciones y generalmente los descuentos por pronto pago aprovechados.

Control

Sierra, Guzmán y García (2015), definen el control como el dominio que se tiene sobre algo. Es decir, que de acuerdo al control o dominio que tengamos sobre ese algo podemos darle la dirección, avance, retroceso, dotación y esfuerzo que la situación a controlar requiera, para no perder dicho control y seguir manteniéndola bajo dominio.

Estados financieros:

Reportes donde se informa sobre la situación de una empresa. Los estados financieros constan de dos Estados Básicos: el Estado de Situación y el Estado de Pérdidas y Ganancias o Rendimiento y uno o varios opcionales. Los estados financieros corresponden a un periodo determinado, generalmente un mes o un año. Tienen como objetivo fundamental servir a la administración para la buena toma de decisiones (Baldwin J. p.165)

Estado de pérdidas y ganancias:

Llamado también Estado de Rendimiento, de Ingresos y Costos, etc. Es un reporte donde se muestran la totalidad de ingresos habidos y se van deduciendo los costos incurridos para obtenerlos. La presentación depende del sistema de contabilidad y costos usados, así como la costumbre del contador y la empresa. (Baldwin J. p.172)

Gasto:

Es un recurso consumido. Mientras el costo va al inventario, como que forma parte del valor de un activo, el gasto va a pérdidas y desaparece.

Cuando la empresa es comercial, sólo las compras podrían ser consideradas como costo y todas las erogaciones que demande el sostenimiento de la empresa, como gastos. (Baldwin J. p.179)

Gastos comerciales:

Gastos en los que incurre la empresa para desarrollar su labor comercial de venta de productos o de servicios; todos aquellos que sean necesarios para poner los productos vendidos a disposición de los distribuidores o del consumidor. (Martin F, p. 111)

Gastos de Administración y Ventas:

Es el conjunto de gastos indirectos que sirven para sostener un nivel de actividad en la empresa; estos pertenecen generalmente a tres categorías:

Los que tienen impacto directo en las ventas: los gastos de publicidad, investigación de mercados, sueldos y comisiones de ventas, gastos de movilidad, viáticos, etc.

Resultan de un nivel de ventas alcanzado o de un nivel de ventas esperado; gastos de financiación, almacenamiento, embalaje, transporte y despacho, manejo de las cuentas a cobrar, créditos y cobranzas.

Son necesarios para servir las funciones que generaron las dos primeras categorías: estos pueden ser los costos de supervisión, servicio de personal, preparación de planillas de pago, etc. (Baldwin J. p.179)

Ingresos:

En contabilidad, la totalidad de entradas obtenidas por las ventas de mercaderías o servicios. Las utilidades son los resultantes de dos componentes, una de ingresos y la otra de costos; donde utilidad = Ingresos – Costos. Los ingresos incluyen en una palabra las rentas obtenidas por la empresa. (Baldwin J. p.193)

Inventario:

Relación pormenorizada y valorización del conjunto de bienes y derechos perteneciente a una persona natural o jurídica que forman su patrimonio. Partida contable que recoge el nivel de existencias de una empresa en un momento determinado. Recuento físico de las mismas. (Martin F, p. 136)

Inventario perpetuo:

Control de inventario consistente en ingresar las unidades compradas y deducir las salidas, de tal manera que siempre se muestre la existencia o saldos que deben ser coincidentes con el inventario. Generalmente este sistema de control se lleva en tarjetas movibles para facilitar su empleo. Las tarjetas de inventario permanente pueden ser diseñadas para ser llevadas solo en cantidades o en cantidades y valores. Su uso muy difundido permite hacer revisiones periódicas con gran rapidez, especialmente por muestreo a fin de verificar la corrección del manejo de las existencias. (Baldwin J. p.197)

Mercado:
Conjunto de ofertantes y demandantes que influyen en los precios. El mercado puede ser no solo de mercaderías sino de servicios, valores, divisas, trabajo, etc., es decir todo aquello que tiene un valor y que es susceptible de comercializarse. (Baldwin J. p.209)

Órdenes de compra:
Formulario por el que se solicita al proveedor la atención de un pedido de bienes o servicios. La formulación de la orden constituye el primer paso definitivo de toda la operación de compras. (Baldwin J. p.220)

Pasivo corriente:
Constituido por las obligaciones a corto plazo, generalmente menos de 90 días. Este pasivo está conformado por los sobregiros en bancos, cuando no están otorgados con contrato a plazo; cuentas a pagar proveedores; documentos por pagar con vencimientos menores s de 90 días; obligaciones sociales, como jornales, sueldos, seguros sociales, etc.; obligaciones fiscales como impuestos y otros.
La diferencia entre activo corriente y pasivo corriente se llama "Capital de Trabajo". (Baldwin J. p.247)

Razones Financieras:
Se llama razón al resultado de la comparación de dos cantidades. Como quiera que entre las distintas partidas de un balance debe existir cierta armonía o coherencia, el estudio de esas razones resultara útil para el análisis de los Estados Financieros. (Baldwin J. p.279)

Venta: Acción mediante la cual se enajena un bien o derecho transmitiendo la propiedad del mismo a un tercero cambio de un precio. (Martin F, p. 272)

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017?

1.5. Justificación e importancia de la investigación

La presente investigación tiene como finalidad plantear un sistema de Inventario Permanente; el cual permitirá tener un mejor control del inventario de la empresa Comercial Negocios San Juan. Así mismo será de gran utilidad para la empresa que permitirá tener mayor eficacia para los requerimientos que exige hoy en día el mercado en el cual se desarrolla. Así mismo trae como consecuencia la obtención de mayor rentabilidad para la empresa conllevando a la reducción de costos y gastos. Para toda empresa es muy importante saber con qué herramientas cuenta para afrontar las oportunidades de mercado, que con el pasar del tiempo y el avance tecnológico cada día alcanza un nivel más exigente y competitivo.

Para las empresas comerciales es de suma importancia llevar un debido control de sus inventarios debido a que éste representa la mayor parte de sus activos y una mala administración de ello conllevará a toma de decisiones erradas incidiendo en la rentabilidad de la empresa debido a la importancia relevante que ellos tienen.

Actualmente la empresa Comercial San Juan no cuenta con un sistema de control de inventarios y por ende no se tiene con exactitud datos sobre su rentabilidad, es por ello que la presente investigación ayudara a fortalecer los conocimientos y procesos del tema referente, teniendo como base las Normas Internacionales de Contabilidad.

Por dichas razones y teniendo en cuenta las necesidades de la empresa se ha decidido proponer un sistema de Control de Inventarios en la empresa Comercial San Juan, el cual permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, de tal manera que al final del periodo se conozca un estado confiable de la Situación Económica y Financiera de la misma.

1.6. Hipótesis

En la presente investigación se está tomando una hipótesis de trabajo. De tal manera que podríamos decir si existiera un control de inventarios, entonces la rentabilidad de la empresa Comercial Negocios San Juan, Jaén 2017 mejorará.

Regalado, (1986, P. 47), refiere que las hipótesis operacionales o de trabajo son aquellas que se elaboran previo al momento del procesamiento y análisis de los datos y se desprenden de las hipótesis específicas; tomando en cuenta la relación entre variables.

1.7. Objetivos de la investigación

1.7.1. Objetivo general

Proponer un control de inventarios para la mejora de la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017.

1.7.2. Objetivos específicos

Evaluar la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan.

Seleccionar las actividades inherentes a la empresa que se tomaran en cuenta en el control de inventarios.

Diseñar un control de inventarios de la empresa comercial Negocios San Juan.

Validar el control de inventarios a juicio de expertos.

CAPITULO II

MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

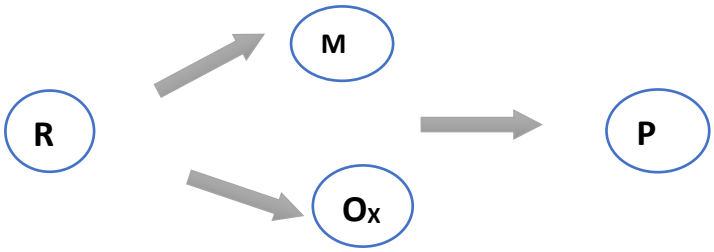
2.1.1. Tipo de investigación

Según Regalado, (1986, P. 16) la investigación es un proceso formal, sistemático e intensivo de llevar acabo un método de análisis científico y que tiene como punto de partida un problema concreto, para lo cual el investigador debe conocer algunas características y normas.

La presente investigación tiene enfoque cualitativo. Según Rodríguez, (2008); es aquella que "se caracteriza por realizar estudios intensivos y de profundidad que se aplican por lo general, en muestras pequeñas para la posterior interpretación de significados".

2.1.2. Diseño de la investigación

En la ciencia, la duda es mucho más creadora que paralizadora, la duda estimula la investigación. (Mario Bunge, 2000 p. 21) Esta investigación es de diseño no experimental; ya que no existe manipulación de variables.



Dónde:

R =Realidad de la empresa.

O =Observación de problema.

M =Marco Teórico.

P =Propuesta para la mejora.

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población

La población de la investigación está conformada por todas las áreas de la empresa Comercial Negocios San Juan de la ciudad de Jaén; la cual se encuentra distribuida de la siguiente manera: Gerencia conformada por 1 persona, Supervisión conformada por 1 persona, Contabilidad conformada por una persona, Caja conformada por 1 persona y el área de Ventas conformada por 4 personas.

2.2.2. Muestra

Para tales efectos se creyó conveniente tomar el 100% de la población objetiva.

2.3. Variables

2.3.1. Variable Independiente

Control de inventarios.

2.3.2. Variable Dependiente

Rentabilidad.

2.3.3. Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS	ESCALA DE MEDICION
VARIABLE INDEPENDIENTE **CONTROL DE INVENTARIO**	Sierra, Guzmán y García (2015), Es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización.	Para medir la variable independiente, Control de Inventarios se ha creído conveniente utilizar: la escala de Likert la cual cuenta con alternativas de: Nunca, casi Nunca, casi Siempre y Siempre; una Guía de entrevista y una lista de cotejos.	Sistemas de Inventario	Sistema de inventario periódico.	Encuesta Entrevista Revisión documentaria observación	Ordinal
				Sistema de inventario perpetuo.		
			Métodos de Cálculo	PEPS		
				UEPS		
				Promedio Móvil		
VARIABLE DEPENDIENTE **RENTABILIDAD**	Según Apaza (2004) es un indicador empleado para la evaluación de la capacidad de las empresas para generar utilidades; garantizando el cumplimiento de los compromisos adquiridos a corto y a largo plazo. Por tal razón, las áreas de solvencia y liquidez mantienen relaciones con la rentabilidad.	Para medir la variable dependiente Rentabilidad se ha creído conveniente utilizar: la escala de Likert la cual cuenta con alternativas de: Nunca, casi Nunca, casi Siempre y Siempre., una Guía de entrevista y el análisis de los documentos de la empresa.	Estrategias de Rentabilidad	Rentabilidad sobre ventas (RSV)	Encuesta Entrevista Revisión documentaria observación	Ordinal
				Rentabilidad Económica (RSI)		
				Rentabilidad Financiera (ROE)		
			Indicadores Estratégicos	Rentabilidad de la empresa.		
				Situación Financiera.		
				Rentabilidad de las Ventas.		
				Situación Comercial.		
				Estructura Financiera.		
				Rotación.		
				Margen de las Ventas.		

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

La Observación Directa: Se realizó mediante la inspección directa, para la recolección de datos de la parte estructural, organizacional y documental de la realidad diaria; corroborando la información obtenida; para tales efectos se ha tomado como instrumento la **Lista de Cotejo**, que ayudara a la recolección de datos encontrados en campo por medio de la observación.

Entrevista: En la presente investigación se utilizó la técnica de entrevista con la persona conocedora de la situación de la empresa, el gerente; tomando como instrumento la **Guía de entrevista** que cuenta con una serie de preguntas sobre los aspectos fundamentales del problema en cuestión.

Encuesta: Dentro del proceso de trabajo de campo se aplicó una encuesta en forma personalizada al gerente y a los trabajadores, con la finalidad de obtener información básica. El instrumento de recolección de datos es la **Escala de Likert,** que es un instrumento indispensable para recopilar aspectos importantes.

Análisis Documental: Se analizó documentación de la empresa, lo cual permitirá detectar las deficiencias en el control de inventarios, y la rentabilidad de la empresa.

2.4.2. Validez y confiabilidad

Para el análisis de la información se aplicó una tabulación, procesada y graficada en una base de datos confiable en el software Excel, donde se describieron los datos obtenidos por cada pregunta realizada en la encuesta dirigida a los 8 trabajadores de la empresa Comercial Negocios San Juan, lo cual nos ayuda a constatar verídicamente nuestra información obtenida lo cual facilitara llegar a una comparación e interpretación de nuestros datos. La confiabilidad del Instrumento ha sido obtenida mediante el estadístico Alpha de Cronbach, obteniendo una validez de instrumentos de 0.713.

2.5 Procedimientos para la recolección de datos

Para la recolección de datos se solicitó la autorización correspondiente al gerente de la empresa y se coordinó el día ideal para realizarlo.

Consecuentemente se entrevistó al Gerente de la empresa, teniendo como instrumento la guía de entrevista. De igual manera se aplicó una encuesta dirigida a los trabajadores del área de ventas de la empresa; la cual consta de 15 preguntas con respuestas nunca, casi nunca, casi siempre y siempre. Además, se creyó conveniente realizar el análisis documental de la empresa; corroborando la información obtenida mediante la observación directa con ayuda de una lista de cotejos. Con la finalidad de conocer todos los aspectos necesarios que permitan lograr todos los objetivos planteados en la presente investigación.

2.6. Aspectos Éticos

La presente investigación se basa en verdad, honradez, respeto y responsabilidad de la investigadora. Se cita correctamente los autores con responsabilidad. Los participantes fueron autónomos en sus decisiones, teniendo libertad y voluntariedad su participación; gozando de credibilidad y confiabilidad en los datos aportados. La información obtenida queda en reserva, manteniéndose en anonimato la identidad de los participantes.

2.7. Criterios de rigor científico

Las teorías son tomadas en cuenta de autores reconocidos especialistas en la materia. La presente investigación utiliza las siguientes teorías:

Inventarios
Control de inventarios
Sistemas de inventarios
Métodos de cálculo
Rentabilidad
Indicadores estratégicos.

CAPITULO III

RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

3.1.1 resultados de la encuesta

Tabla 1.

¿La empresa Comercial Negocios San Juan cuenta con un Sistema de Control de inventarios?

VALORACION	N	%
NUNCA	8	100
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	0	-
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

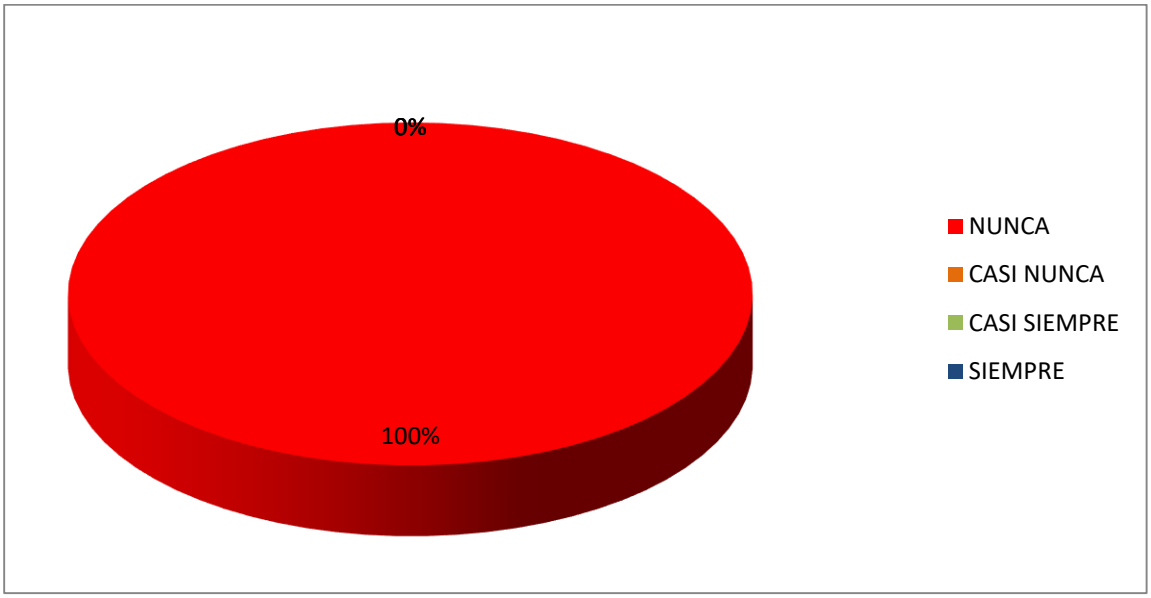


Figura 1: ¿La empresa Comercial Negocios San Juan cuenta con un Sistema de Control de inventarios?

