



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADEMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO PARA
MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA**

FABRI S.A.C.- JAÉN, 2017

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

Autora:

Bach. Heredia Gastulo Rosa Onelia

Asesor:

Mg. Farfán Ayala, Mario Ignacio

Línea de Investigación:

Finanzas

Pimentel - Perú

2018

**SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO PARA MEJORAR LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA FABRI S.A.C. –JAÉN, 2017.**

Aprobación de la Tesis

Mg. Farfán Ayala, Mario Ignacio
Asesor Metodológico

Mg. Cachay Sánchez Lupe Del Carmen
Presidente del Jurado de Tesis

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
Secretario del Jurado de Tesis

Mg. Ríos Cubas Martin Alexander
Vocal del Jurado de Tesis

DEDICATORIA

A Dios por iluminarme y guiarme. A mi madre, que día a día me brinda su apoyo, quien con su amor me ha llevado a ser una mejor persona, apoyándome a alcanzar mis propósitos.

Rosa Onelia

AGRADECIMIENTO

En la presente investigación agradezco principalmente a Dios, por sus bendiciones, para que nosotros podamos llegar a alcanzar nuestros objetivos.

Así mismo a mi familia que cada día me apoya moralmente y no dejan que me rinda, a mis amigas que estuvieron apoyándome y dando ánimos para lograr esta meta y muchas más.

De igual manera a nuestro docente Mg Farfán Ayala, Mario Ignacio, que, gracias a su esfuerzo y dedicación, nos ha brindado una excelente asesoría, a que concluyamos con un gran éxito esta investigación.

Agradezco a la empresa FABRI SAC. Por brindarme la información necesaria para poder desarrollar la presente investigación, y poder aportar con este estudio a alcanzar los objetivos planteados.

A la universidad por otorgarnos las herramientas necesarias para concluir con la investigación.

Rosa Onelia

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo proponer la implementación de un sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI SAC. Y así poder contribuir con la mejora de la rentabilidad, aportando con la eficiencia y optimización en el proceso del inventario y de todas las operaciones realizadas por el personal del almacén que labora en la empresa, destacado la importancia que constituye para toda la organización contar con un eficiente manejo de los inventarios.

Ya que el área del almacén no contaba con un adecuado control de la mercadería, generando muchos problemas a nivel de Stock, ocasionando así pérdidas en ventas, llevando a resultados como la insatisfacción de los clientes ocasionando que estos busquen la competencia, así mismo un problema también es que solicitan productos que no se venden mucho en el mercado,

Por ello es importante la implementación de un control de inventarios para mejorar el área del almacén, se plantean los procedimientos antes de realizar el inventario físico, la codificación y ubicación de la mercadería, para que cuando el cliente requiera será atendido a la brevedad posible, así mismo se aplicaría el método PEPS, evitando de esta manera deterioros o productos caducados.

Para lograr esta investigación se ha propuesto realizar diagnósticos, tales como: análisis de la situación de la empresa (estados financieros), el personal establecido para el área y gestión de inventarios. Gracias a estos diagnósticos, se detectara que por falta de control de inventario viene causando un sin número de errores en las actividades en el área de almacén, como la falta de inventarios físicos que repercutían en los faltantes de mercadería y los productos vencidos, además de la mala distribución del almacén y la falta de políticas y procedimientos para el manejo de las operaciones, causando pérdida de clientes que se retiran por no atender con la máxima rapidez y no tener el producto que desean.

Pudiéndose detectar que con la implementación del sistema de control de inventarios la empresa podrá tener el completo manejo de sus inventarios,

pudiendo controlarlos y minimizando el porcentaje de mermas a existir, para poder lograr así una mayor rentabilidad y competitividad, capaz de enfrentar los riesgos y cambios del mundo actual de los negocios.

PALABRAS CLAVE: Control de Inventario – Rentabilidad.

ABSTRAC

The objective of this research is to propose the implementation of an inventory control system to improve the profitability of the FABRI SAC company. And thus be able to contribute to the improvement of profitability, contributing with the efficiency and optimization in the inventory process and all the operations carried out by the warehouse personnel that works in the company, highlighting the importance that constitutes for the entire organization having an efficient management of inventories.

Since the area of the warehouse did not have an adequate control of the merchandise, generating many problems at Stock level causing losses in sales, leading to results such as customer dissatisfaction causing them to seek competition, likewise a problem also is that they request products that do not sell much in the market,

For this reason it is important to implement an inventory control to improve the warehouse area, the procedures are plated before carrying out the physical inventory, the coding and location of the merchandise, so that when the client requires it will be attended to as soon as possible, likewise, the FIFO method would be applied, thus avoiding deterioration or expired products.

To achieve this research, it has been proposed to carry out diagnostics, such as: analysis of the company's situation (financial statements), the personnel established for the area and inventory management. Thanks to these diagnoses, it will be detected that due to the lack of an inventory control system, it has caused a number of errors in the activities in the warehouse area, such as the lack of physical inventories that affected the lack of merchandise and the expired products. , in addition to the bad distribution of the warehouse and the lack of policies and procedures for handling operations, causing loss of customers who leave because they do not attend with the maximum speed and do not have the product they want.

Being able to detect that with the implementation of the inventory control system the company will be able to have the complete management of its inventories, being able to control them and minimizing the percentage of losses to exist, in order to achieve a higher profitability and competitiveness, able to face the risks and changes in the current world of business.

KEYWORDS: Inventory Control - Profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA	15
AGRADECIMIENTO	16
RESUMEN	17
ABSTRAC	19
ÍNDICE	21
ÍNDICE DE TABLAS	24
ÍNDICE DE FIGURAS	26
I. INTRODUCCION	28
1.1. Realidad Problemática	30
A nivel internacional	30
A nivel nacional.....	33
A nivel Local.....	35
1.2. Trabajos Previos	37
A nivel internacional	37
A nivel nacional.....	41
A nivel Local.....	45
1.3. Teorías relacionadas al tema	46
1.3.1. Control De Inventario	46
1.3.2. Rentabilidad.....	52
1.4. Formulación del Problema	60
1.5. Justificación del Problema	60
1.6. Hipótesis	61
1.7. Objetivos	61
1.7.1. Objetivo General.....	61
1.7.2. Objetivos Específicos	61
CAPITULO II	62
MATERIAL Y METODO	62
2.1. Tipo y Diseño de la Investigación	63
2.1.1. Tipo de investigación	63
2.1.2. Diseño de la investigación.....	63
2.2. Población y Muestra	65

2.2.1.	Población.....	65
2.2.2.	Muestra	65
2.3.	Variables, Operacionalización.	66
2.3.1.	Variables.....	66
2.3.2.	Operacionalización de Variables.....	53
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	55
2.4.1.	Técnicas de recolección de datos	55
2.4.2.	Instrumentos de recolección de datos	55
2.5.	Procedimientos de análisis de datos	56
2.6.	Aspectos éticos	56
2.7.	Criterios de rigor científico.....	57
CAPITULO III	58
RESULTADOS	58
3.1.	Tablas y figuras.....	59
3.1.1.	Análisis de la Encuesta a los trabajadores	59
3.1.2.	Análisis de la Encuesta al Gerente y Contador de la empresa.	77
3.1.1.	Análisis de los Estados Financieros	82
3.1.2.	Ratios Financieros	89
3.2.	Discusión de Resultados	101
3.3.	Aporte Científico	103
3.3.1.	Presentación.....	103
3.3.2.	Resumen.....	104
3.3.3.	Abstract	105
3.3.4.	Planteamiento del problema.....	106
3.3.5.	Formulación del Problema.....	108
3.3.6.	Objetivos	108
3.3.7.	Justificación	109
3.3.8.	Fundamentos teóricos- tesis.....	110
3.3.9.	Bases Teóricas	111
3.3.10.	Características De La Propuesta.....	113
3.3.11.	Plan de Trabajo	133
3.3.12.	Impacto	134
3.3.13.	Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta	134
3.3.14.	Toma física (muestra).....	136
3.1.1.	Recursos	138
3.1.2.	Presupuesto.....	139
3.1.3.	Estructura Organizativa.....	140
3.1.4.	Historia.....	141
3.1.5.	Objeto social.....	142
3.1.6.	Misión	143
3.1.7.	Visión.....	143
3.1.8.	Valores	143
3.1.9.	Matriz FODA.....	144