Interpretación: Según la figura 1, se observa que el total de los encuestados manifiestan no contar con un Sistema de Control de Inventarios el cual imposibilita una buena gestión.

Tabla 2.

¿Realizan el conteo físico de las existencias a menos una vez al año?

VALORACION	N	%
NUNCA	2	25
CASI NUNCA	6	75
CASI SIEMPRE	0	-
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

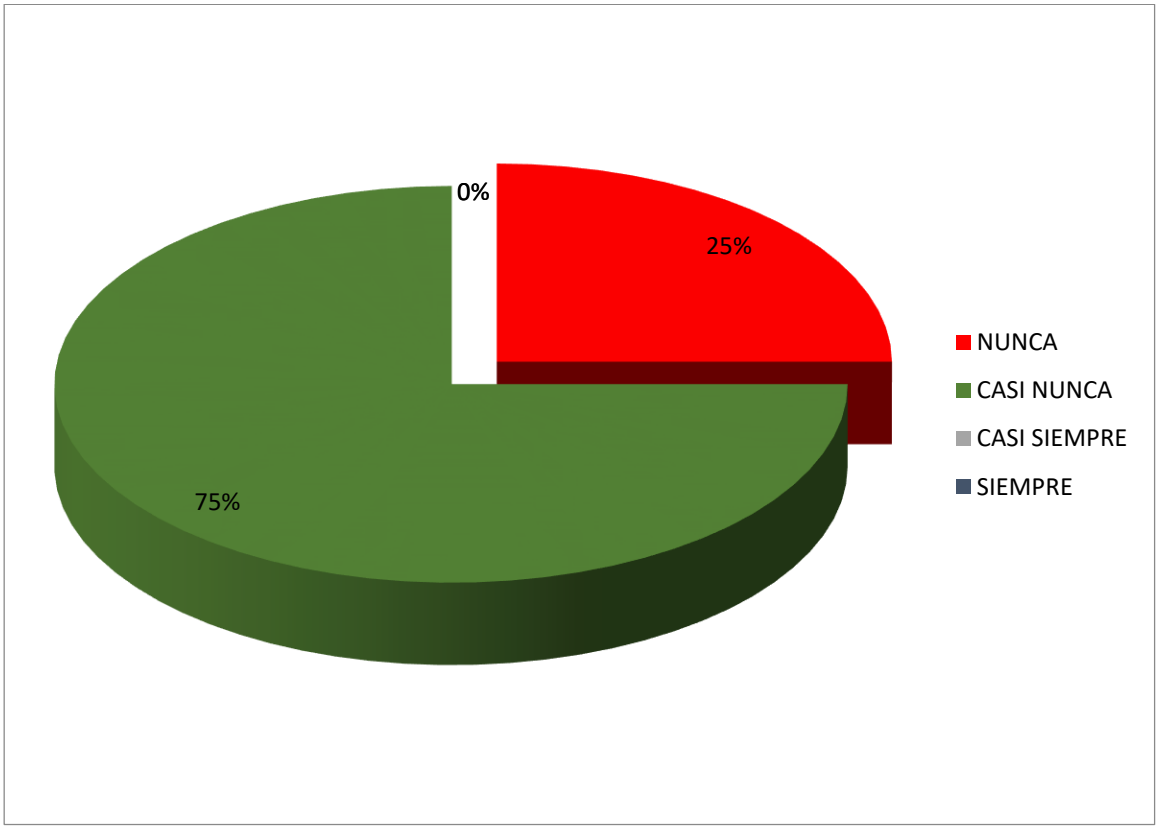


Figura 2: ¿Realizan el conteo físico de las existencias a menos una vez al año?

Interpretación: Según la figura2, el 75% de los trabajadores indican que casi nunca realizan el conteo físico de las existencias y el 25% revelan nunca realizar el conteo.

Tabla 3.

¿Considera importante el contar con un sistema de control de inventario?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	1	13
CASI SIEMPRE	1	13
SIEMPRE	6	74
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

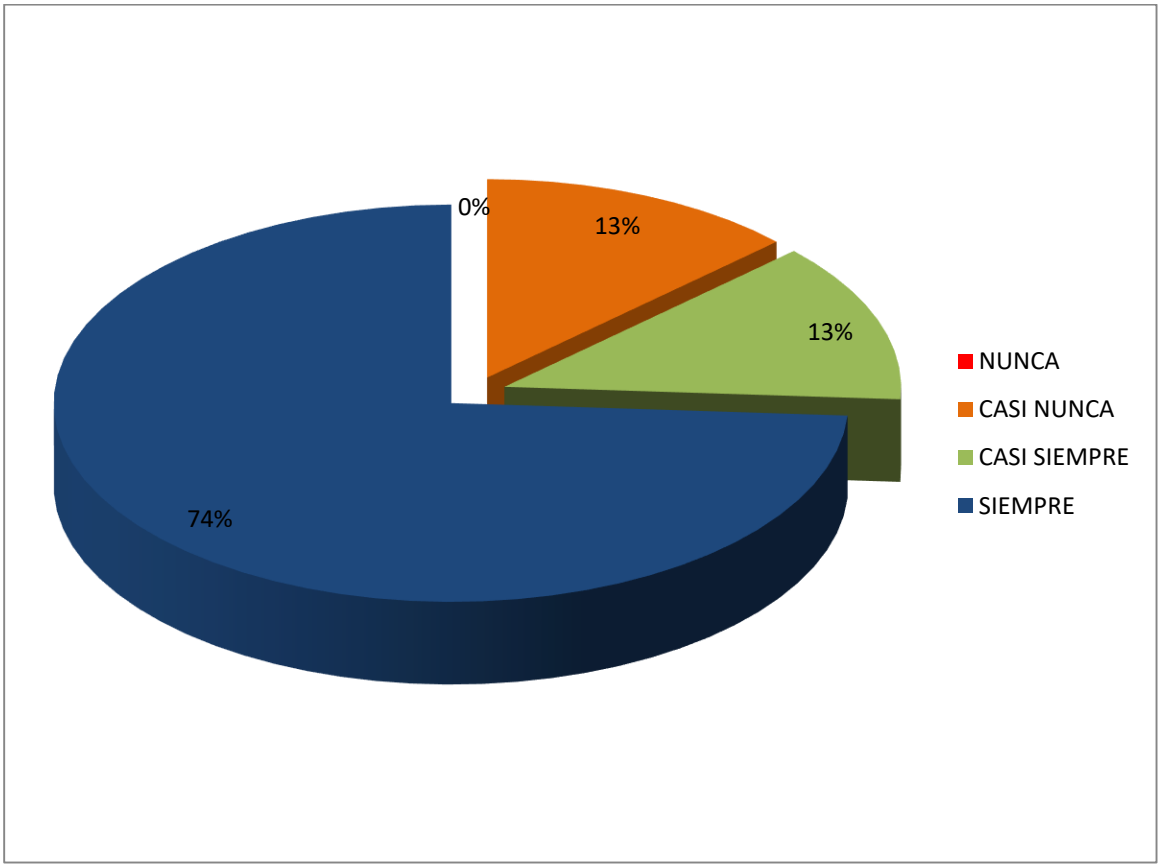


Figura 3: ¿Considera importante el contar con un sistema de control de inventario?

Interpretación: Según la figura 3, el 74% de los encuestados consideran siempre es importante contar con un Sistema de Control de Inventarios, mientras que un 13% casi no creen conveniente la importancia de contar con ello.

Tabla 4.

¿Efectúan el conteo físico de la mercadería con ayuda de alguna herramienta?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	1	12
SIEMPRE	7	88
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

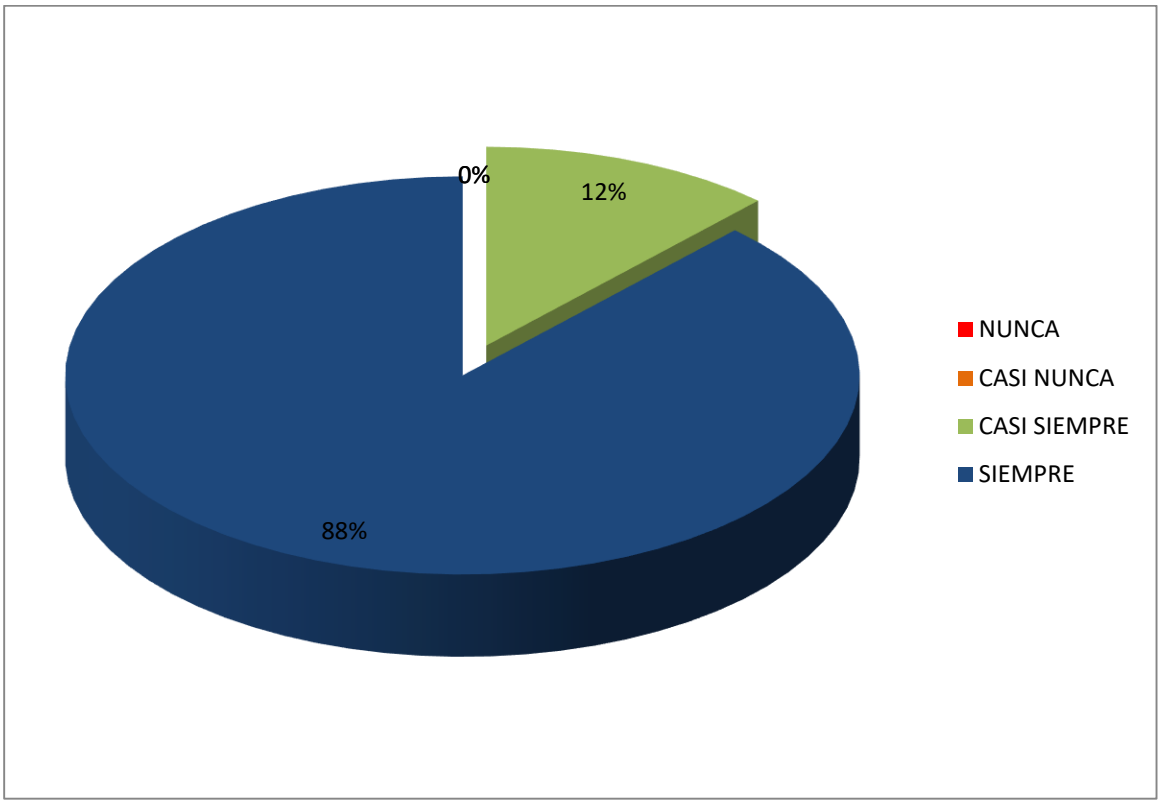


Figura 4: ¿Efectúan el conteo físico de la mercadería con ayuda de alguna herramienta?

Interpretación: Según la figura 4, de los datos obtenidos, el 88% de los encuestados indicaron que siempre realizan el conteo físico, al momento de recepcionar la mercadería con ayuda de las facturas. Mientras que un 12% revelaron que no siempre lo realizan.

Tabla 5.

¿Comunican oportunamente el stock de mercaderías al gerente de la empresa, para la orden de compras?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	8	100
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

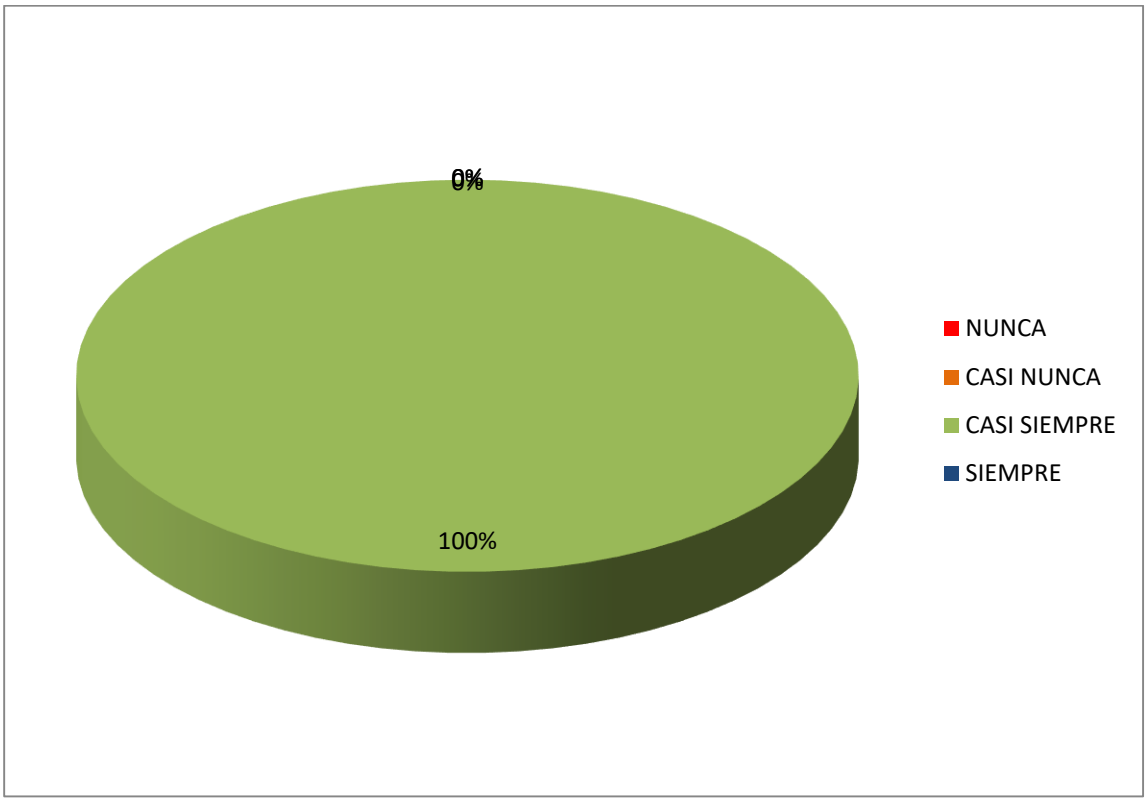


Figura 5: ¿Comunican oportunamente el stock de mercaderías al gerente de la empresa, para la orden de compras?

Interpretación: Según la figura 5, indica que, en su totalidad de los encuestados, manifestaron que casi siempre oportunamente comunican el Stock de mercaderías.

Tabla 6.

¿Concurre algún inconveniente en visualizar o constatar los productos en stock?

VALORACION	**N**	**%**
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	8	100
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

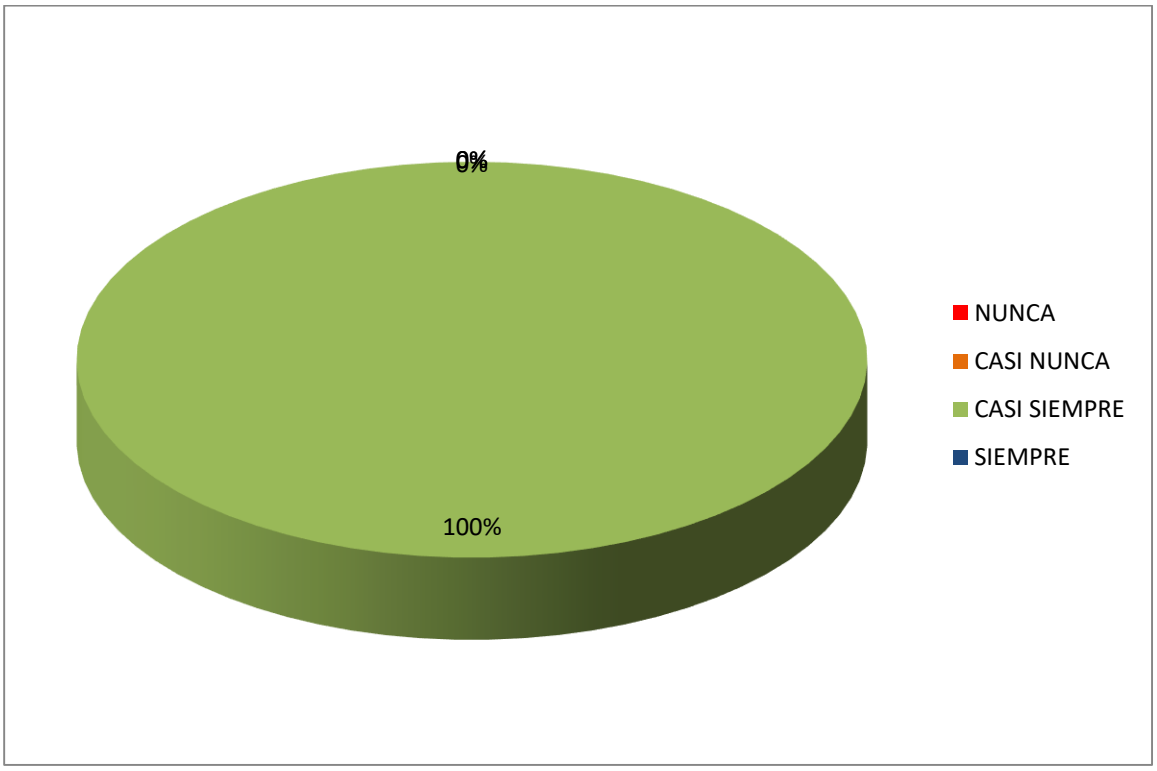


Figura 6: ¿Concurre algún inconveniente en visualizar o constatar los productos en stock?

Interpretación: Según la figura 6, la totalidad de los trabajadores revelan tener casi siempre, inconvenientes al momento de visualizar o constatar los productos en stock; lo cual conlleva a pérdidas de oportunidades de ventas.

Tabla 7.

¿El abastecimiento de los productos los ordena de manera que los próximos a vencer sean los primeros en Salir?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	0	-
SIEMPRE	8	100
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

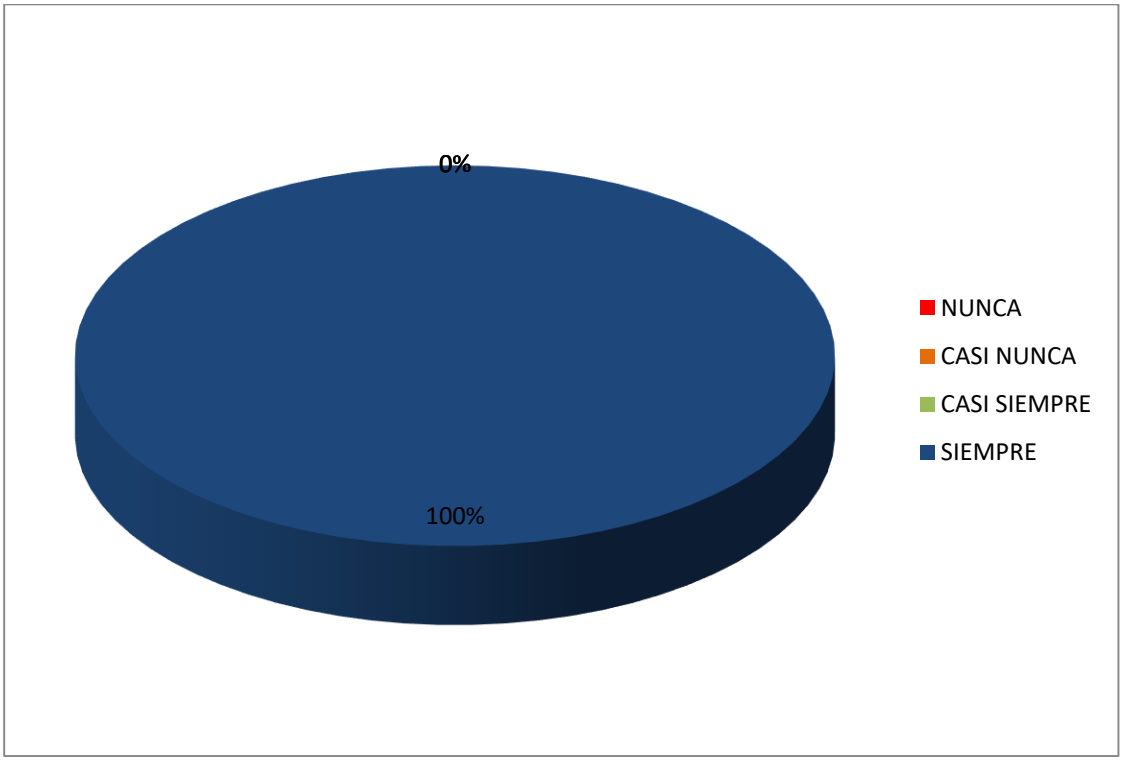


Figura 7: ¿El abastecimiento de los productos los ordena de manera que los próximos a vencer sean los primeros en Salir?

Interpretación: Según la figura 7, indica que la totalidad de los trabajadores siempre tienen en cuenta que las mercaderías primeras en ingresar y próximas a vencer sean las primeras en salir.

Tabla 8.

¿Se tiene en cuenta las fechas de producción y vencimiento de las mercaderías, al momento de realizar las compras?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	1	12
SIEMPRE	7	88
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

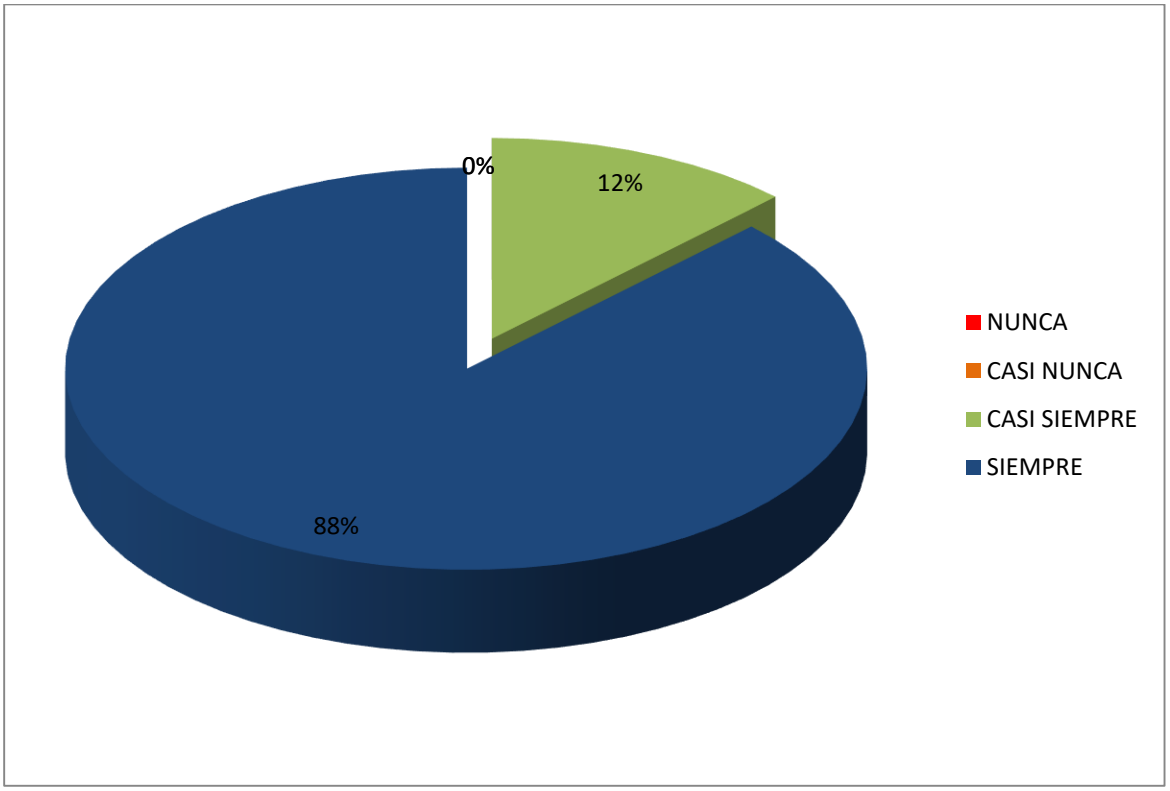


Figura 8: ¿Se tiene en cuenta las fechas de producción y vencimiento de las mercaderías, al momento de realizar las compras?

Interpretación: Según la figura 8, demuestra que el 88% de los encuestados indican tener siempre en cuenta las fechas de producción y vencimiento al momento de realizar las compras; Sin embrago el 12% revela que no siempre lo tienen en cuenta.

Tabla 9.

¿Considera que las últimas mercaderías ingresadas sean las primeras en comercializarse?

VALORACION	N	%
NUNCA	3	37
CASI NUNCA	5	63
CASI SIEMPRE	0	-
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

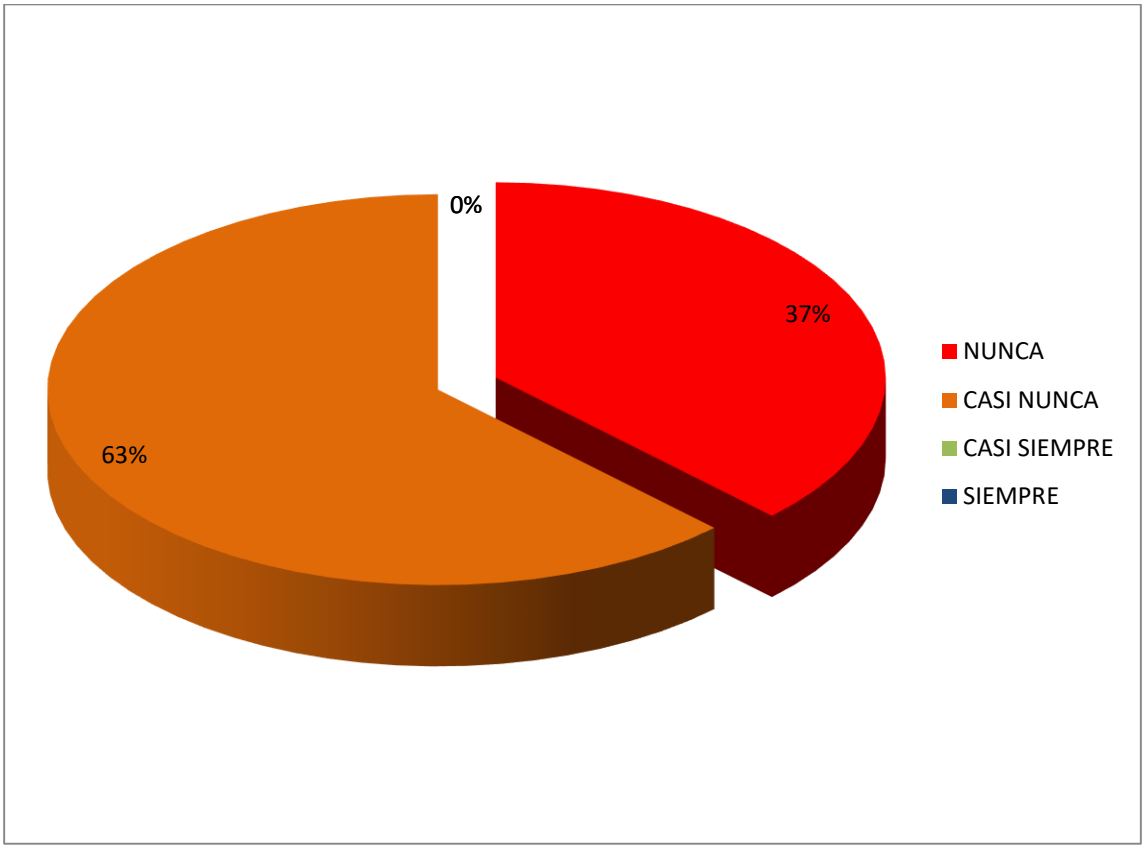


Figura 9: ¿Considera que las últimas mercaderías ingresadas sean las primeras en comercializarse?

Interpretación: Según la figura 9, el 63% de los encuestados consideran que casi nunca se comercializan los productos últimos ingresados y el 37% nunca los considera.

Tabla 10.

¿Lleva un control detallado de las entradas y salidas de las mercaderías?

VALORACION	N	%
NUNCA	5	62
CASI NUNCA	3	38
CASI SIEMPRE	0	-
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

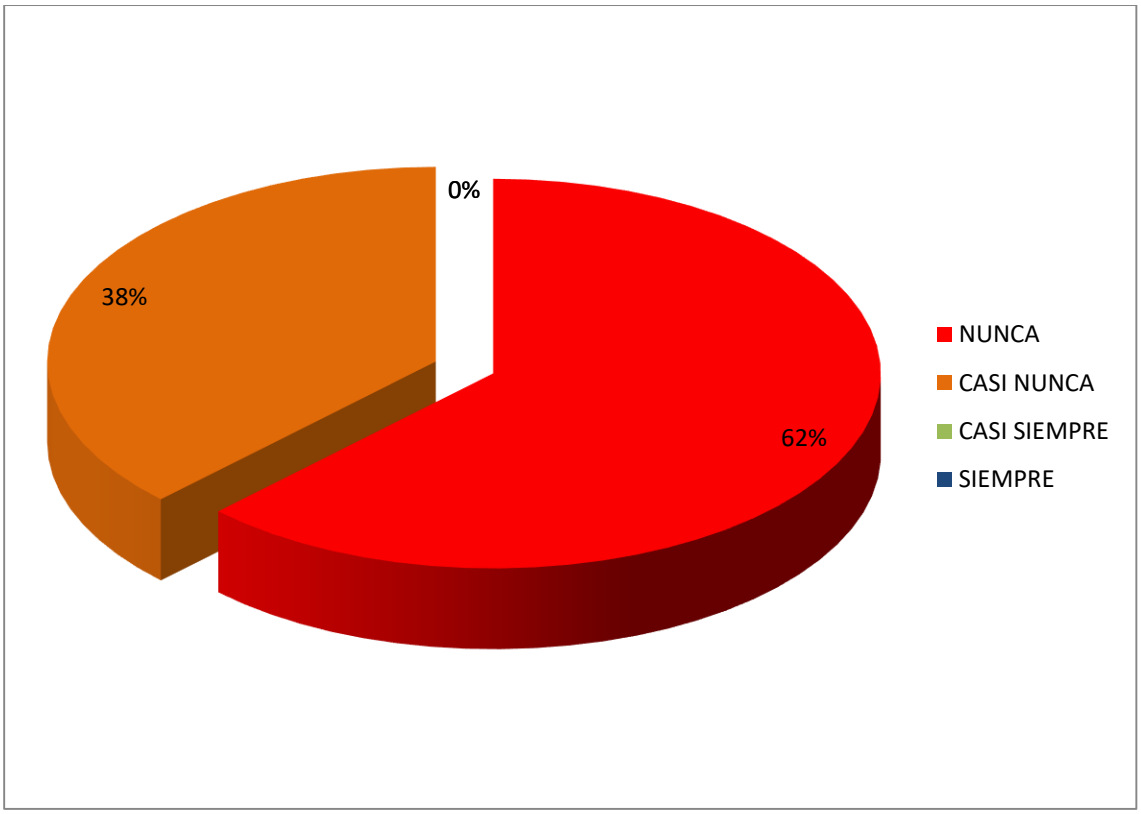


Figura 10: ¿Lleva un control detallado de las entradas y salidas de las mercaderías?