CAPITULO IV	145
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	145
4.1. Conclusiones	146
4.2. Recomendaciones	148
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	150
Bibliografía	150
ANEXOS	152
ANEXO 1: INSTRUMENTO - CUESTIONARIO	151
ANEXO 2: INSTRUMENTO - CUESTIONARIO	152
ANEXO 3: CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	151
ANEXO 4: DISCUSION DE LOS RESULTADOS	151
ANEXO 5: VALIDACION DEL INSTRUMENTO	151
ANEXO 6: VALIDACION DE LA PROPUESTA	153
ANEXO 7: MATRIZ DE CONSISTENCIA	155
ANEXO 8: ENCUESTA APLICADA	156
ANEXO 9: FOTOS DE LA ENCUESTA	151
ANEXO 10: FOTOS DE LA MERCADERIA DE LA EMPRESA	151
ANEXO 12: SOFTWARE DESPUES DE LA PROPUESTA	151
ANEXO 13: ESTADO DE SITUACION FINANCIERO	151
ANEXO 14: FICHA RUC	152
ANEXO 15: LISTA DE PRODUCTOS	153

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: CONFORMACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	65
TABLA 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE INDEPENDIENTE	53
TABLA 3: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE DEPENDIENTE	54
TABLA 4: CONSIDERA UD. QUE LA EMPRESA FABRI SAC CUENTA CON UN EFICIENTE CONTROL DE INVENTARIO.....	59
TABLA 5: LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL QUE DEFINA LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIO.....	60
TABLA 6: USTED SABE SI LA EMPRESA REALIZA CONTINUAMENTE EL CONTEO FÍSICO DE LA MERCADERÍA.....	61
TABLA 7: SABE USTED SI EL ALMACENERO CONTROLA EFICIENTEMENTE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE LA MERCADERÍA.	62
TABLA 8: USTED SABE SI EL PERSONAL RECIBE CAPACITACIONES, SOBRE LOS MANEJOS, CUSTODIA, Y CONTROL DE LA MERCADERÍA.....	63
TABLA 9: USTED SABE SI LA EMPRESA TOMA LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA EL CORRECTO ORDEN DE LA MERCADERÍA.....	64
TABLA 10: SABE USTED SI SE CLASIFICA O TOMA LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA PREVENIR LOS PRODUCTOS CADUCADOS O DETERIORADOS.....	65
TABLA 11: CREE USTED QUE LA EMPRESA POSEE UNA GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS.....	66
TABLA 12: LA EMPRESA CUENTA CON EL STOCK NECESARIO PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	67
TABLA 13: SABE USTED SI LA EMPRESA CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO PARA AUMENTAR LAS VENTAS.....	68
TABLA 14: CREE USTED SI LA EMPRESA AL ADQUIRIR MERCADERÍA EN GRANDES CANTIDADES ADQUIERE MEJORES PRECIOS.	69
TABLA 15: CONSIDERA USTED QUE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PARA LA VENTA ES FUNDAMENTAL ANTE LA COMPETENCIA.....	70
TABLA 16: SABE USTED SI HAY CLIENTES QUE HAN DEJADO DE ADQUIRIR EN LA EMPRESA POR FALTA DE STOCK O DEMORA EN EL DESPACHO.	71
TABLA 17: USTED CREE QUE SI PROMOCIONAN LOS ARTÍCULOS AUMENTARÍA LA RENTABILIDAD CON RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	72
TABLA 18: LA EMPRESA CONCEDE LÍNEAS DE CRÉDITO A SUS CLIENTES FRECUENTES.	73
TABLA 19: CREE USTED QUE CON MÁS CAPITAL INCREMENTARÍA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CON RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	74
TABLA 20: RESUMEN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO.....	75
TABLA 21: RESUMEN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE RENTABILIDAD.	76
TABLA 22: LA EMPRESA FABRI S.A.C. TOMA DECISIONES EN BASE A LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	77
TABLA 23: LA EMPRESA SE INFORMA DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	78
TABLA 24: LA EMPRESA SE INFORMA DEL % DE LAS VENTAS QUE SE EFECTÚA, PARA SABER DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO.	79
TABLA 25: UD. SABE SI LA EMPRESA CUENTA CON PROBLEMAS DE LIQUIDEZ PARA HACER FRENTE A SUS OBLIGACIONES.	80
TABLA 26: CONSIDERA UD. SI LA EMPRESA ES RENTABLE DESPUÉS DE LAS VENTAS....	81
TABLA 27: ANÁLISIS HORIZONTAL – SITUACIÓN FINANCIERA 2017-2016.....	82

TABLA 28: ANÁLISIS HORIZONTAL – ESTADO DE RESULTADOS 2017-2016	84
TABLA 29: ANÁLISIS VERTICAL- ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	85
TABLA 30: DE LIQUIDEZ CORRIENTE	89
TABLA 31: PRUEBA ACIDA	90
TABLA 32: RAZÓN ABSOLUTA	91
TABLA 33: CAPITAL DE TRABAJO	92
TABLA 34: RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)	93
TABLA 35: RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	94
TABLA 36: RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS	95
TABLA 37: RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS	96
TABLA 38: ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	97
TABLA 39: ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	98
TABLA 40: ENDEUDAMIENTO TOTAL	99
TABLA 41: ROTACIÓN DE INVENTARIOS	100
TABLA 42: PERIODO PROMEDIO DE INVENTARIOS	100
TABLA 43: RECURSOS HUMANOS	114
TABLA 44: EQUIPO DEL PERSONAL	118
TABLA 45: SIMBOLOGÍA DEL FLUJOGRAMA	54
TABLA 46: MANUAL DE PROCEDIMIENTO- COMPRA DE MERCADERÍA	55
TABLA 47: MANUAL DE PROCEDIMIENTO- ALMACENAMIENTO DE MERCADERÍA	57
TABLA 48: MANUAL DE PROCEDIMIENTO- DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA	59
TABLA 49: VENTA DE MERCADERÍA	62
TABLA 50: PROCESO DE DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA	64
TABLA 51 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA I Y II	131
TABLA 52: DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA III, IV Y V RIPCIÓN DE ACTIVIDADES FASE III, IV Y V	132
TABLA 53: ETAPAS DE INVESTIGACIÓN	133
TABLA 54: PREVISIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA	135
TABLA 55: MUESTRA DE TOMA FÍSICA	136
TABLA 56: PRODUCTOS FALTANTES	137
TABLA 57: PRODUCTOS DETERIORO Y/O VENCIMIENTO	137
TABLA 58: PRODUCTOS SOBRANTES	137
TABLA 59: RESUMEN DE PÉRDIDA	137
TABLA 60: PRESUESTO- BIENES	139
TABLA 61: PRESUPUESTO - SERVICIOS	139
TABLA 62: PRESUPUESTO BIENES Y SERVICIOS	140
TABLA 63	144