Interpretación: Según la figura 10, demuestra que el 63% de los encuestados indican que Nunca se ha llevado un control detallado de las entradas y salidas de las mercaderías.

Tabla 11.

¿Ha tenido situaciones en las que se ha perdido ventas por la inexistencia de los productos?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	1	12
CASI SIEMPRE	7	88
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

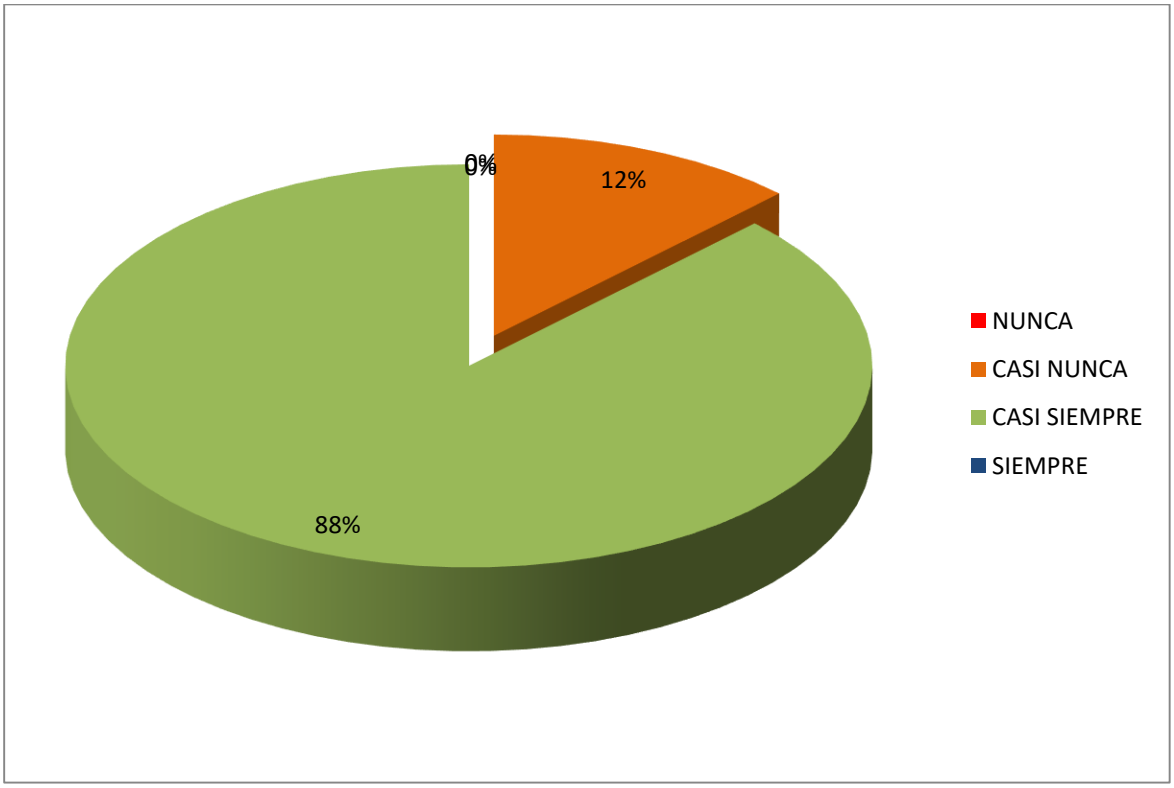


Figura 11: ¿Ha tenido situaciones en las que se ha perdido ventas por la inexistencia de los productos?

Interpretación: Según la figura 11, demuestra que el 88% de los encuestados indican que casi siempre se han perdido ventas por no contar con un buen stock de algunos productos.

Tabla 12.

¿Considera que la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para estar de acorde a la demanda del mercado?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	8	100
SIEMPRE	0	-
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

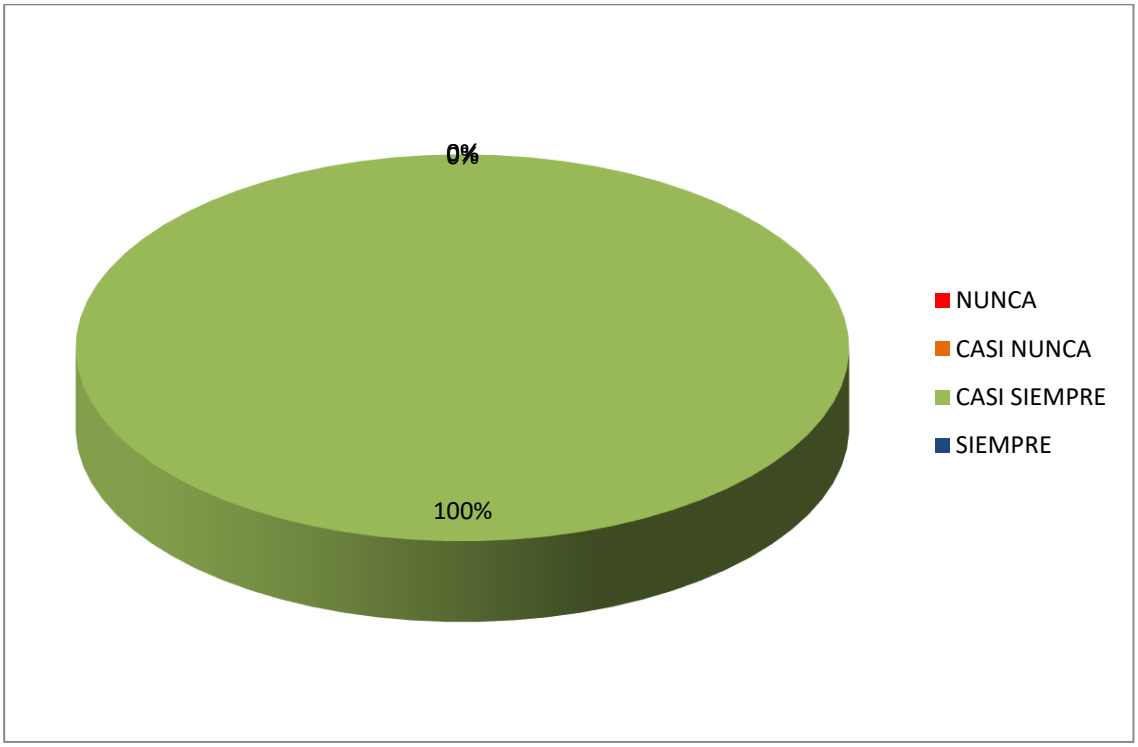


Figura 12: ¿Considera que la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para estar de acorde a la demanda del mercado?

Interpretación: Según la figura 12, demuestra que los encuestados en su totalidad, indican que casi siempre la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para enfrentar la demanda del mercado.

Tabla 13.

¿Considera que al implementar un sistema de control de inventarios reducirán los costos y gastos de la empresa?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	2	25
CASI SIEMPRE	1	12
SIEMPRE	5	63
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

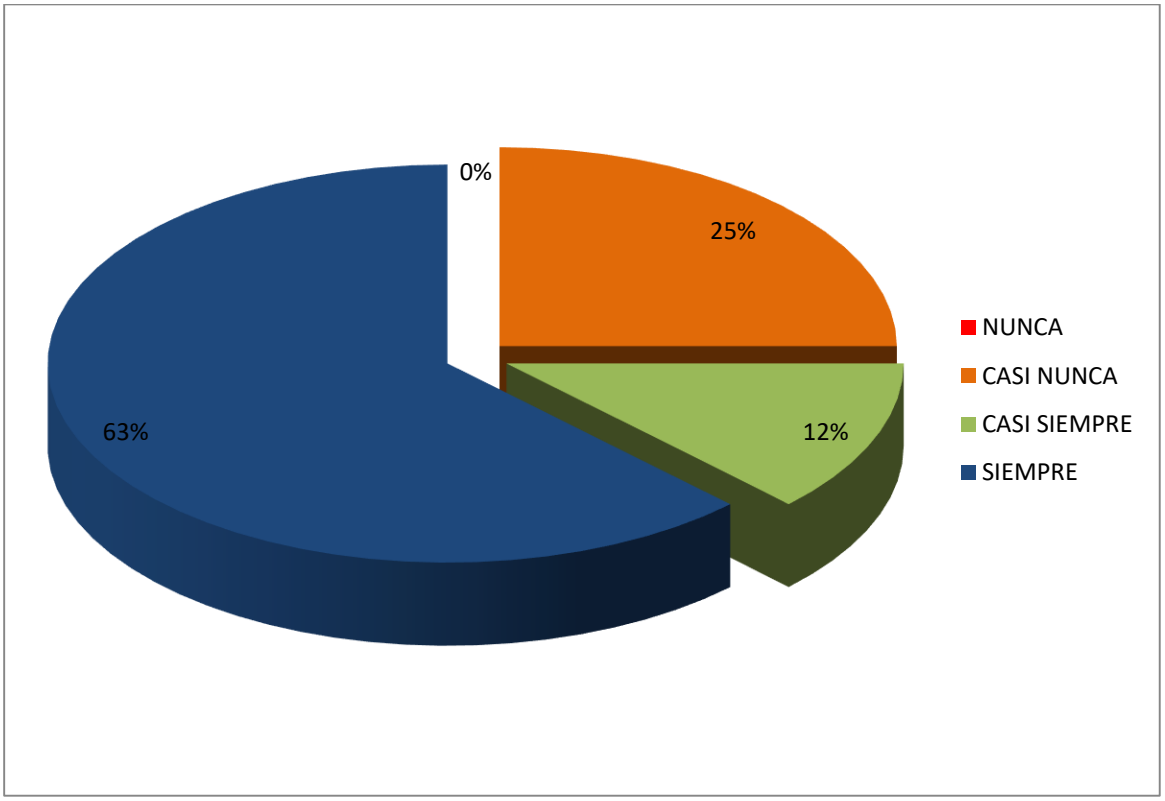


Figura 13: ¿Considera que al implementar un sistema de control de inventarios reducirán los costos y gastos de la empresa?

Interpretación: Según la figura 13, el 64% de los encuestados considera que siempre es de importancia implementar un sistema de control de inventarios que conllevara a la reducción de costos y gastos de la empresa.

Tabla 14.

¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generados por la actividad comercial?

VALORACION	**N**	**%**
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	1	12
SIEMPRE	7	88
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

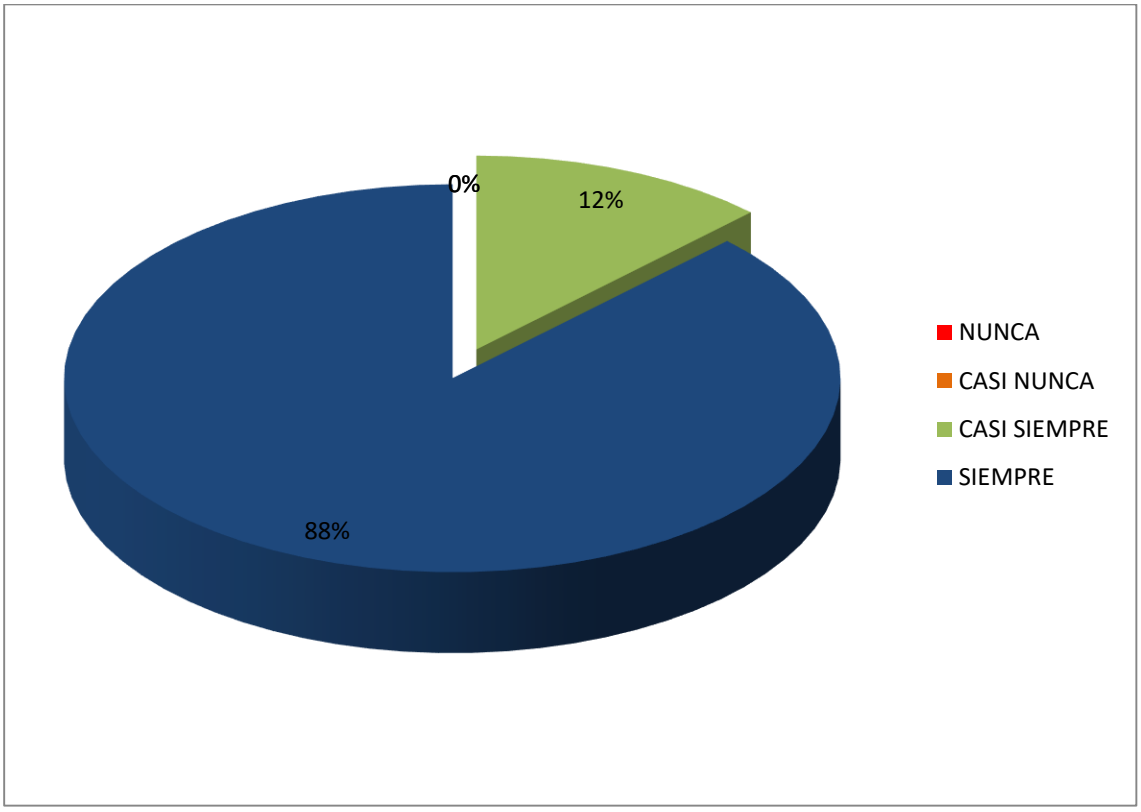


Figura 14: ¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generados por la actividad comercial?

Interpretación: Según la figura 14, el 88% de los encuestados considera que la empresa siempre tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos.

Tabla 15.

¿Cree usted que el dueño de la empresa está satisfecho con la rentabilidad de la empresa?

VALORACION	N	%
NUNCA	0	-
CASI NUNCA	0	-
CASI SIEMPRE	7	88
SIEMPRE	1	12
TOTALES	8	100

Fuente: Análisis estadístico de los datos en Excel

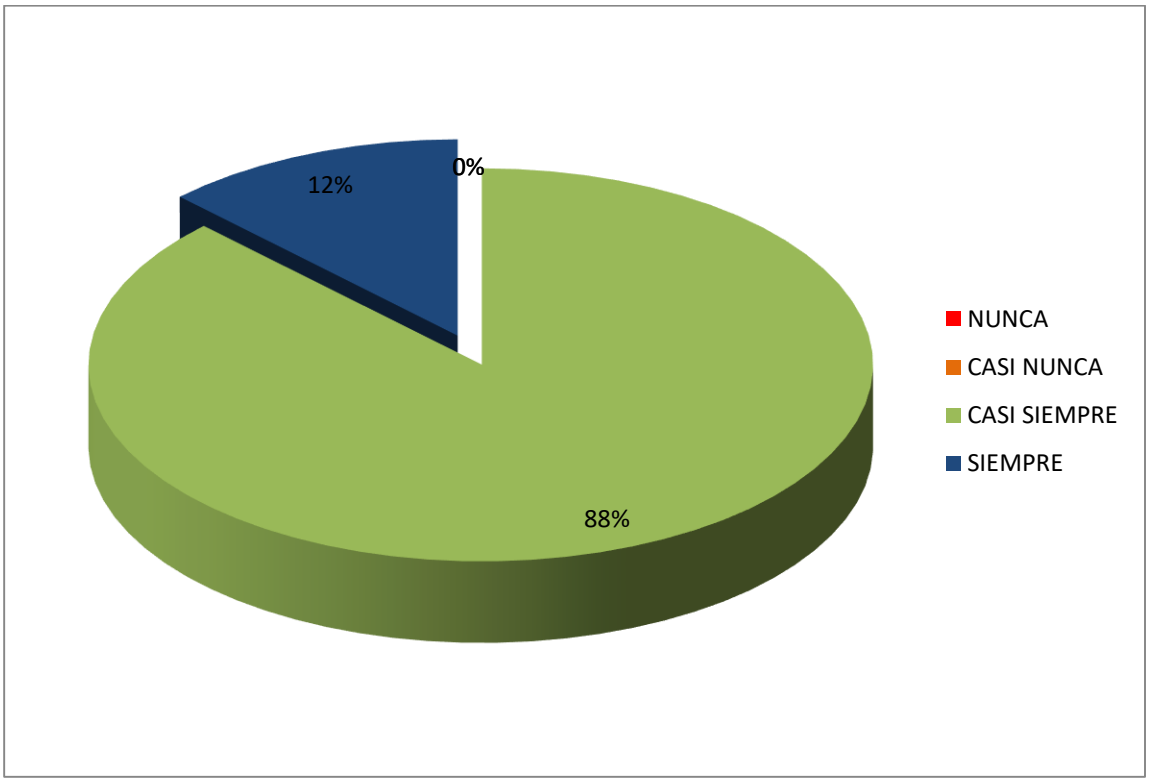


Figura 15: ¿Cree usted que el dueño de la empresa está satisfecho con la rentabilidad de la empresa?