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: PROBLEMÁTICA DE LA EMPRESA FABRI SAC.	36
FIGURA 2: CONSIDERA UD. QUE LA EMPRESA FABRI SAC CUENTA CON UN EFICIENTE CONTROL DE INVENTARIO.....	59
FIGURA 3: LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL QUE DEFINA LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIO.....	60
FIGURA 4: USTED SABE SI LA EMPRESA REALIZA CONTINUAMENTE EL CONTEO FÍSICO DE LA MERCADERÍA.....	61
FIGURA 5: SABE USTED SI EL ALMACENERO CONTROLA EFICIENTEMENTE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE LA MERCADERÍA.....	62
FIGURA 6: USTED SABE SI EL PERSONAL RECIBE CAPACITACIONES, SOBRE LOS MANEJOS, CUSTODIA, Y CONTROL DE LA MERCADERÍA.....	63
FIGURA 7: USTED SABE SI LA EMPRESA TOMA LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA EL CORRECTO ORDEN DE LA MERCADERÍA.....	64
FIGURA 8: SABE USTED SI SE CLASIFICA O TOMA LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA PREVENIR LOS PRODUCTOS CADUCADOS O DETERIORADOS.....	65
FIGURA 9: CREE USTED QUE LA EMPRESA POSEE UNA GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS.....	66
FIGURA 10: LA EMPRESA CUENTA CON EL STOCK NECESARIO PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	67
FIGURA 11: SABE USTED SI LA EMPRESA CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO PARA AUMENTAR LAS VENTAS.....	68
FIGURA 12: CREE USTED SI LA EMPRESA AL ADQUIRIR MERCADERÍA EN GRANDES CANTIDADES ADQUIERE MEJORES PRECIOS.	69
FIGURA 13: CONSIDERA USTED QUE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PARA LA VENTA ES FUNDAMENTAL ANTE LA COMPETENCIA.....	70
FIGURA 14: SABE USTED SI HAY CLIENTES QUE HAN DEJADO DE ADQUIRIR EN LA EMPRESA POR FALTA DE STOCK O DEMORA EN EL DESPACHO.	71
FIGURA 15: USTED CREE QUE SI PROMOCIONAN LOS ARTÍCULOS AUMENTARÍA LA RENTABILIDAD CON RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	72
FIGURA 16: LA EMPRESA CONCEDE LÍNEAS DE CRÉDITO A SUS CLIENTES FRECUENTES.	73
FIGURA 17: CREE USTED QUE CON MÁS CAPITAL INCREMENTARÍA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CON RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	74
FIGURA 18: RESUMEN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO.....	75
FIGURA 19: RESUMEN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE RENTABILIDAD.	76
FIGURA 20: USTED COMO GERENTE DE LA EMPRESA FABRI S.A.C. TOMA DECISIONES EN BASE A LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	77
FIGURA 21: LA EMPRESA SE INFORMA DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR.....	78
FIGURA 22: LA EMPRESA SE INFORMA DEL % DE LAS VENTAS QUE SE EFECTÚA, PARA SABER DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO.	79
FIGURA 23: UD. SABE SI LA EMPRESA CUENTA CON PROBLEMAS DE LIQUIDEZ PARA HACER FRENTE A SUS OBLIGACIONES.	80
FIGURA 24: CONSIDERA UD. SI LA EMPRESA ES RENTABLE DESPUÉS DE LAS VENTAS. .	81

FIGURA 25: LIQUIDEZ CORRIENTE	89
FIGURA 26: PRUEBA ACIDA	90
FIGURA 27: RAZÓN ABSOLUTA	91
FIGURA 28: CAPITAL DE TRABAJO	92
FIGURA 29: RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA)	93
FIGURA 30: RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	94
FIGURA 31: RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS	95
FIGURA 32: RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS	96
FIGURA 33: ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	97
FIGURA 34 ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	98
FIGURA 35 ENDEUDAMIENTO TOTAL.....	99
FIGURA 36: ROTACIÓN DE INVENTARIOS	100
FIGURA 37: SEÑALIZACIÓN DE ÁREA	116
FIGURA 38: CÓDIGO DE BARRAS	117
FIGURA 39: ELABORACIÓN DE ACTIVIDADES DE LA TOMA FÍSICA	121
FIGURA 40: SOFTWARE DE CONTROL DE INVENTARIO	53
FIGURA 41: FLUJOGRAMA PROCESO DE COMPRA	56
FIGURA 42: FLUJOGRAMA PROCESO DE COMPRA	58
FIGURA 43: FLUJOGRAMA PROCESO DE DEVOLUCIÓN DE MERCADERIA	61
FIGURA 44: PROCESO DE VENTA DE MERCADERÍA	64
FIGURA 45: CAMBIO DE MERCADERÍA	66
FIGURA 46: CAPACITACION	69
FIGURA 47: SUPERVISIÓN	72
FIGURA 48: PROPUESTA	73
FIGURA 49: MUESTRA DE TOMA FÍSICA	136

I. INTRODUCCION

Esta investigación se realizó con la finalidad que las empresas vean que es necesario que cuenten con un sistema de Control de Inventarios para que satisfaga sus necesidades cumpliendo con los objetivos propuestos. Siendo así que el presente informe proporcionará un aporte para manejar información de desarrollo partiendo del interrogante: ¿En qué medida un sistema de control de inventario mejorara la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017?

Para conseguir dicho resultado se plantea como objetivos específicos: Analizar el control de inventario de la empresa FABRI SAC. A fin de determinar procedimientos adecuados a implementar. Analizar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C., evaluando la disminución de la situación actual. Aplicar un modelo de control de Inventarios a fin de incrementar la rentabilidad en la empresa FABRI SAC. Validar la propuesta del sistema de Control de Inventario por expertos.

Capítulo I: Se da a mostrar la situación problemática a nivel Internacional, Nacional y local del problema de las variables, Se da a conocer los antecedentes de la investigación, bases Teóricas científicas que se dan debido a las variables, así mismo la formulación del problema, la justificación y los objetivos que presenta esta investigación.

Capítulo II: se muestra el material y método, describiendo en ello el tipo y diseño de la investigación, la población y muestra que se va a tomar para aplicar al instrumento establecido y validado, la operacionalización, así mismo las técnicas e instrumentos de recolección de los datos, aspectos éticos de la investigación y criterios de rigor científico.

Capítulo III: en este capítulo se da a mostrar el análisis e interpretación de los resultados del instrumento aplicado, así como la discusión de los mismos, mediante tablas y figuras, y el aporte científico, que se tratara de la propuesta de la investigación, siendo parte fundamental ya que al ejecutarse debe dar resultados positivos de crecimiento para el desarrollo y progreso de la empresa.

Capítulo IV: Finalmente, las conclusiones y recomendaciones se basan en los objetivos propuestos y resultados obtenidos al aplicar el instrumento y verificar la viabilidad de aplicación del mismo en el trabajo de investigación.

Rosa Onelia

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad, uno de los problemas que afectan a las empresas de diversos sectores es carecer de un sistema de control de inventarios, esto se debe a que no coinciden los inventarios físicos con los reportes; afectando así muchas veces en la rentabilidad de las empresas.

A nivel internacional

Colombia

Según Gonzales, O. (2016). Nos dice que cuando una empresa quiere generar más *rentabilidad*, pero reduciendo los gastos puede inducir al estancamiento, o por seguir creciendo se endeudan, están tomando decisiones de riesgos elevados, disminuyendo así las utilidades.

Comentario:

Para mejorar la rentabilidad, la empresa, tiene que tomar decisiones como sacar productos que no se venden. Así mismo estudiar los productos que se va adquirir sin poner en riesgo, si se vende o no, ya que afectaría a la empresa su economía, al solicitar crédito para la adquisición.

México

(Castro, 6 Consejos para aumentar la rentabilidad de tu empresa, 2015) En 6 consejos para implementar la *rentabilidad* de tu empresa, nos dice “La correcta administración de tus inventarios (...) que inciden en el buen desempeño de las empresas y por ende el aumento de sus ganancias. (...) cuente con un inventario bien gestionado y controlado para no generar costos innecesarios” (Blog Corponet, parr. 12).

Comentario:

En relación con el autor antes mencionado, al contar control de inventario bien organizado, la empresa tomaría decisiones favorables, controlando la mercadería que posee en orden, evitando que la empresa genere pérdidas, por ende generar más rentabilidad.

Merino, J. (2017), ¿Cómo asegurar el crecimiento y rentabilidad de las empresas en México?, nos dice “Demasiadas empresas fracasan en cuanto a sus metas de crecimiento sobre ingresos y rentabilidad. Sin embargo, la probabilidad de lograr un crecimiento rentable se incrementa cuando la organización tiene una estrategia clara y limpia de crecimiento (...) una sin la otra perjudica la probabilidad de lograr el éxito.(Black & Orange, parr. 1).

Comentario:

En relación con el autor antes menciona, la empresa debe establecer metas, objetivos, claros y precisos, así mismo ubicando clientes, y ofreciendo promociones, para así asegurar el crecimiento y rentabilidad de la empresa

Colombia

Según López,S. (2016). Manejo y control de inventarios en una empresa, en la revista colconectada, menciona que si usted no tiene un control sobre sus inventarios puede estar siendo víctima de robos por parte de sus empleados (...), cuándo deberá reponer determinados artículos además de no poseer una información eficaz y rápida.

Comentario:

En relación con el autor antes mencionado, nos señala que es importante que la empresa cuente con un control de inventarios, permitiendo de esta manera la disminución de pérdidas por robos, así

mismo se obtendría la información requerida para la toma de decisiones en respecto a la mercadería

México

Según Castro, J. (2014) “Sistema de control de Inventarios” en la revista Corponet menciona que el correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en la rentabilidad que se obtienen. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado y así obtener mejores beneficios siendo económicamente rentable.

Comentario

En relación con el autor antes mencionado, la empresa al no contar con un control de inventario, incurre en pérdidas de ganancias, así mismo tomar malas decisiones al adquirir la mercadería, no satisfaciendo las necesidades del cliente.

México

Marquez, G. (2015). Importancia del *control de inventario* en las empresas, nos dice que “aun cuando en México existen grupos empresariales, (...) de negocio y amplia experiencia en el mercado, tienen partes vulnerables con grandes áreas de oportunidad para alcanzar resultados y rentabilidad aún mayores, ya que los resultado de merma son altos”.

Comentario:

En relación con lo antes mencionado, la empresa al no contar con un control de inventario, estaría perdiendo oportunidades ya que no podría tomar decisiones correctas, así mismo perdidas por causas de las mermas que se presenta en la empresa.

A nivel nacional

Lima

Según (Sánchez, 2014). En su redacción ¿Por qué tu empresa no es rentable?, para tomar decisiones hay que hacerlo con un “enfoque de supervivencia y no de permanencia”. Asimismo, brinda una serie de razones por las que una empresa no tiene éxito en su periodo de vida: No hay estrategia, metas inalcanzables, sin participación, vivir de expectativas, no indaga.(Perú 21).

Comentario:

En relación con lo antes mencionado, la empresa debe involucrar a sus trabajadores en los procesos, plantear estrategias para el bienestar de la empresa, poder identificar los problemas que se presenta, para tomar decisiones, lo cual todo ello llevara a la empresa a aumentar la rentabilidad.

ConexionESAN.(2016)¿Qué tienen en común las empresas con crecimiento rentable?, De acuerdo con los autores del estudio, se trata de enfocarse en un crecimiento superior, así como en el liderazgo y la confianza del equipo de trabajo. Ese fue el caso de conocidas empresas, como Falabella (Chile), Nutresa (Colombia), Banco Compartamos (México) y Gerdau (Brasil), que son consideradas compañías de alto crecimiento rentable y sostenido en los últimos años. La investigación explica, además, que algunos de los atributos de las empresas exitosas tienen que ver con la agresividad con que se toman las decisiones, se fijan los objetivos, se promueve la innovación, así como el desarrollo de talento.

Comentario:

Según lo indicado en el texto anterior, la empresa debe liderar con un buen equipo de trabajo, responsable y eficiente ya que ellos atiende al cliente, fijarse los objetivos, e ir innovando para que la empresa siga creciendo, lo cual van tomando decisiones en base al bienestar de la misma.

Grupo Verona. (2016). Nos dice que ¿Cómo mejorar la rentabilidad de tu negocio? indica el 80% de empresarios de nuestro país no se detiene en ver cuánto gastó en insumos, en el proceso de producción y en tratar de sacar el mayor margen. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en este proceso, o en este contacto con proveedores, o incluso en la misma distribución final vamos a encontrar algunos costos que hoy vienen afectando nuestra rentabilidad y no los hemos mejorado.

Comentario:

La empresa por medio de la rentabilidad evalúa que tan efectivo ha sido las inversiones realizadas, evaluando las operaciones que realizo la empresa, cuanto de gasto, sin tener en cuenta cuanto afecta la rentabilidad de la empresa.

Castro, J. (2017). “Beneficios de un sistema de *control de inventario*-infografía” nos dice que un software de control de inventarios es una gran herramienta que no solamente puede ayudar a organizar los almacenes de tu empresa, sino que además son de gran apoyo para impulsar el crecimiento y la rentabilidad. (...) es capaz de mantener cada artículo de su almacén bajo control y por supuesto, evita tener problemas asociados al mismo como por ejemplo situaciones fuera de stock, disponibilidad desconocida de artículos, inventarios inexactos, falta de integración entre el almacén y los costos, etc.

Comentario:

En relación con lo que nos indican en el texto anterior, la empresa debe implementar un sistema para un buen control de la mercadería, ya que facilitaría mantener el almacén en orden, tener control de mercadería existente, brindando una excelente atención al cliente..

A nivel Local

La empresa FABRI SAC., con RUC 20480135971, ubicado en la Av. Pakamuros N° 2443, Sector Flor de Café, Distrito Jaén, Departamento Cajamarca, empresa privada, la cual tiene por actividad comercial, venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales fontanería y calefacción.

La empresa no cuenta con un sistema de control de inventario, corriendo así el riesgo de generar pérdidas. Ya que cuentan con sobre stock en productos que no salen mucho en el mercado, y falta de stock en mercadería que no cubre para despachar al cliente, siendo ello causante que el cliente recurra a la competencia y no recomiende a la empresa, así mismo la empresa tiene mercadería vencida y deteriorada.

Además al no contar con un inventario ordenado le es difícil despachar la mercadería a tiempo, generando demora e inconvenientes tanto al despachador y al cliente.

Al no contar con la información del stock de la mercadería que se tiene en el almacén, es impedimento para que los encargados puedan tomar decisiones correctas con respecto al inventario, generando pérdidas, por adquirir mayor mercadería en productos que no sobresalen en el mercado, almacenando productos innecesarios, generando también gastos de transportes y otros.

Por lo cual la empresa al implementar un sistema de control de inventario, se podrá tomar buenas decisiones, diseñando estrategias y objetivos, cumpliendo con las metas establecidas. Evitando mermas, sobre stock, y desabastecimiento de mercadería, que ocasiona pérdidas en la empresa.

Con un control de inventario, la administración podrá adquirir nuevos productos, tener un control de stock, mejorar la atención al cliente, tener un almacén ordenado, con productos codificados, controlando las entradas y salidas de la mercadería, lo cual llevara a mejorar la rentabilidad, llevando así a la empresa a extenderse en otros puntos de la localidad.