Interpretación: Según la figura 15, el 88% de los encuestados considera que el dueño de la empresa casi siempre se encuentra satisfecho con su rentabilidad.

3.1.2. Resultados de la entrevista

1. **¿Considera importante el contar con un sistema de control de inventario?**

   Claro que sí, ya que hoy en día con el avance de la tecnología las empresas van complementándose no solo en su estructura organizacional sino también con equipamientos y programas tecnológicos.

2. **¿Cree usted que al contar con un sistema de control de inventario obtendrá información confiable de sus stocks en el momento en el que lo requiera?**

   Con la referencia que tengo sobre el tema, sí.

3. **¿Qué procedimientos se tiene en cuenta en su empresa desde el requerimiento de compras hasta el ingreso de los productos a almacén?**

   En sí por el momento no contamos con personal exclusivo para el área de compras; las compras o los pedidos son realizados por mi persona, pero en su mayoría los realiza una señorita de ventas, ya el personal de ventas ve que el stock de los productos está por culminarse, me informan y autorizo que se comuniquen con nuestros proveedores, según la línea de producto, para realizar los pedidos. Ya cuando llega al negocio ingresan la mercadería directo a almacén con una persona de ventas supervisando que la mercadería este completa según factura o guía de Remisión y ya ellos se encargan de verificar las fechas de vencimientos según los lotes y procedentemente a ordenarlos.

4. **¿Ha tenido pérdidas por no tener en cuenta las fechas de vencimiento de sus productos?**

   Sí, en varias ocasiones se han presentado esos casos, mayormente en productos como las leches, yogurt; a veces los trabajadores se olvidan y no tienen en cuenta los lotes a vencer y ya los sacan a destiempo.

5. **¿Realizan un análisis de mercado sobre los productos para la realización de sus pedidos?**

   Como debe de ser no, solo nos guiamos viendo que producto es el que más tiene salida.

6. **¿Considera que la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para estar de acorde a la demanda del mercado?**

   Por supuesto que sí tenemos una variedad de productos que ayudan a tener contento al cliente.

7. **¿Considera que al implementar un sistema de control de inventarios reducirán los costos y gastos de la empresa?**

   Puede ser que sí, ya que al tener un reporte confiable nos ayudaría a tomar mejores decisiones.

8. **¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generados por la actividad comercial?**

   Claro que sí, la actividad comercial deja buenas ganancias, aunque a veces perdemos en algunos productos, por no tener un buen control de ello.

9. **¿El saldo de sus cuentas por cobrar a sus clientes, es una cantidad considerable?**

   Podríamos decir que sí.

10. **¿Qué plazos tiene en cuenta al realizar ventas al crédito?**
    Mayormente las ventas al crédito las damos en un plazo mínimo de 20 días y un máximo de 30días.

11. **¿Sus compras las realiza en su mayoría al contado o al crédito?**

Diríamos que el 50% de las compras las realizamos al crédito, algunos proveedores nos dan plazo de 15 días y un máximo de 45 días. El mismo porcentaje al contado.

12. **¿Para mantener la empresa de acorde a la competitividad del mercado, lo realiza con capital propio o financiado?**

Con ambos.

3.1.3. Lista de Cotejos

Tabla 16. Lista de Cotejos

LISTA DE COTEJOS					
DIMENSIONES	**INDICADORES**	**ITEMS**	**ADECUADO**	**INADECUADO**	**NO EXISTE**
Sistemas de Inventario	Sistema de inventario permanente	1. Cuenta con Inventario físico.			X
		2. Uso de Kardex.			X
		3. Detalle o catálogo de productos.			X
		4. Formatos diseñados para verificación de vencimiento de productos.			X
		5. Formato de recepción de producto.			X
		6. Orden eficiente de los productos en almacén.		X	
Métodos de Cálculo	PEPS	7. Informe de movimientos (compras, ventas, devoluciones)			X
		8. Detalle de órdenes de compra		X	
Estrategias de Rentabilidad	Rentabilidad sobre ventas (RSV)	9. Detalle de pedidos de clientes.		X	
		10. Detalle de pedidos a proveedores.		X	
	Rentabilidad Económica (RSI)	11. Reportes estructurados de cuentas por cobrar.		X	
	Rentabilidad Financiera (ROE)	12. Reportes estructurados de cuentas por pagar.		X	

Fuente: Elaboración Propia.

3.1.4. Revisión documentaria

Para la revisión documentaria se procedió a solicitar al Gerente de la empresa sus documentos como registro de compras, ventas, comprobantes de pago, entre otros. Con un simple cuaderno de apuntes y con la versión de la representante de la empresa se pudo conocer que la empresa cuenta con un activo corriente de S/. 342,875, conformado por caja y Bancos S/. 106,250, Cuentas por Cobrar Comerciales S/. 36,625, existencias S/. 200,000 (monto referencial dado por el gerente ya que no cuentas con un inventario). En el Activo no Corriente, conformado por el activo fijo neto por el monto de S/. 2, 000,000, monto valorizado según el gerente por un tasador. Por otro lado, el Pasivo Corriente representa un total de S/. 67,585; conformado por Tributo por Pagar S/. 310, cuentas por pagar comerciales S/. 59,275 y Remuneraciones por pagar S/ 8,000; así mismo el pasivo no corriente, conformado por Obligaciones financieras por el monto de S/. 120,000.

La empresa cuenta con un Patrimonio de S/. 2, 155,000, resultado de su capital social y utilidades acumuladas. Las ventas realizadas hasta la fecha, según apuntes de la empresa es de S/. 264,000. Así mismo cuenta con Gastos de Ventas por el monto de S/. 71,500, Gastos de Administración S/. 1,500 y Gastos Financieros por el monto de S/. 8,500. Con esta información brindada por parte de la Gerencia se pudo plasmar lo siguiente:

Tabla 17: Datos de la Empresa

Razón Social	: Negocios San Juan
Actividad que desarrolla	: Venta de Abarrotes
Fecha de Inicio de Actividades	: Marzo, 2017
Fecha de cierre de Balance	: Agosto, 2017

Concepto	**Importe**
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja y Bancos	106,250
Cuentas por Cobrar Comerciales	36,625
Existencias	200,000

Total Activo Corriente	**342,875**
Activo No Corriente	
Activo Fijo Neto	2,000,000
Total Activo No Corriente	**2,000,000**
TOTAL ACTIVO	2,342,875
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos por pagar	310
Cuentas por pagar Comerciales	59,275
Remuneraciones por Pagar	8,000
Total Pasivo Corriente	**67,585**
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	120,000
Total Pasivo No Corriente	**120,000**
TOTAL PASIVO	**187,585**
PATRIMONIO	
Capital	2,080,000
Utilidades Acumuladas.	75,000
Total Patrimonio	**2,155,000**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**2,342,585**
Ventas	264,000
Costo de Ventas	170,000
MARGEN BRUTO	**94,000**
Gastos de Ventas	71,500
Gastos de Administración	1,500
UTILIDAD DE OPERACIÓN	**21,000**
Gastos Financieros	8,500
UTILIDAD NETA	**12,500**

Fuente: Elaboración Propia con datos obtenidos de la empresa.

Análisis de la Rentabilidad de la empresa Comercial Negocios San Juan.

Tabla 18: Análisis de las Razones Financieras de la empresa Comercial Negocios San Juan del 2017

RAZONES FINANCIERAS	FÓRMULAS	IMPORTES	RESULTADO	MÍNIMO	MÁXIMO	SITUACIÓN	INTERPRETACIÓN
RAZON DE SOLVENCIA A CORTO PLAZO O DE LIQUIDEZ.							
Razón Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{342,875}{67,585}$	5.07 Veces			MUY ALTO ☝	La empresa cubre sus activos corrientes 5.07 veces.
Razón de Efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{106,250}{67,585}$	1.57 Veces			BIEN 👌	Para las deudas a corto plazo, Comercial San Juan cubre sus pasivos corrientes un 1.57 veces.
RAZONES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO O DE APALANCAMIENTO FINANCIERO							
Razón de la Deuda Total	$\frac{\text{Activos Totales} - \text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{2,342,875 - 2,155,000}{2,342,875}$	0.08 Veces			BIEN 👌	Comercial San Juan tiene S/ 0.08 de deudas por cada un Sol de los Activos.
Razón de la Deuda a Capital	$\frac{\text{Deudas Totales}}{\text{Patrimonios}}$	$\frac{187,585}{2,155,000}$	0.09 Veces			BIEN 👌	Comercial San Juan tiene deudas que representan en un 0.09 veces su

						patrimonio.
Multiplicador del capital	$\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{2,342,875}{2,155,000}$	1.09 Veces	BIEN	👌	Comercial San Juan posee activos Totales que representan en un 1.09 veces su patrimonio.
RAZONES DE ROTACIÓN						
Rotación de las cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{264,000}{36,625}$	7.21 Veces	BIEN	👌	Según este índice en Comercial San Juan se cobran las cuentas a acredito y se presta nuevamente el dinero 7.21 veces durante el año.
Días de ventas en cuentas por cobrar	$\frac{\text{365 días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{365}{7.21}$	50.64 días	MUY ALTO	☝	En promedio las ventas a crédito se cobran en 50 días
Rotación de existencias	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$	$\frac{170,000}{200,000}$	0.85 Veces	MUY BAJO	👎	Las mercaderías, rotaron en el periodo en curso 1 vez.
Rotación de los Activos Corrientes	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Corrientes}}$	$\frac{264,000}{342,875}$	0.8 Veces	BIEN	👌	Por cada un Sol del Activo Corriente, la empresa genera 0.8 Soles, e Ventas.

RAZONES DE RENTABILIDAD					
Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{12,500}{264,000}$	5%	MUY BAJO	Comercial San Juan genera un estimado de 0.05 de utilidades, por cada nuevo sol de ventas.
Rendimiento Sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{12,500}{2,342,875}$	0.53%	MUY BAJO	La empresa presenta una utilidad de 0.53% por cada nuevo sol de activos.
Rentabilidad Financiera o de Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{12,500}{2155000}$	7%	MUY BAJO	Comercial San Juan cuenta con una rentabilidad Financiera de 7%

Fuente: Elaboración Propia

3.2. Discusión de resultados

Según el análisis de resultados, en la tabla y figura 1, verificamos que la empresa Comercial Negocios San Juan no cuenta con un sistema de Control de Inventarios, lo cual conlleva a no tener un buen control de sus existencias. Cárdenas, Santisteban, Torres y Pacheco. (2010) Concluyen que "La empresa no cuenta con un procedimiento eficiente para el control de sus inventarios, el cual conlleva a que la pierda de 150 000 nuevos soles anules aproximadamente".

Además, tal lo demostrado en la tabla y figura 2 el 75% de los trabajadores manifestaron casi nunca realizar un conteo físico de sus existencias, un 25% revelo nunca hacerlo. De tal manera que se pudo constatar que la empresa no cuenta con un inventario físico.

Así como en la tabla y figura 3 los integrantes de la empresa consideran, que la implementación de un sistema de Control de inventarios es de suma importancia y en particular para gerencia, quien cree sería de gran ayuda en la toma de decisiones, tal lo demostrado en entrevista.

En la tabla y figura 4, los trabajadores realizan el conteo de existencias, teniendo como herramienta las facturas, al momento de recepcionar los productos comprados. No cuentan con formatos adecuados para detalles de pedidos a proveedores, de pedidos de clientes y órdenes de compra; de tal manera que al recepcionar las existencias no tienen formato alguno de conformidad de los productos recepcionados. Así mismo en la tabla y figura 10 se manifiesta que en la empresa no llevan un control detallado de los ingresos y salidas de las existencias. No cuentan con formatos estructurados que les ayude a mejorar el control de las existencias y no realizan informes que ayuden a una planificación correcta de las compras y ventas. Arteaga y Olguín. (2014) concluyen que "El uso de documentación interna para el manejo del inventario, permite a la unidad económica tener una administración adecuada del stock de mercaderías, de esta manera la empresa no eleva sus costos por el excesivo almacenamiento de productos".

En las tablas y figuras 5 y 6; se manifiesta que la empresa casi siempre cuenta con un stock de acorde a la demanda del mercado, también los empleados en su mayoría indican, informar oportunamente los stocks de las existencias; sin embargo, revelan tener casi siempre inconvenientes al momento de visualizar los stocks, conllevando a

haber tenido perdida de oportunidad de ventas por la inexistencia de los productos. Arévalo y Mori, (2014) en su investigación concluyen que “Un buen control de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad de la empresa, ayuda a mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo a la plena satisfacción de los clientes”.

Los encuestados en su mayoría indican que la persona en realizar las compras, toma en cuenta las fechas de producción y vencimiento, sin embrago el gerente en la entrevista realizada, revela haber tenido pérdidas con relación al vencimiento de los productos, en lo general los lácteos. Consecuente de no tener un control de rotación de productos.

Se manifiesta que el abastecimiento de los productos se realiza teniendo en cuenta que los primeros lotes comprados que son los próximos a vencer sean los primeros en comercializarse., al igual que también se han dado casos que han comercializado productos últimos en llegar.

Mediante la entrevista realizada al gerente, afirmamos que la empresa no realiza un estudio de mercado de los productos, para la realización de sus pedidos.

Según el análisis realizado podemos confirmar que la empresa no cuenta con un organigrama bien estructurado, ni tiene determinado las funciones y responsabilidades de cada trabajador, tal lo manifestado por gerencia no existe personal único para cada uno de las actividades generadas por la entidad.

Según gerencia el 50% de las compras las realizan al crédito con un plazo máximo de 45 días. Y sus ventas al crédito los dan con un plazo máximo de 30 días, teniendo por cobrar una cantidad considerable. Se pudo constatar que no cuentan con un formato adecuado en el que se lleve el control de cuentas por pagar y cuentas por cobrar según plazos y vencimientos.

Según el Índice de días de ventas en cuentas por cobrar, en promedio las ventas a crédito se cobran en 50 días.

El 63% de los trabajadores consideran que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generada por la actividad comercial, igual manera lo expresa gerencia.

El 88% de los encuestados, revelan la satisfacción del dueño de la empresa, por la rentabilidad que ésta tiene.

En el análisis de los ratios; los ratios de liquidez, la Razón Corriente da como resultado que la empresa cubre sus activos corrientes 5.07 veces. Además, Para las deudas a corto plazo, Comercial San Juan cubre sus pasivos corrientes un 1.57 veces.

Comercial San Juan tiene S/ 0.08 de deudas por cada un Sol de los Activos. Así mismo tiene deudas que representan en un 0.09 veces su patrimonio.

Según el índice de Rotación de los Activos Corrientes, la empresa por cada un Sol del Activo Corriente, genera 0.8 Soles en Ventas.

El Margen de Utilidad que presenta la empresa es muy Bajo.

En el presente periodo, la rentabilidad de la empresa según el análisis de las razones financieras es muy baja.

3.3. Aporte Científico

3.3.1. Políticas Propuestas para el Control de Inventarios de la Empresa.

El propósito de estas políticas es ayudar a mejorar el control de inventarios y calidad de desempeño laboral del personal de la empresa; evitando el inadecuado uso de recursos y perdidas económicas que repercutan en la rentabilidad de la empresa.

Políticas de compras:

- Las órdenes de compras deberán ser aprobadas por el Titular Gerente; lo cual debe estar soportado por los requerimientos aprobados por jefe de área de compras y sus debidas cotizaciones.
- Para la realización de las compras el área de compras realizara el análisis de distintas cotizaciones, teniendo como mínimos tres ofertas de proveedores y teniendo en cuenta los siguientes criterios: precios, condiciones de pago, calidad del producto y forma de entrega.
- La cantidad de compras a realizar deben responder a la situación de mercado, duración de productos y nivel de rotación de los mismos.
- En señal de conformidad, toda factura será sellada y firmada por el almacenero; así mismo del jefe de compras; para dar procedencia a su cancelación.
- Los stocks mínimos y máximos deben responder a la demanda del mercado.
- Toda documentación contable será entregada a personal de facturación y cobranza, quien se encargada de entregar al contador(a), para su debido registro.

Políticas de ventas:

- La lista de precios debe estar siempre actualizados y ser entregados a personal de ventas.
- Toda venta a crédito será aprobada por jefe de ventas y/o Titular Gerente; teniendo en cuenta que la persona que lo solicita deberá registrar como cliente de la empresa y presentar referencias comerciales que corroboren que es un buen cliente.
- Los créditos otorgados tendrán como pazo máximo de 30 días; cliente que no cumpla con el plazo establecido se les cerrará los créditos.

- Todo descuento u oferta serán aprobadas por el Titular Gerente y serán concedidas en su mayoría a los mejores clientes.
- Las devoluciones de productos serán aprobadas por jefe de ventas y/o titular gerente, lo cual presenten los siguientes problemas: calidad y/o no cumplimiento con lo descrito en pedido de cliente.
- El despacho de la venta se efectuará únicamente con la presentación del comprobante de pago, sellado y firmado por el área de facturación y cobranza, según forma de pago.

Políticas de almacén:

- El almacén debe mantenerse siempre limpio y ordenado.
- La mercadería será clasificada y codificada.
- El almacenamiento de los productos debe realizarse de acuerdo a su clasificación, por lotes y de acuerdo a las fechas de vencimientos.
- Registrar los ingresos y egresos de forma inmediata en tarjeta Kardex.
- El control de inventarios se realizará continuamente, bajo la supervisión del jefe de almacén y jefe de operaciones.
- Solo personas autorizadas por jefe de almacén y/o titular gerente podrán ingresar al área.

3.3.2. Diseño de procedimientos y documentos de control de inventarios.

El propósito del control y documentación de inventarios es usar correctamente las existencias, evitar pérdidas por vencimientos de productos, robos, tener clientes satisfechos, tomar decisiones asertivas para las compras y ventas de los productos. Tener registrado cada movimiento que genera la actividad de la empresa, para su rápida emisión de información a las jefaturas y Gerencia.

Para llevar un mejor control de los inventarios y eficiente utilización de los recursos de la empresa se propone establecer procedimientos, para cada movimiento que genera la actividad de la empresa, como las compras, ventas y almacenaje. Así mismo la aplicación de documentación de control a aplicar en cada uno de los movimientos.

Procedimientos de Compras:

Tabla 19 Procedimientos de Compras

N° ACT.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	DOCUMENTOS QUE INTERVIENEN
1	Realizar Requerimiento	Iniciará con la alerta del stock mínimo de productos; se procederá a la emisión de Requerimiento por compras de productos al Área de Compras.	Almacenero	Requerimiento de compras.
2	Aprobar Requerimiento	Verificar, analizar, aprobar y dar procedencia, firmado y sellado a Titular Gerente para su Autorización	Jefe de Compras.	Requerimiento de compras, firmado y sellado por jefe de Compras.
3	Autorizar requerimiento	Dar por autorizado el requerimiento de compras; anteponiendo sello y firma; para sus respetivas cotizaciones.	Titular Gerente	Requerimiento de compras, firmado y sellado por jefe de Compras y Titular Gerente
4	Realizar Cotizaciones	Realizar Cotizaciones, compararlas y emitir informe al Titular Gerente y entregar conjuntamente con proformas de proveedores.	Jefe de División de Compras.	-Requerimiento de Compras -Informe (cuadro comparativo de cotizaciones) -Proformas de proveedores.
5	Aprobación de Proforma.	Revisar informe, aprobar y dar procedencia a la	Gerencia General.	-Requerimiento de compras -Informe.

		generación de orden de compra dirigida a proveedor seleccionado.		-Proforma de proveedor seleccionado debidamente sellado y firmada.
6	Emitir orden de Compras	En base a requerimiento de compras y proforma aprobada, elaborar Orden de Compra y entregar a Titular Gerente para su respectiva firma.	Jefe de Área de Compras.	-Requerimiento de compras -Informe. -Proforma de proveedor seleccionado debidamente sellado y firmada. -Orden de Compras.
7	Autorizar Orden de Compra.	Sellar y firmar orden de compra y dar procedencia para efectuar el respectivo pedido a proveedor.	Titular Gerente.	-Requerimiento de compras -Informe. -Proforma de proveedor seleccionado debidamente sellado y firmada. -Orden de Compras debidamente firmada y sellada.
8	Realizar la compra	Dejar una copia de Orden de Compra en área de almacén y entregar a proveedor para su respectiva atención.	Jefe de Área de Compras.	Orden de Compra.

9	Recepcionar las mercaderías.	Constatar que las mercaderías ingresadas estén conforme a orden de compra, comprobante de pago y/o guía de remisión. Verificar las fechas de vencimiento de cada producto y su buen estado.	Almacenero	-Orden de Compra. -Comprobante de pago. -formato de Control de ingresos.
10	Dar la conformidad de recepción de mercaderías	Supervisar la recepción de mercaderías; así mismo sellar y firmar el comprobante de pago y/o guía de remisión, en señal de conformidad de lo recibido, caso contrario informar a jefe de Compras para nueva negoción de reposición de los materiales	Almacenero	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.
11	Registro y codificado de mercaderías en inventario.	Registro y codificado de los productos en formato de control de inventarios	Almacenero	-Formato de inventarios.
12	Enviar documentos contables a Área de Compras	Enviar comprobantes de pago debidamente sellados y firmados a Jefe de Compras para el respectivo tramite de pago.	Almacenero	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.

13	Dar el visto de conformidad a los comprobantes de pago.	Sellar y firmar comprobante de pago en señal de conformidad. Así mismo dar pase a área de facturación y cobranza.	Jefe de Área de Compras.	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.
14	Registro, generación y programación de Orden de Pago.	Registrar y generar orden de pago o programar; según forma de pago del comprobante. Así mismo entregar documentos contables a Contador(a).	Personal de Facturación y cobranza.	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.
15	Cancelación de la compra.	Cancelación de la compra efectuada con el medio de pago pertinente.	Personal de Facturación y cobranza.	Orden de Pago.

Fuente: Elaboración Propia.

Tala 20 Procedimiento de Ventas al contado

N° ACT.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	DOCUMENTO
1	Tomar Orden de pedido de Cliente.	Tomar orden de pedido de cliente para dar pase a Facturación y Cobranza.	Vendedor	-Orden de Pedido.
2	Facturación y Cobranza	Emitir factura según orden de pedido y realizar cobranza, firmar y sellar factura anteponiendo cancelado. Dar pase a personal de despacho.	Área de facturación y cobranza	-Orden de pedido -Factura.

3	Despacho	Recepcionar factura y despachar los productos; firmar anteponiendo el sello de entregado en comprobante de pago y entregar productos a clientes	Almacenero	-Factura de usuario -Orden de Pedido.
4	Devolución de ventas	Aprobar, negociar con el cliente para una nueva entrega e informar motivos de la devolución a Titular Gerente.	Jefe de Área de Ventas.	-Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. -Informe.
5	Autorizar devolución de cliente.	Autorizar devolución de cliente y nuevos términos de negociación	Titular Gerente.	-Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. - Informe.
6	Reingresar Orden de Pedido	Reingresar Orden de Pedido para su pronta atención.	Jefe de Área de Ventas.	Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. - Informe.

Fuente: Elaboración Propia.

Tala 21 Procedimiento de Ventas al crédito

N° ACT.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	DOCUMENTO
1	Recepcionar Orden de Compra y/o Orden de pedido de Cliente.	Recepcionar orden de Compra para emisión de proforma y/o tomar orden de pedido de cliente fijando precios y descuentos, según forma de pago y dar pase a Titular Gerente para sello de aprobación.	Jefe de Área de Ventas.	Orden de Pedido. Orden de Compra de Cliente.
2	Verificar estado de cuenta de cliente, para aprobación de pedido de compra.	Revisar estado de cuenta de cliente y confirmar que no tenga deuda con la empresa. siendo el caso firmar y sellar orden de pedido de cliente y dar pase a Titular Gerente para su respectiva autorización.	Jefe de Área de Ventas.	Formato de control de clientes. -Orden de Pedido Cliente.
3	Autorización de crédito solicitado por cliente	Autorizar el crédito solicitado por el cliente; anteponiendo firma y sello en representación de conformidad.	Titular Gerente	-Orden de Pedido. -Orden de Compra de Cliente.
4	Registrar orden de compra de cliente según condiciones de pago.	Registrar Orden de Compra en formato de control de clientes y dar pase a personal de facturación.	Jefe de Área de Ventas.	-Orden de Pedido. -Orden de Compra de Cliente. -Formato de control de clientes

5	Facturación	Emitir factura según Orden de Compra y/o Orden de pedido	Área de facturación y cobranza	-Orden de pedido -Orden de Compra -Factura.
6	Despacho	Recepcionar factura y despachar los productos.	Almacenero	Factura de usuario Orden de Pedido. Orden de Compra.
7	Certificar y entregar venta	Firmar, anteponiendo el sello de entregado en comprobante de pago y entregar productos a clientes.	Almacenero	Factura de usuario Orden de Pedido.
8	Devolución de ventas	Aprobar, negociar con el cliente para una nueva entrega e informar motivos de la devolución a Titular Gerente	Jefe de Área de Ventas.	-Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. -Informe.
9	Autorizar devolución de cliente.	Autorizar devolución de cliente y nuevos términos de negociación	Titular Gerente.	-Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. - Informe.
10	Reingresar Orden de Pedido	Reingresar Orden de Pedido para su pronta atención.	Jefe de Área de Ventas.	Factura de usuario -Orden de Pedido u Orden de Compra. - Informe.

Fuente: Elaboración Propia.

Tala 22 Procedimientos de Almacenamiento:

N° ACT.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	DOCUMENTO
1	Recepcionar las mercaderías.	Constatar que las mercaderías ingresadas estén conforme a orden de compra, comprobante de pago y/o guía de remisión. Verificar las fechas de vencimiento de cada producto y su buen estado.	Almacenero	-Orden de Compra. -Comprobante de pago. -formato de Control de ingresos.
2	Dar la conformidad de recepción de mercaderías	Supervisar la recepción de mercaderías; así mismo sellar y firmar el comprobante de pago y/o guía de remisión, en señal de conformidad de lo recibido, caso contrario informar a jefe de Compras para nueva negoción de reposición de los materiales	Almacenero	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.
3	Registro y codificado de mercaderías en inventario.	Registro y codificado de los productos en formato de control de inventarios	Almacenero	-Formato de inventarios.
4	Enviar documentos contables a Área de Compras	Enviar comprobantes de pago debidamente sellados y firmados a Jefe de Compras para el respectivo tramite de pago.	Almacenero	-Comprobante de pago. -Guía de remisión.

Fuente: Elaboración Propia.

Figura N°16: INFORME DE COTIZACION

INFORME DE COTIZACIÓN			**NEGOCIOS "SAN JUAN"** *Ventas al por mayor y menor*				
N°						***R.C N°***	
Fecha:							
COTIZANTE							
		Proforma N°		*Profoma N°*		*Proforma N°*	
Nombre o Razón Social							
RUC							
Condiciones de Pago							
PRODUCTOS	***CANT.***	***P. Unitario***	***P. Total***	***P. Unitario***	***P. Total***	***P. Unitario***	***P. Total***
Comentarios:							
Emitido por:				*Revisado por:*			

Figura N°17: REQUERIMIENTO DE COMPRA

REQUERIMIENTO DE COMPRA

NEGOCIOS "SAN JUAN"

Ventas al por mayor y menor

N°

Fecha:

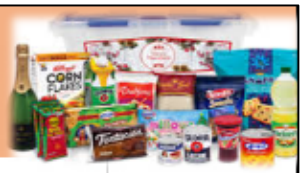
Area Solicitante

CANTIDAD	PROD. ID	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	MOTIVOS DEL PEDIDO

Comentarios:

Solicitado por: *Aprobado por:* *Autorizado por:*

Figura N°18: ORDEN DE COMPRA

ORDEN DE COMPRA		**NEGOCIOS "SAN JUAN"** *Ventas al por mayor y menor*			
N°					
Fecha:					
SEÑOR:				**FACTURAR A**	
RUC				**RUC:**	
DIRECCIÓN				**ENVIAR A:**	
SOLICITADO POR		**CONDICIONES DE ENTREGA**		**CONDICIÓN DE PAGO**	
Jefe de Almacén		Entrega inmediata		CREDITO A 30 DÍAS	
CANTIDAD	**PROD. ID**	**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**		**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL S/.**
					S/. 0.00
					S/. 0.00
					S/. 0.00
					S/. 0.00
					S/. 0.00
Comentarios:				**SUBTOTAL**	S/. 0.00
				IGV	S/. 0.00
				TOTAL	S/. 0.00
Aprobada por:				*Autorizado por:*	

3.3.3. Determinar un sistema de control de inventario.

La finalidad de determinar un sistema de inventario, es presentar un plan de control que monitoree y determine los niveles de inventario que se debe mantener, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño que deben tener los pedidos; de tal manera que la gerencia estará en la capacidad de tomar la mejor decisión sobre qué productos comprar, que cantidad, cada que tiempo, cuanto invertirá y cuan rentable le resultará. Por lo expuesto, y por las características que se detallan a continuación se determinó que el sistema de inventario permanente esta de acorde a la necesidad de la empresa.

Características del sistema de inventario Permanente o Continuo.

- Requiere inventario inicial que se realiza por medio del conteo físico. Detalle importante para el buen manejo de las existencias.
- Cada artículo del inventario tiene su propio informe de control que se actualiza continuamente; detalle que favorece a la Gerencia de operaciones para la oportuna toma de decisiones sobre que comprar, cuanto y cuando realizarlo.
- Ingresa las unidades compradas y deduce las salidas, de tal manera que siempre se muestra la existencia o saldos que deben ser coincidentes con el inventario físico. Con esta información el Gerente de Operaciones y el personal de Almacén pueden hacer revisiones periódicas con gran rapidez, especialmente por muestreo a fin de verificar la corrección del manejo de las existencias, evitando pérdidas y/o robos.
- La empresa reconoce el valor de mercadería en existencia en cualquier momento. Información que dará a conocer el nivel de inversión en existencias y que ayudará a tomar decisiones a la Gerencia General y de Operaciones.
- Proporciona datos para los Estados Financieros mensuales, trimestrales o provisionales. Con esta información el Gerente de la empresa puede tener una idea clara y precisa sobre el nivel de rentabilidad.
- Trabaja con tarjetas Kardex. La cual ayuda a los gerentes a tomar mejores decisiones sobre las cantidades a comprar, los precios a pagar, la fijación de precios al cliente, y los términos de venta a ofrecer.