Por lo antes mencionado para poder mejorar la rentabilidad en la empresa, se requiere la implementación de un sistema de control de inventarios para la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

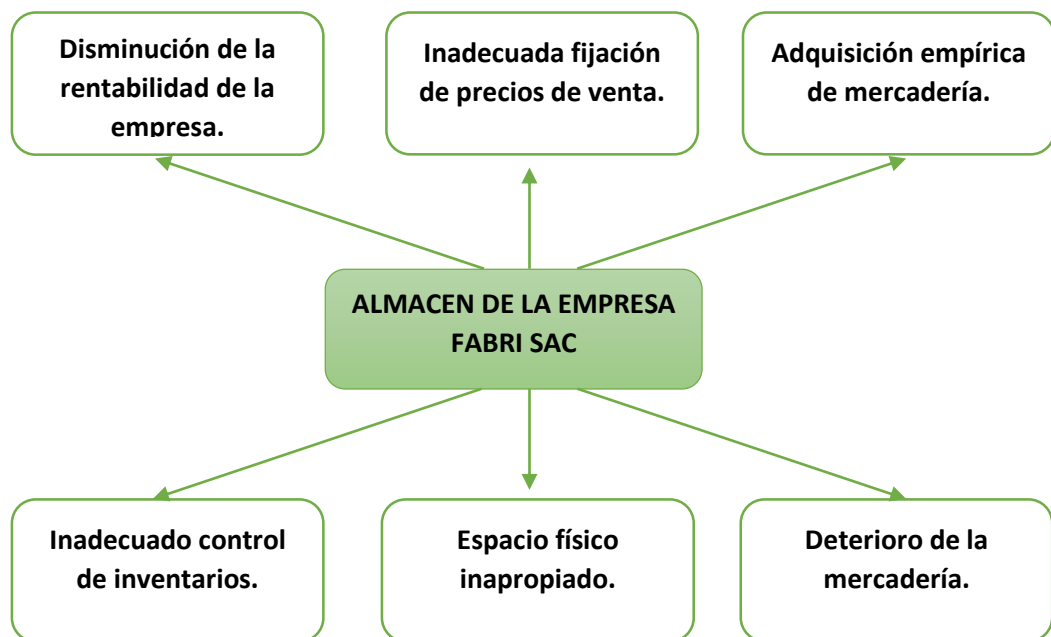


Figura 1: Problemática de la empresa FABRI SAC.

1.2. Trabajos Previos

A nivel internacional

Ecuador

Según Punguil, W. (2016) en su estudio de investigación “*Sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa MEGA AZULEJOS de la ciudad de Ambato*” en la ciudad de Ambato, para optar para el grado de ingeniero en contabilidad y auditoría CPA. de la Universidad Técnica De Ambato, no dice que al no poseer un sistema adecuado conlleva a un control empírico de las mercaderías, dando paso a que la gerencia tome decisiones equivocadas y los procesos sean poco fiables, la misma que conlleva a que la empresa enfrente un problema que le puede llevar al cese de sus actividades. Uno de los mecanismos necesarios que permita solucionar la problemática dentro de la empresa, es el desarrollo de un Sistema de Control de Inventarios el mismo que permita mejorar su rentabilidad ayudando a la sostenibilidad de la misma.

Comentario:

Según indica el autor antes mencionado, para una correcta toma de decisiones es implementar un sistema de control de inventario, que es necesario para que la empresa tenga conocimientos de cuando y cuanto sería necesario para adquirir nuevamente productos, así mismo permitiéndonos llevar un adecuado control de la mercadería y mejorando así la rentabilidad de la empresa.

Venezuela

Según RAMONES, G.(2014). En su investigación “Proponer un *sistema para el control de inventarios* de mercancías en la empresa importadora R & O Venezuela Robeca C.A.”, en la ciudad de San Diego, de la universidad José Antonio Páez, para optar el grado de contador público, donde analiza el problema de esta empresa, que “no cuenta con procedimientos claramente establecidos para el manejo de inventario de la misma, ya que no se sabe con exactitud la existencia de los productos almacenados, además de que dichos productos no se encuentran debidamente codificados”, teniendo como objetivo proponer un sistema para el control de inventario de la mercadería.

Comentario:

En este sentido la investigación anteriormente antes mencionada, guarda relación con esta investigación ya que el objetivo de la misma propone un sistema para el correcto funcionamiento de su almacén y así poder atender a los clientes sin estar desabastecidos con productos.

Venezuela

Cabriles, Y.(2014). En su informe de Pasantía “Propuesta de un *Sistema de Control de Inventario* de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C.A” en la Universidad Simón Bolívar – Camurí Grande para optar al Título en Técnico Superior Universitario en Administración del transporte nos dice que, es de gran importancia que la empresa cuente con un sistema de inventario para que los

ayude a mantener el control de su mercadería implicando el proceso de: recepción, despacho y distribución de las mismas con servicio rápido y oportuno a clientes y proveedores.

Comentario:

En relación con el autor antes mencionado se señala que es de gran importancia concientizar a las empresas para que implementen su Control de inventario y de esta manera mejorar la gestión logística brindando un servicio de calidad de manera rápida y oportuna a sus clientes, ya que una empresa sin un adecuado control de inventario estaría en decadencia.

Ecuador

Según OCHOA, Z. & NÚÑEZ, C.(2014) En su informe “Propuesta para mejorar la *rentabilidad* de la empresa SATCOM S.A. ubicada en el Sector La Mariscal de la Ciudad de Quito”, de la Ciudad de Quito, para obtener el grado de Ingeniería De Sistemas, de la Universidad Central de Ecuador, nos dice; que una deficiente planificación estratégica, lo cual esto genera que sus costos y gastos se eleven, no pudiendo alcanzar los objetivos planteados. lo cual se se debe aplicar estrategias, para incrementar ventas y disminuir costos, logrando aumentar la rentabilidad de la empresa.

Comentario:

La empresa debe contar con eficientes estrategias, para que se pueda cumplir con sus objetivos propuestos. logrando así alcanzar el bienestar para la empresa y crecer económicamente.

Ecuador

Según MAIGUA, J. (2014) En su estudio de investigación “El sistema de control de inventarios y su incidencia en la *rentabilidad* de la empresa productos de acero” de la ciudad de Ambato, para obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, de la universidad técnica de Ambato, concluyo que, la rentabilidad de la empresa se ha visto deteriorada por diferentes causas, entre ellas, la falta de políticas hacia la satisfacción de los requerimientos de los clientes y la aplicación de procedimientos inadecuados en el ciclo de inventarios, la codificación incorrecta de los artículos que distribuye la empresa; genera dificultades al localizarlos en el momento que se genera la venta de los mismos, conllevando a que la empresa pierda sus clientes.

Comentario:

En relacion con el autor antes mencionado, la falta de politicas dentro de la empresa, impide que se desarrolle las procedientos del almancen, al no mantener un control y orden de la mercaderia, impide despachar al cliente con la rapidez necesaria, generando perdidas al no realizar la venta.

Según CORDERO, K. & CASTILLO, C. (2016). En su estudio de investigación “El control interno como herramienta para mejorar la *rentabilidad* en Imedcorp S.A.” de la ciudad de Guayaquil, para obtener el grado de Contador Público, de la universidad de Guayaquil, concluye que se debe de forma periódicas análisis de rentabilidad, con el objetivo de conocer o identificar los productos que proporcionan mayor rentabilidad a la empresa y los que reflejan poca o nula rentabilidad para tomar las decisiones correctas y lograr de esta forma los resultados esperados.

Comentario:

En relacion con el texto mencionado anteriormente, la empresa debe verificar que productos generan mas rentabilidad, ademas de tener un control interno bien estructurado, lo cual permite a la empresa tomar buenas deciones, estableciendo estrategias, como cuales serian los productos mas rentables, ya que ello conlleva a mejorar economicamente.

A nivel nacional

Trujillo

Para Asto, L. & Briones, C. (2016). En su estudio de investigación “Implementación de un *sistema de inventarios* y su influencia en la rentabilidad en la empresa DISBRI S.A.C.” de la cuida de Chopre, para optar el grado de Contador Público, en la Universidad Privada Del Norte, concluye que con la implementación de un sistema de inventarios se puede manejar adecuadamente porque en el futuro va a repercutir en la Rentabilidad de la empresa, por ello se sugiere que este sistema se mantenga y/o mejore en adelante para el beneficio de la empresa

Comentario:

Con relación con los autores antes mencionado, que al implementar un sistema, se va a ver los cambio en el futuro, repercutiendo en la rentabilidad de la empresa, es por ello que es necesario la implementación de un sistema.