3.3.4. Diseño de control de inventarios.

Teniendo en cuenta el sistema de control de inventario continuo, el cual nos ayudará a conocer en todo momento el stock actual de nuestros productos, así como realizar una serie de análisis que nos permitan disponer siempre de un stock mínimo para satisfacer a nuestros clientes y consecuente favoreciendo nuestra rentabilidad. Se propone el siguiente diseño de control de inventario donde:

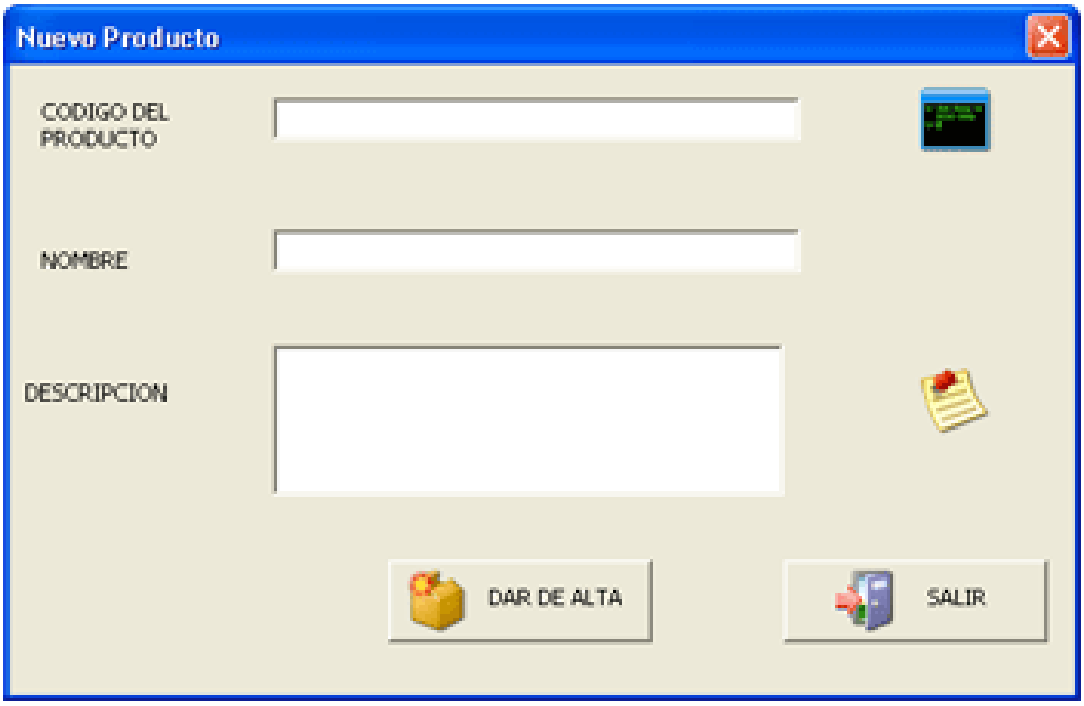
Se podrá ingresar los productos existentes para la venta, modificarlos, además se podrá ingresar sus movimientos como entradas y salidas; así mismo se podrá generar informes reales y actuales en el momento solicitado.

Figura N°19: Formulario de Gestión de almacenes ventana principal

NUEVO PRODUCTO

En esta sección se podrá ingresar los datos de un nuevo producto donde podemos dar de alta un nuevo producto, donde ingresaremos el código del producto, nombre y descripción.

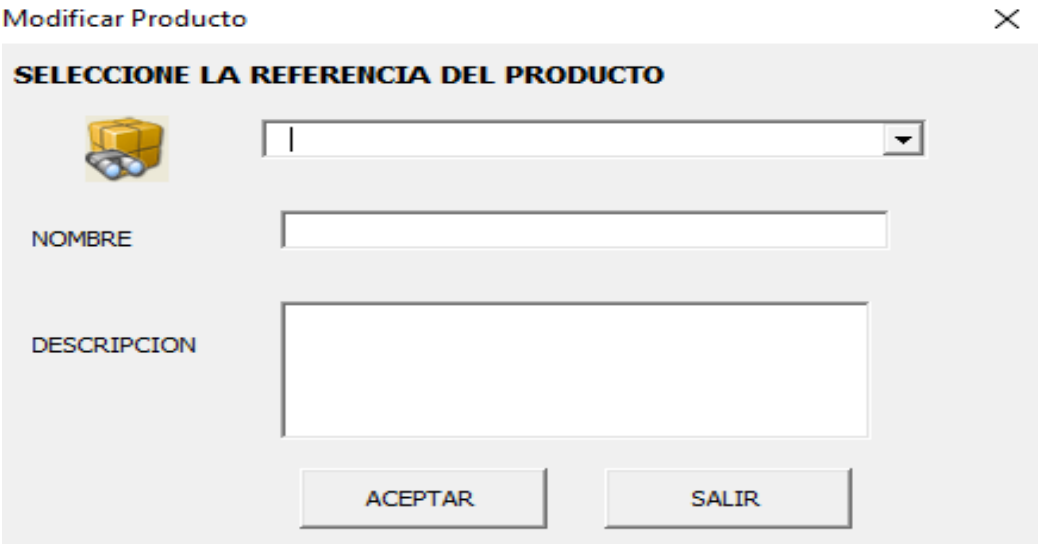
Figura N°20: Formulario para el ingreso de nuevo producto.



MODIFICAR PRODUCTO

En esta sección se podrá modificar los datos de un producto de nuestro almacén.

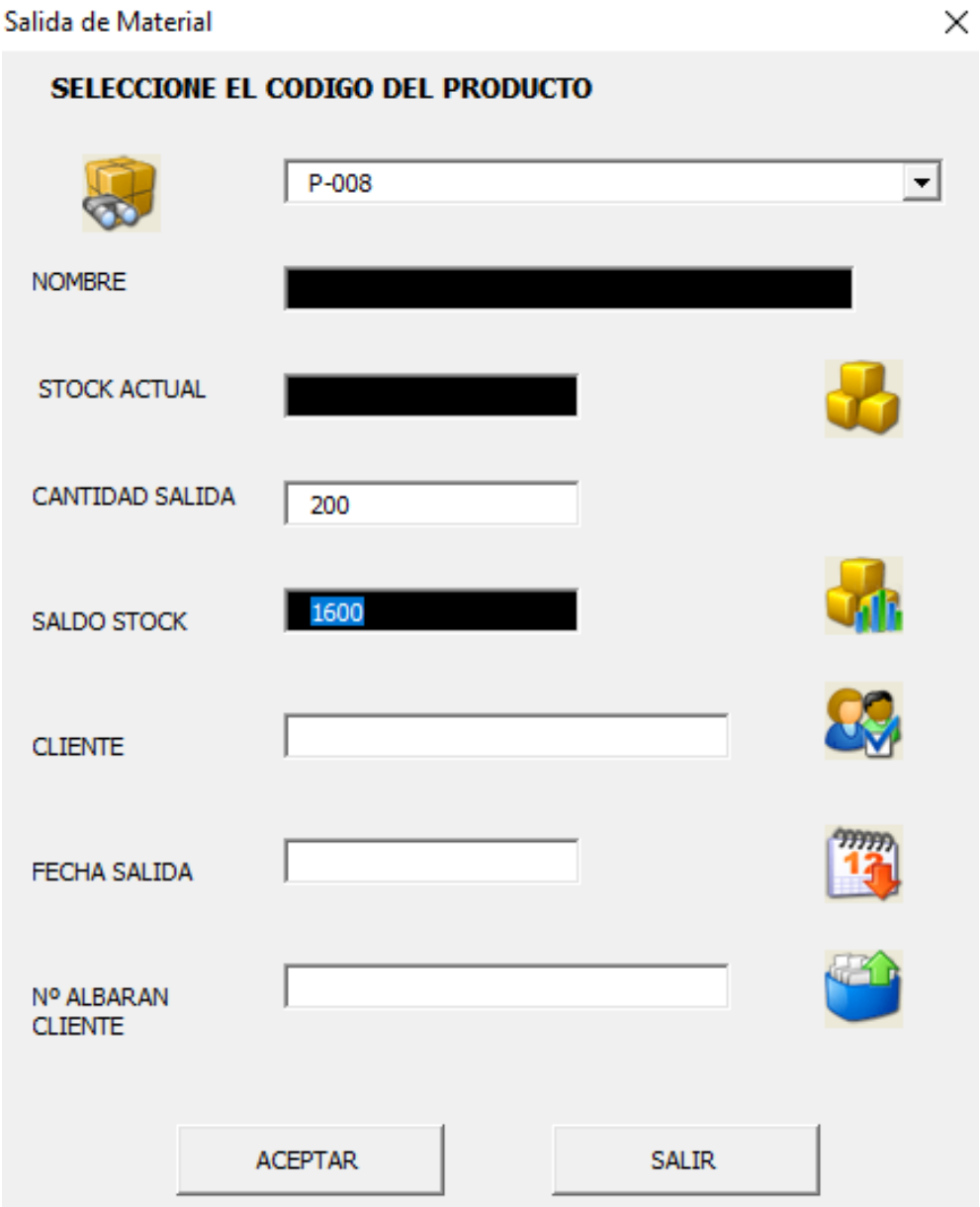
Figura N°21: Formulario de modificación de producto.



MOVIMIENTOS

En esta sección se podrá ingresar el tipo de movimiento según tipo de operación, entrada o salida, donde se detallará el código del producto, nombre, el stock actual. Así mismo se registrará la cantidad a ingresar o salir, proveedor o cliente, fecha de recepción.

Figura N°22: Formulario de salida de producto.



INFORMES

En esta sección se podrá ingresar generar una seria de informes que nos permitirá gestionar de una manera eficiente nuestro almacén. Como verificar el stock actual de cada producto, por proveedor, detalle de entradas por proveedor, por mes, por año, el cálculo del stock mínimo; detalle de salidas por cliente, por mes y por año lo cual ayudará a saber a ciencia cierta el nivel de rotación de cada producto, conllevando a tomar decisiones asertivas sobre que comprar, cuanto comprar y en qué momento realizarlo.

Figura N°23: Formulario de informes de gestión de stocks

También se diseñó un **formato de control de vencimientos de los productos**, por ser una empresa de abarrotes es de suma importancia llevar el control de vencimientos de cada producto ya que unos son más perecibles que otros; y al no tener en cuenta dicha información afectaría cuantiosamente en la rentabilidad de la empresa.

Figura N°24: Formulario de control de vencimientos de productos

CONTROL DE VENCIMIENTOS DE PRODUCTOS

CODIGO	PRODUCTO	LOTE	UNIDAD DE MEDIDA	VENCIMIENTO	OBSERVACION
L20005	LECHE EVAPORADA GLORIA 170	22569	CAJAS	13/06/2018	
A10001	AVENA GRANO DE ORO 170 G	200617	BOLSAS	17/12/2017	PRODUCTO POR VENCER
L20004	LECHE CONDENSADA NESTLE	23506	CAJAS	07/09/2017	PRODUCTO VENCIDO
F30002	FIDEO NICOLINI 500 G	25890	BOLSAS	25/12/2017	PRODUCTO POR VENCER
AC10001	ACEITE CIL 500 ML	3000	CAJAS	30/12/2017	PRODUCTO POR VENCER
L20003	LECHE EVAPORADA GLORIA 170	22569	CAJAS	13/06/2018	

Dando cumplimiento con los registros establecidos por SUNAT y adecuados a la empresa tenemos los **registros de Compras y registros de Ventas**; el cual nos ayudará a conocer el nivel de egresos e ingresos con los que la empresa cuenta.

Figura N°25: Formato de registro de compras

FORMATO 8.1: REGISTRO DE COMPRAS

PERIODO:
RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

N° ORDEN DE COMPRA	COMPROBANTE DE PAGO					INFORMACIÓN DEL PROVEEDOR			BASE IMPONIBLE DE LA OPERACIÓN				IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DI O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MO			
	FECHA DE EMISIÓN	TIPO (TABLA 10)	SERIE	NÚMERO	FECHA DE VENCIMIENTO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA	IGV	ISC	NO GRAVADA		FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE
						TIPO(TABLA 2)	NÚMERO										
												TOTALES	0				

Figura N°26: Formato de registro de ventas

FORMATO 14.1: REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO:
RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

COMPROBANTE DE PAGO					INFORMACIÓN DEL CLIENTE			IMPORTE TOTAL DE LA OPERA		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA			
FECHA DE EMISIÓN	TIPO (TABLA 10)	N° SERIE	NÚMERO	FECHA DE VENCIMIENTO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	EXONERADA O INAFECTA			FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE
					TIPO(TABLA 2)	NÚMERO		EXONERADA	INAFECTA					
							TOTALES							

Para el **control de las cuentas por cobrar** a los clientes se procedió a diseñar el formato adjunto, el cual ayudara a controlar las facturas por cobrar, dando cumplimiento a una de las políticas de la empresa que es dar crédito a 30 días y contribuyendo a conocer la rotación de las cuentas por cobrar.

Figura N°27: Formulario de control de cuentas por cobrar

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR

N° DE COMPROBANTE	FECHA DE EMISIÓN	IMPORTE	FECHA DE VENCIMIENTO	CLIENTE	RUC	DIRECCIÓN	N° DE TELEFONO	CORREO ELECTRONIC	CORREO ELECTRÓNIC	DÍAS A VENCER	OBSERVACION
001-0250	12/10/2017	S/. 1,500.00	11/11/2017	SANTOS BERNAL CRISTO	10475326871					-3	FACTURA VENCIDA
001-0270	10/10/2017	S/. 500.00	09/11/2017	CASTILLO CARRANZA JO	10869784532					-5	FACTURA VENCIDA
001-0282	13/11/2017	S/. 2,880.00	13/12/2017	CAMPOS NEYRA MARIA	10181847893					29	FACTURA POR VENCER
001-0293	25/10/2017	S/. 3,600.00	24/11/2017	DIAZ URTADO MARITZA	10798364825					10	FACTURA POR VENCER

Así mismo se propuso el presente diseño para llevar el control de las cuentas por pagar a proveedores, el cual al igual que las cuentas por cobrar arrojaran una alerta de **Facturas por Vencer, Factura Vencida.**

Figura N°28: Formulario de control de cuentas por pagar

CONTROL DE CUENTAS POR PAGAR

N° DE COMPROBANTE	FECHA DE EMISIÓN	IMPORTE	FECHA DE VENCIMIENTO	PROVEDOR	RUC	DIRECCIÓN	N° DE TELEFONO	CORREO ELECTRONIC	DÍAS A VENCE	OBSERVACION
025-523	11/10/2017	S/. 3,800.00	10/11/2017	DISTRIBUCIONES DEL NORTE ORIENTE SOCIEDAD DISNORTE S.A.C	20538995879				-4	FACTURA VENCIDA
002-387	20/10/2017	S/. 500.00	19/11/2017	DISTRIBUCIONES DEL NORTE ORIENTE SOCIEDAD DISNORTE S.A.C	20538995879				5	FACTURA POR VENCER

Finalmente se creyó conveniente tener en cuenta un formato para llevar el control de inventario físico, el cual ayudara a corroborar si lo registrado sistemáticamente es lo mismo con lo que se cuenta físicamente en almacén.

Figura N°29: Hoja de control de Inventario Físico

HOJA DE CONTROL DE INVENTARIO FISICO

DATOS BÁSICOS DEL PRODUCTO

FECHA DE LA TOMA	
CONTADO POR	
REVISADO POR	
VALIDADO POR	

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Se puede contrastar la hipótesis planteada, concluyendo que si existiera un sistema de control de inventarios ayudaría favorablemente a llevar un buen control de las existencias evitando perdidas, disminuyendo los costos y gastos generados, lo cual conllevara a mejorar la rentabilidad de Comercial San Juan.

Del análisis de la Rentabilidad de la empresa se puede concluir que la rentabilidad de la empresa para el presente periodo es muy baja.

La empresa no cuenta con un organigrama bien estructurado, no cuenta con un personal propio por actividad, consecuentemente no tiene determinado las funciones y responsabilidades de cada trabajador, lo cual conlleva a un desorden organizacional que por efecto no ayuda tener un buen control de sus actividades generadas por la actividad comercial, Compras, Ventas, Devoluciones, Pedidos, Entregas, Recepción, verificación y almacenamiento.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda realizar investigaciones enfocadas a la evaluación de inventarios, además la implementación de un software generalizado para el control de inventarios para mejorar la rentabilidad de las empresas.

Es necesario que este proyecto sea ampliado a otras ciudades del Perú. De esta forma se tendría una evaluación más completa la situación de las organizaciones dedicadas a la comercialización.

REFERENCIAS

Añazco, C. (2009). Manual de Administración de Bodega y Control de Inventario. Consultado en: https://www.google.de/search?q=A%C3%B1azco+C.%3B+Administraci%C3%B3n+de+una+Bodega?trackid=sp-006

Arteaga, V y Olguín, A. (2014) La mejora en el Sistema de Control Interno de Logística y su Influencia en la Gestión Financiera de la Empresa Comercial CIPSUR E.I.R.L - Año 2014 (tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.

Albujar, A y Huamán, I. (2014) Estrategias de Control de Inventarios para optimizar la Producción y Rentabilidad de la Empresa Agro Macathon S.A.C- Año 2014 (tesis de pregrado). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú.

Arévalo, S y Mori, N. (2014) Control de Inventarios y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa Supermercados la Inmaculada SAC periodo 2014. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto, Perú.

Apaza M., (2004) Elaboración, Análisis e interpretación de Estados Financieros-Diagnostico empresarial. Entre Líneas SRL; Editora y Distribuidora Real S.R.L-Lima -Perú

Apaza M., (2015) PCGE y NIIF Aplicados a sectores Económicos. Instituto Pacífico; Editora Pacifico Editores S.A.C- Lima-Perú

Baldwin J. G. (1981) Diccionario de Contabilidad Moderna. Sociedad General de Consultoría Editores.

Cárdenas, Santisteban, Torres y Pacheco. (2010) Efectos del Control Interno de Inventarios en la Rentabilidad de la Empresa de Reparación y Fabricaciones Metálicas Inversiones y servicios Generales JORLUC S.A.C (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.

Cámara de Comercio de Lima. Recuperado de: http://www.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION741/ED_DIGITAL741.pdf(revista de CCL)

Foro Económico Mundial (World Economic Forum – WEF)

Fundación Iberoamericana de Altos Estudios Profesionales (2014) Control y Manejo de Inventario de Almacén.

Instituto Nacional De Estadística E Informática recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/index.htm.

Granda, L y Rodriguez G. (2013) Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios, a través de indicadores de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Machala (tesis de grado). Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador.

Loja, G.J (2015). Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios para la empresa Fermarpe Cía. Ltda (Tesis de Pregrado). Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador

Mario Bunge (2000) La Investigación Científica, su estrategia y su filosofía. Editorial Ariel – Barcelona.

Martin Ámez F. (1999) Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Cultural, S.A. Madrid – España.

Macros de gestión de Stocks consultado en https://www.webandmacros.com.

Normas internacionales de Contabilidad 2 (NIC 2)

Ortiz, E.D. (2014). El Control de Inventarios y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Agro-Sistemas RC del Canton Riobamba (Tesis de Pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Pérez S. y Bermúdez A. (2011). Índices de Competitividad Internacional. México. Recuperado de http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/psba.html.

Regalado Bernal M. (1986) investigación Científica ¿Cómo investigar y preparar una tesis de grado? Compendios Roberman – Lima- Perú.

Sierra, Guzmán y García (2015), Administración de almacenes y control de inventarios.

ANEXOS

ANEXO N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
¿De qué manera el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017?	**GENERAL** •Proponer un control de inventarios para la mejora de la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan, Jaén 2017. **ESPECÍFICOS** 1.Evaluar la rentabilidad de la empresa comercial Negocios San Juan. 2.Seleccionar las actividades inherentes a la empresa que se tomaran en cuenta en el control de inventarios. 3.Diseñar un control de inventarios de la empresa comercial Negocios San Juan. 4.Validar el control de inventarios a juicio de expertos.	Si existiera un control de inventarios, entones la rentabilidad de la empresa comercial San Juan, Jaén 2017 mejorará.	VARIABLE INDEPENDIENTE **CONTROL DE INVENTARIO**	Sierra, Guzmán y García (2015), Es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización.	Sistemas de Inventario	Sistema de inventario periódico.	Encuesta Entrevista Revisión documentaria observación	Escala de Likert, Guía de entrevista. Documentos de la empresa. Lista de cotejos.
						Sistema de inventario perpetuo.		
					Métodos de Cálculo	PEPS		
						UEPS		
						Promedio Móvil		
			VARIABLE DEPENDIENTE **RENTABILIDAD**	Según Apaza (2004) es un indicador empleado para la evaluación de la capacidad de las empresas para generar utilidades; garantizando el cumplimiento de los compromisos adquiridos a corto y a largo plazo. Por tal razón, las áreas de solvencia y liquidez mantienen relaciones con la rentabilidad.	Estrategias de Rentabilidad	Rentabilidad sobre ventas (RSV)	Encuesta Entrevista Revisión documentaria observación	Escala de Likert, Guía de entrevista. Documentos de la empresa. Lista de cotejos.
						Rentabilidad Económica (RSI)		
						Rentabilidad Financiera (ROE)		
					Indicadores Estratégicos	Rentabilidad de la empresa.		
						Situación Financiera.		
						Rentabilidad de las Ventas.		
						Situación Comercial.		
						Estructura Financiera.		
						Rotación.		
						Margen de las Ventas.		

ANEXO N.º 2: INSTRUMENTOS

GUÍA DE ENTREVISTA

La presente entrevista está dirigida al titular gerente de la empresa comercial negocios San Juan. Tiene como finalidad obtener información precisa sobre la realidad de la empresa, en cuanto al control de inventarios y su rentabilidad.

1. **¿Considera importante el contar con un sistema de control de inventario?**

   ……

   ……

2. **¿Cree usted que al contar con un sistema de control de inventario obtendrá información confiable de sus stocks en el momento en el que lo requiera?**

   ……

   ……

3. **¿Qué procedimientos se tiene en cuenta en su empresa desde el requerimiento de compras hasta el ingreso de los productos a almacén?**

   ……

   ……

4. **¿Ha tenido pérdidas por no tener en cuenta las fechas de vencimiento de sus productos?**

   ……

   ……

5. **¿Realizan un análisis de mercado sobre los productos para la realización de sus pedidos?**

   ……

   ……

6. **¿Considera que la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para estar de acorde a la demanda del mercado?**

   ……

   ……

7. **¿Considera que al implementar un sistema de control de inventarios reducirán los costos y gastos de la empresa?**

   ……

   ……

8. **¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generados por la actividad comercial?**

   ……

   ……

9. **¿El saldo de sus cuentas por cobrar a sus clientes, es una cantidad considerable?**

   ……

   ……

10. **¿Qué plazos tiene en cuenta al realizar ventas al crédito?**

    ……

    ……

11. **¿Sus compras las realiza en su mayoría al contado o al crédito?**

    ……

    ……

12. **¿Para mantener la empresa de acorde a la competitividad del mercado, lo realiza con capital propio o financiado?**

    ……

    ……

ENCUESTA

Encuesta dirigida al Personal de la empresa Comercial "Negocios San Juan"; teniendo como finalidad obtener información referida a la realidad de la empresa, en cuanto al control de inventarios y su rentabilidad.

Instrucciones: *Marque con un aspa (X) la opción o respuesta que considere correcta.*
Se agradece por anticipado su participación, por favor realizar el llenado de la encueta con veracidad.

1= NUNCA
2= CASI NUNCA
3= CASI SIEMPRE
4= SIEMPRE

ITEMS	ALTERNATIVAS			
	1	**2**	**3**	**4**
1. La empresa Comercial Negocios San Juan cuenta con un Sistema de Control de inventarios.				
2. Realizan el conteo físico de las existencias a menos una vez al año.				
3. Considera importante el contar con un sistema de control de inventario.				
4. Efectúan el conteo físico de la mercadería con ayuda de alguna herramienta.				
5. Comunican oportunamente el stock de mercaderías al gerente de la empresa, para la orden de compras.				
6. Concurre algún inconveniente en visualizar o constatar los productos en stock.				
7. El abastecimiento de los productos los ordena de manera que los próximos a vencer sean los primeros en Salir.				
8. Se tiene en cuenta las fechas de producción y vencimiento de las mercaderías, al momento de realizar las compras.				
9. Considera que las últimas mercaderías ingresadas sean las primeras en comercializarse.				
10. Lleva un control detallado de las entradas y salidas de las mercaderías.				
11. Ha tenido situaciones en las que se ha perdido ventas por la inexistencia de los productos.				
12. Considera que la empresa cuenta con un buen stock de mercaderías para estar de acorde a la demanda del mercado.				
13. Considera que al implementar un sistema de control de inventarios reducirán los costos y gastos de la empresa.				
14. Considera usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus costos y gastos generados por la actividad comercial.				
15. Cree usted que el dueño de la empresa está satisfecho con la rentabilidad de la empresa.				

LISTA DE COTEJOS

INVESTIGACIÓN: CONTROL DE INVENTARIO PARA LA MEJORA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL NEGOCIOS SAN JUAN, JAÉN 2017

OBJETIVO: Analizar y cotejar la situación actual de la empresa comercial Negocios San Juan, en cuanto al control de inventarios y su rentabilidad.

FECHA: 06/07/2017

LISTA DE COTEJOS					
DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ADECUADO	INADECUADO	NO EXISTE
Sistemas de Inventario	Sistema de inventario permanente	1. Cuenta con Inventario físico.			
		2. Uso de Kardex.			
		3. Detalle o catálogo de productos.			
		4. Formatos diseñados para verificación de vencimiento de productos.			
		5. Formato de recepción de producto.			
		6. Orden eficiente de los productos en almacén.			
Métodos de Cálculo	PEPS	7. Informe de movimientos (compras, ventas, devoluciones)			
		8. Detalle de órdenes de compra			
Estrategias de Rentabilidad	Rentabilidad sobre ventas (RSV)	9. Detalle de pedidos de clientes.			
		10. Detalle de pedidos a proveedores.			
	Rentabilidad Económica (RSI)	11. Reportes estructurados de cuentas por cobrar.			
	Rentabilidad Financiera (ROE)	12. Reportes estructurados de cuentas por pagar.			

ANEXO N°3: DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social :Negocios San Juan

Actividad que desarrolla :Venta de Abarrotes

Fecha de Inicio de Actividades :Marzo, 2007

Fecha de cierre de Balance :Agosto, 2017

Concepto	**Importe**
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja y Bancos	106,250
Cuentas por Cobrar Comerciales	36,625
Existencias	200,000
Total Activo Corriente	**342,875**
Activo No Corriente	
Activo Fijo Neto	2,000,000
Total Activo No Corriente	**2,000,000**
TOTAL ACTIVO	2,342,875
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Tributos por pagar	310
Cuentas por pagar Comerciales	59,275
Remuneraciones por Pagar	8,000
Total Pasivo Corriente	**67,585**
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	120,000
Total Pasivo No Corriente	**120,000**
TOTAL PASIVO	**187,585**
PATRIMONIO	
Capital	2,080,000
Utilidades Acumuladas.	75,000
Total Patrimonio	**2,155,000**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**2,342,585**
Ventas	264,000

Costo de Ventas	170,000
MARGEN BRUTO	94,000
Gastos de Ventas	71,500
Gastos de Administración	1500
UTILIDAD DE OPERACIÓN	21,000
Gastos Financieros	8500
UTILIDAD NETA	12,500

ANEXO N°4: VALIDACION DE INSTRUMENTOS

	Item															
PERSONA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	TOTAL
1	1	1	2	4	3	3	4	4	1	1	3	3	2	4	3	39
2	1	2	3	4	3	3	4	4	1	1	3	3	2	4	3	41
3	1	1	4	3	3	3	4	3	1	2	2	3	4	3	3	40
4	1	2	4	4	3	3	4	4	2	1	3	3	3	4	4	45
5	1	2	4	4	3	3	4	4	2	1	3	3	4	4	3	45
6	1	2	4	4	3	3	4	4	2	2	3	3	4	4	3	46
7	1	2	4	4	3	3	4	4	2	2	3	3	4	4	3	46
8	1	2	4	4	3	3	4	4	2	1	3	3	4	4	3	45
VARIANZA POBLACIONAL	0.00	0.19	0.48	0.11	0.00	0.00	0.00	0.11	0.23	0.23	0.11	0.00	0.73	0.11	0.11	7.23
										2.42						

K = 15 item (preguntas)

K/(K-1) = 1.071

$\sum_{i=1}^{k} S_i^2 =$ 2.42

$S_t^2 =$ 7.23

ALFA = 0.713

ANEXO 5: FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: TROYA PARIHUAMAN MANUEL ELIAS
- Grado Académico: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
- Institución donde labora: I.E.S.T.P. "4 DE JUNIO DE 1821"
- Dirección: CALLE BARCLAZO DE LA VEGA Nº 404 Teléfono: 076 432608 Email: maelt-1252@hotmail.com
- Autor (es) del Instrumento: MIREY MEDALY CORTEZ ESCOBAR

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable					X
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					X
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					X
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable					X
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general				X	
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente				X	
10	Las preguntas siguen un orden lógico				X	
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta				X	
13	Los puntajes de calificación son adecuados				X	
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APTO A CONOCER LOS BENEFICIOS DE LLEVAR UN BUEN CONTROL DE LAS EXISTENCIAS DE UNA EMPRESA DE ABARROTES.

CPC. Manuel E. Troya Parihuamán
MATRÍCULA 334

Nombre y firma del Experto Validador
DNI Nº 27675924
Fecha: 02/09/2017

ANEXO 6: CRITERIOS DE EXPERTOS

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela de Contabilidad

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Estimado C.P.C.C. ELSIGE HUAMÁN DELGADO

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada **"CONTROL DE INVENTARIO PARA LA MEJORA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL NEGOCIOS SAN JUAN, JAÉN 2017"**

Realizado por: MIREY MEDALY CORTEZ ESCOBAR

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

MA : Muy adecuado.
BA : Bastante adecuado.
A : Adecuado
PA : Poco adecuado
NA : No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
I.	**Redacción**					
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada	X				
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.	X				
II.	**Estructura de la Propuesta**					
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.	X				
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.		X			
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.		X			
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.	X				
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.	X				

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

III	**Fundamentación teórica**					
3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.	X				
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases teóricas.		X			
IV	**Bibliografía**					
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.	X				
V	**Fundamentación y viabilidad de la Propuesta**					
5.1.	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.	X				
5.2.	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.	X				
5.3.	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.		X			

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

LA PROPUESTA ES APLICABLE

Validado por el C.P.C.C ELSIGE HUAMÁN DELGADO

Especializado:

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria:

Cargo Actual: CONTADOR GENERAL EN LA UGEL JAÉN

Fecha: **20 de Setiembre de 2017.**

DNI N°...C.P.C.C. Elsige Huamán Delgado.....
MAT. 04 - 2727
42426823

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 7: VISTAS FOTOGRAFICAS

Avena
GLORIA
Real

Colgate
Colgate

FRAC
Casino