Lima

Según Cordova, H. & Andrada, J. (2017). En su investigación "*Control de inventarios* y su incidencia en los estados financieros de la empresa comercial M & Q EIRL". Para optar el título de contador público, en la universidad peruana de las américas, concluye que se necesita implementar un sistema de software que permita mejorar la calidad de control de sus activos y la forma más correcta de proteger sus existencias; como forros, mangas térmicas PVC, empaques y realizar inventario mensual, con la finalidad de minimizar riesgos que perjudiquen a las mercaderías como; deterioro pérdidas y robos, creando descuadre en la información contable.

Comentario:

Según se señala en el anterior texto, que es importante implementar un software lo cual permitirá mantener el control de los productos, minimizando de esta manera pérdidas para la empresa, ya que se evitaría los robos o vencimiento de la mercadería.

Lima

Según Gutiérrez, G. (2015). En su investigación "Diseño de un *sistema de control de inventarios* para la distribución A & L". Para optar por el título de ingeniera de sistemas de seguridad informática, en la Universidad Peruana Simón Bolívar, concluyo que, con un sistema computarizado diseñado, hacen los procesos de documentación y registro se realicen más rápido, así mismo si el producto esta codificado se encontraría con facilidad, por ello es la necesidad de cambiar de registros manuales porque ocasiona demoras y se corre el riesgo de perder documentación.

Comentario:

Al no contar con un sistema surge la necesidad de diseñar un sistema de control de inventarios lo cual facilitaría el trabajo, así mismo la atención al cliente. Modernizándose con sistemas si estar preocupándose por llevar un control manual que se puede deteriorar.

Trujillo

Según Cabos, A. (2017). "Estrategias De Control De Inventarios Para Optimizar La *Rentabilidad* De La Empresa Inversiones Enelver S.A.C., Tumbes 2017". de la ciudad de Trujillo, para obtener el grado de Bachiller en Contabilidad y Finanzas, en la universidad privada del norte, concluyo que el personal encargado, desconoce el stock de mercadería, así mismo desconoce cómo llevar el control de entradas y salidas de la mercadería, el personal no está capacitado con sus funciones que cada uno va a realizar, no hay control en el área de almacén, pudiéndose perder mercadería y no habría responsables, generando pérdidas por lo cual la rentabilidad de la empresa disminuirá notablemente.

Comentario:

Toda empresa debe llevar un control adecuado de almacén, por ello surge la necesidad de establecer estrategias, para mejorar el control, y poder atender al cliente correctamente, ya que de ellos depende las ventas, obtenido mayor rentabilidad y crecimiento de la empresa.

Lima

Según VARGAS, J. (2016) En su investigación de “Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la *rentabilidad* de la empresa Alpaca Color SA”, en la ciudad de lima, de la universidad autónoma del Perú, concluye que con “la implementación de un sistema de costos por proceso permite mejorar la toma de decisiones ya que se obtiene información oportuna y real de los costos incurridos y por lo que la implementación de un sistema de costos por proceso permitirá a la empresa por un lado simplificar el cálculo de los costos unitarios mejorar positivamente su rentabilidad”.

Comentario:

Con relación al autor antes mencionado, la empresa debe implementar un proceso, para que el gerente pueda tomar las decisiones de manera correcta, cumpliendo con los objetivos que se tiene propuestos, permitiendo de esta manera mejorar la rentabilidad.

Trujillo

Según Flores, J.(2016). En su investigación “sistema de costos por órdenes y su incidencia en la *rentabilidad* de las empresas constructoras del Perú: caso empresa F & C E.I.R.L. Trujillo, 2016”. De la ciudad de Trujillo, para obtener el título de contador público, de la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, concluyo que es necesario implementar un sistema de contabilidad de costos para que pueda efectuar un mejor control de sus ingresos y costos por cada obra que realiza, obteniendo información real, pudiendo fijar sus precios para poder generar mayor rentabilidad.

Comentario:

Al contar con un sistema de contabilidad de costos obtendría mejores resultados y esto tendría una incidencia directa en la rentabilidad, reemplazando el costeo global por un sistema que rastrea los costos a cada trabajo que los origina.

A nivel Local

Cajamarca

Según PEÑA, J. (2014). En su Tesis para optar por el título profesional de Licenciado en Administración en su “Diseño de un Sistema de *Control de Inventarios* mediante el método ABC y su incidencia en la gestión logística de la empresa C.H.C. INGENIEROS S.A”., Cajamarca ; aporta que al aplicar el método ABC el personal de la empresa CHC Ingenieros S.A., incrementaran su nivel de conocimiento en cuanto a la aplicación de un nuevo método de inventario y herramientas, que permitirá reducir costos, un mejor control, rapidez en la atención y evitar sobre stock de almacenamiento; esto llevado a cabo con el conocimiento pleno de los materiales, maquinaria y equipo, con los que se trabaja, en cuanto al valor contable o de adquisición que representa dentro del inventario.

Comentario:

Según el texto antes mencionado, la empresa necesita un sistema de control, para saber con exactitud qué cantidad de mercadería se cuenta y brindar una información correcta tanto al cliente como a la empresa, brindándole una atención de manera eficiente y eficaz al cliente.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Control De Inventario

a. Inventarios

Castro, J. (2017). El inventario es para las empresas, un principal factor, ya que es sumamente importante que la empresa cuente con un inventario con un correcto control, así mismo incide en el desempeño de las empresas.

Sánchez, R. (2015). Nos dice que el inventario es la relación ordenada, de los bienes y existencias, que comprenden en el activo de la empresa, describiendo detalladamente la cantidad descripción y precio de cada artículo. (parr.1)

b. Tipos de inventario

Brenes, P. (2015). Se encuentran varios criterios para clasificar los tipos de inventarios existentes, pero los más conocidos son:

Según su contabilidad: Podemos encontrar dos tipos de inventarios: contables y no contables.

- **Inventarios contables**

Son aquellos inventarios que hay que realizar de acuerdo con la normativa contable reflejada en el PGC.

- **Inventarios no contables**

Es el recuento físico de las existencias reales almacenadas en la empresa para conocer la cantidad disponible de stock. Este

tipo de inventario se centra más en conocer la cantidad exacta de materiales que en su valor.

También permite conocer otros aspectos de los productos:

- Su estado en el momento del recuento.
- Si se encuentra en la ubicación correcta o no.
- Si han sufrido mermas de algún tipo.
- Se están caducados o deteriorados.

Según los tipos de mercadería: Muchas empresas realizan inventarios en función al tipo de mercadería almacenada. **(pág. 161).**

- Materia primas
- Productos terminados
- Subproductos
- Productos semielaborados
- Recambio o repuestos

Según su periodicidad: Conforme a este criterio se pueden distinguir tres clases de inventario:

- **Inventario permanente:** se lleva a cabo mediante la fichas de almacén, donde se van a registrar las entradas y salidas de existencias.

- **Inventario periódico:** según la normativa contable las empresas están obligadas legalmente a realizar al menos un inventario al año.

- **Inventario puntual:** es necesario realizar inventarios físicos para poder identificar posibles diferencias entre los datos registrado en los soportes informáticos y la realidad del almacén. **(pág. 162).**

Según método de ejecución: Existen diversos procedimientos para llevar a cabo el inventario de un almacén. En función al tipo de mercadería almacenada de las características de la empresa, será más conveniente seleccionar uno u otro.

• Inventario por sectores:

Se utiliza cuando la mercadería se almacena mediante un orden de colocación fijo, en una misma ubicación del almacén.

• Inventario por secciones

El inventario se realiza mediante recuento físico de cada una de las secciones que componen el almacén. **(pág. 163).**

• Inventario por artículos

El inventario por artículos se emplea cuando en el almacén hay referencias que presentan diferencias en colores y tallas. **(pag.164).**

c. Control de Inventarios

Según Afonso. (2013). Es un elemento muy importante para el desarrollo, tanto en grandes empresas como en pequeñas y medianas, además de un factor fundamental para el control de costes y rentabilidad.

Vermorel. (2013). nos dice que “el Control de Inventarios son todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para

asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costes de inventario”.

d. Propósitos de los inventarios

Según Díaz (2000, pág. 369), los propósitos y las políticas de inventarios deben ser:

Planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios

A través del control, mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado.

Los niveles de inventarios deben mantenerse entre dos extremos, un nivel excesivo que causa costos de operación, riesgos e inversión insostenibles y un nivel adecuado que tiene como resultado la imposibilidad de hacer frente rápidamente a las demandas de ventas y producción.

e. Importancia del Control de Inventarios

Según Arango, Giraldo, & Castrillón. (2013). “En las empresas comerciales según las demanda, le brindan importancia a los inventarios, ya que quieren asegurar la disponibilidad de los productos, para cumplir con la demanda de los consumidores”. (pág. 743).

f. Beneficios de llevar Inventarios

Buenos Negocios, (2013). Realizar un control y seguimiento de la información de inventarios es necesario para no cargar

con excesos ni faltantes de mercadería, y así lograr mejores costos. Algunos de los beneficios son los siguientes:

- **Evitar clientes descontentos**

Siempre es recomendable tener un stock de seguridad que permita satisfacer a tus clientes sin retrasos y evitar quedar desabastecido por un posible incremento inesperado de las ventas.

- **Neutralizar la estacionalidad**

La demanda de determinados productos puede tener grandes variaciones a lo largo del tiempo: la venta de juguetes es mayor para el día del niño, y las librerías tienen más movimiento al comienzo del período escolar.

- **Lograr descuentos por grandes compras**

Normalmente al comprar lotes significativos o grandes cantidades (al por mayor), se logran mejores precios o descuentos por cantidad de parte de los proveedores. Además se reduce el costo del transporte.

- **Saber cuánto dinero hay en mercadería**

Es útil conocer este dato para la realización de los estados contables, y sobre todo para tomar decisiones.

- **Ofrecer variedad al cliente**

Llevar el control de las existencias permite no fallarle a tus clientes, ofreciendo continuamente toda la variedad disponible: talles, colores, marcas, tamaños, etc.

- **Reducir los costos por mantenimiento de inventario**

Las grandes compras otorgan descuentos de los proveedores y minimizan los costos de transporte. Pero cuidado. Mantener existencias no es gratis, tiene costos asociados que deben ser analizados para conocer cuál es realmente el lote óptimo de compra. ¿Más cantidad por pedido o pedidos más seguidos?

- **Vigilar la calidad**

De más relevancia en empresas que tienen, como insumos para producir o mercaderías a la venta, artículos perecederos o con vencimiento, como en un comercio de comestibles.

- **Reconocer robos y mermas**

Desgraciadamente, el descontrol del inventario facilita al robo hormiga, de empleados o de clientes. Esto puede tener un impacto importante sobre las utilidades finales. Lo mismo sucede con las mermas y los desperdicios, si no se controlan, pueden implicar un aumento de los costos encubiertos.

- **Planear los flujos de dinero de las compras**

Conocer los movimientos del inventario, entendiendo sus fluctuaciones, cuándo se realizan los pedidos y cuándo deben pagarse, permite saber cuánto dinero deberás tener disponible para afrontar esos costos.

g. Método ABC

Femxa, M. (2018). Es un método muy útil y que agiliza los procesos de almacenamiento de mercancías en pequeñas y grandes cantidades. Pero especialmente, este método es una herramienta de análisis de inventarios muy útil, se encarga de la organización y gestión del almacén. El principio de Pareto

fue descrito por el economista y sociólogo vilfredo Pareto, que especifica una relación desigual entre entradas y salidas. Dicho de otra manera, el 80% de las consecuencias se derivan de 20% de las causas.

Clasificación ABC

Femxa, M. (2018). Un porcentaje pequeño de nuestros artículos representan casi todo nuestro valor y por ello debemos centrarnos en este grupo A y prestarle más atención.

Se clasifica en:

- **Clase A**" el stock incluirá de forma aproximada artículos que representan 80% del valor total de stock, 20% del total de los artículos.

- **Clase B**" los artículos representan el 15% del valor total de stock, 30% del total de los artículos.

- **Clase C** " los artículos representan el 5% del valor total de stock, 50% del total de los artículos.

Es por ello, por lo que debemos centrarnos en los artículos de clase A y un poco menos con los de clase B

1.3.2. Rentabilidad

a. Definición

Ccaccya, D. (2015). Nos dice que la rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan distintos medios materiales, y/o financieros llevados con el fin de obtener resultados. La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios.

Según Bautista.(2015).Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados (...) Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios.

b. Importancia de rentabilidad

de Benavides, P.(2012). Es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas (...) Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables.

c. Tipos de rentabilidad

El estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles:

(1) Rentabilidad económica

Ccaccya. (2015). La rentabilidad económica, es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, (...) En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación.

Sosa. (2016). La rentabilidad económica, es un indicador que muestra cómo se encuentra el desempeño económico de la empresa, obtenido por las inversiones que la empresa realizó.

(2) Rentabilidad financiera

Ccaccya. (2015). Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica.

d. Ratios de rentabilidad

Ccaccya. (2015). Nos dice que los ratios comprenden un conjunto de indicadores y medidas con el fin de evaluar si la empresa está generando ingresos, por lo cual se tiene que cubrir los costos, así mismo son medidas que ayuda para ver cómo está generando los beneficios sobre la base las ventas. Son variados los indicadores de rentabilidad, entre los principales se presentan los siguientes:

1. Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

Ccaccya. (2015). esta ratio se encarga de analizar la rentabilidad de la estructura económica.

“Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. Así mismo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento”.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo total}}$$

Activo total

2. Rentabilidad operativa del activo

Ccaccya. (2015). Con este indicador, nos indica los factores lo cuales serían favorables o desfavorables en el proceso de generación del valor de la empresa, midiendo así el éxito empresarial.

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Activos de operación}}$$

3. Margen comercial

Ccaccya. (2015). El margen comercial es una medida que determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

4. Rentabilidad neta sobre ventas

Ccaccya. (2015). Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

5. Rotación de activos

Ccaccya. (2015). Es un indicador que nos muestra la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de activos}}$$

6. Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

Ccaccya. (2015). El ROE o también conocida como rentabilidad financiera, nos indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa. Para los accionistas es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

e. Factores determinantes de la rentabilidad

Según investigaciones que se realizaron, se ha demostrado que estrategias, llevaran a obtener mayor utilidad, y mejor rentabilidad, son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio.
- Mayor calidad relativa.
- Reducción de costos promedio.

Nos indica que con la segunda estrategia, de brindar mayor calidad, tendrá una mejor acogida por parte del consumidor, teniendo mayores ventas y llevando consigo el aumento de participación.

f. Análisis Financiero

(UNID, 2015). Los Estados Financieros generados de la Contabilidad, nos muestran en forma monetaria las transacciones que se han hecho en el pasado cercano como el historial de estas desde sus inicios. (Pág. 3)

Implica:

1. Comparar el desempeño con empresas de su mismo giro y en el mismo periodo.
2. Evaluar las tendencias que ha tenido la empresa con respecto al pasado.

Usuarios de la información:

- Los Administradores: que lo necesitan en la toma de decisiones.
- Los Inversionistas: para conocer el estado de su inversión y saber si ha maximizado.
- Los Acreedores: para analizar la capacidad de pago de la empresa para obligaciones futuras.

Los estados más requeridos para este análisis son el Estado de Resultados y el Balance General. (Pág. 4)

1. Balance General

Es el estado que nos muestra la situación financiera, que en otras palabras es la suma de los bienes y los recursos con que se han adquirido. Estos recursos son las dudas, las aportaciones de los socios o las ganancias que se han generado durante la vida de la organización. (Pág. 3)

2. Estado de Resultados

Muestra las operaciones generadas durante un tiempo determinado, este puede ser meses, bimestres, trimestres, cuatrimestres, semestres o anual. Los ingresos y gastos son lo que presenta el Estado de Resultado, clasificándolo dependiendo del origen de estos. (Pág. 3)

Composición del Análisis Financiero

Se compone de tres áreas:

- a)** El Análisis de rentabilidad: es el resultado que han tenido los inversionistas de sus aportaciones de capital a la empresa por medio de ganancias o pérdidas.
- b)** Análisis de riesgo: es la evaluación de la capacidad de la empresa que tiene para poder pagar sus deudas.
- c)** Análisis de las fuentes y utilización de fondos: es donde se analiza el origen y la aplicación de los fondos originados en la empresa.

g. Análisis Vertical Y Horizontal

1. Análisis Vertical

El Balance General como el Estado Financiero es la evaluación del funcionamiento de la empresa en un periodo ya especificado. Este análisis según Jae K. Shim y Joel G. Siegel sirve para poner en evidencia la estructura interna de la empresa, también permite la evaluación interna y se valora la situación de la empresa con su industria. (Pág. 5)

2. Análisis Horizontal

Se realiza con Estados Financieros de diferentes periodos, quiere decir de diferentes años y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis. El cálculo de este análisis se realiza con la diferencia de dos o más años para tener como resultado valores absolutos y con porcentaje tomando un año base para poder tener datos relevantes que analizar. (...). (Pág. 7)

1.4. Formulación del Problema

¿En qué medida un sistema de control de inventario mejorara la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017?

1.5. Justificación del Problema

La presente investigación se justifica debido a la problemática que presenta la empresa, por ello el control de inventarios permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI SAC., así mismo nos permitirá conocer cómo debemos llevar un adecuado control de inventario, y proponer soluciones, obteniendo la información verídica pudiendo tomar así correctas decisiones empresariales con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.

Es por ello que el control de inventarios, podrá permitir a la empresa saber con exactitud la cantidad de productos que se encuentren en el almacén, evitando así las pérdidas de las existencias, deterioros, y vencimientos de productos de la empresa.

Además, con un adecuado control de sus inventarios, favorecerá a la empresa a mantener un mejor control de sus productos, permitirá tomar buenas decisiones con respecto a la mercadería, para evitar ya sea el desabastecimiento o el exceso de mercadería, así mismo dicho controles de la mercadería, permitirá el análisis de la información relevante para uso interno, permitiendo así maximizar sus ventas e incrementar de esta manera su rentabilidad

De igual manera, esta investigación ayudara a mi formación profesional y servirá de base bibliográfica para futuras investigaciones de naturaleza similar a este; y a la vez revelara como el control de inventarios incide en la mejora de la rentabilidad.

1.6. Hipótesis

H_1 la implementación de un sistema de control de inventario mejorara la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Evaluar el sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Analizar el control de inventario de la empresa FABRI SAC. A fin de determinar procedimientos adecuados a implementar.
- Analizar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C., evaluando la disminución de la situación actual.
- establecer un modelo de control de Inventarios a fin de incrementar la rentabilidad en la empresa FABRI SAC.
- mostrar la propuesta del sistema de Control de Inventario por expertos, para su validación.

CAPITULO II

MATERIAL Y METODO

2.1. Tipo y Diseño de la Investigación

2.1.1. Tipo de investigación

En la presente investigación realizada es de tipo cuantitativa, descriptiva y propositiva.

Es Cuantitativo, porque utiliza de la empresa FABRI S.A.C.-Jaén, 2017, la recolección de datos contestando las preguntas de investigación y analizando los mismos probando así las hipótesis formuladas en esta investigación.

Es descriptivo, porque describe que la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, no cuenta con un sistema de control de inventario impidiendo así eficiencia y rentabilidad.

Es propositivo, porque propone a la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, implementar un sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad.

2.1.2. Diseño de la investigación

El diseño aplicado en esta investigación es No experimental - Transversal.

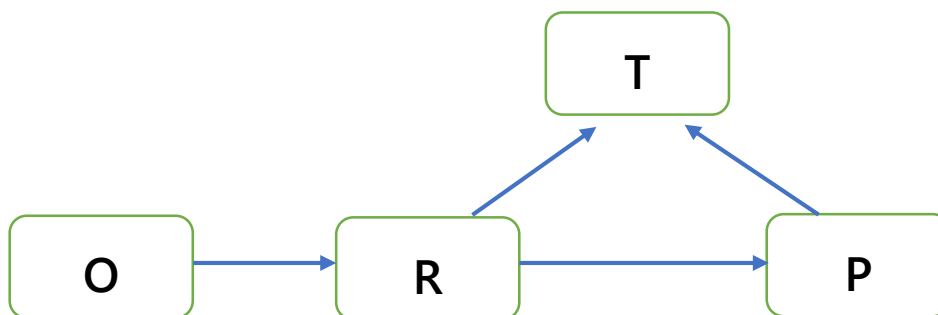
Según Hernandez Sampieri , Fernandez Collado, & Baustista Lucio. (2010). **Investigación no experimental**; son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. (Pag. 149)

Según Hernandez Sampieri , Fernandez Collado, & Baustista Lucio. (2010). Los diseños de **investigación transeccional o transversal**,

recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede.

Diseños transeccionales correlacionales-causales Describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa-efecto.

Siendo ello en esta investigación se desarrolló en base al diseño no experimental transversal, ya que se observan los hechos de la realidad tal como son, para para luego ejecutar la propuesta de un sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C., Jaén 2017.



Dónde:

O = Observación de problema

R = Realidad de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

T = Teoría

P = Propuesta para la mejora

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población

En esta presente investigación, se tomó a la población de la empresa FABRI S.AC., que cuenta con 16 trabajadores.

Tabla 1: Conformación de la población

Cargo	Muestra
Gerente	1
Administrador	1
Contador	1
Asistente contable	1
Almacenero	2
Ventas	2
Choferes	2
Estibadores	6
Total	16

Fuente: PLANILLA - FABRI SAC. 2017.

2.2.2. Muestra

Según Hernandez Sampieri , Fernandez Collado, & Baustista Lucio. (2010). Muestra no probabilística, dirigida a subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación.

Por ello se considera como muestra, que el total de la población sería la empresa FABRI S.A.C.

2.3. Variables, Operacionalización.

2.3.1. Variables

2.3.1.1. Independiente: Control de Inventario

Castro. (2015). Control del inventario, es una actividad muy importante para el desarrollo de las empresas, por que ocasiona un fuerte impacto en las utilidades. Ya que facilitaría conocer la cantidad que se cuenta de productos, por ello facilitaría cubrir las expectativas y brindar un buen servicio a los clientes, cumpliendo con brindar la cantidad de mercadería que requieren, caso contrario solicitar nuevos pedidos, recibir y almacenar, así mismo llevar un correcto control, ya que al no contar con un control de inventario genera inconformidad, lo cual disminuiría las utilidades.

2.3.1.2. Dependiente: Rentabilidad

La rentabilidad es el objetivo principal de todos los negocios, sin rentabilidad, el negocio no sobrevivirá a largo plazo, esta se mide con los ingresos y los gastos; el ingreso es dinero generado por las actividades del negocio. Sin embargo, el dinero que entra en el negocio por actividades como solicitar préstamos no genera ingresos. Esto es simplemente una transacción en efectivo entre el negocio y el prestamista para generar dinero que se destinan para operar el negocio o comprar activos. (Quinde Espinoza & Ramos Alvarado, 2018).

2.3.2. Operacionalización de Variables

La Operacionalización de variables en el caso de la investigación presentada es la siguiente:

Tabla 2: Operacionalización de Variable Independiente

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	Dimensiones	Indicadores	ITEMS	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
INDEPENDIENTE -SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO	"el Control de Inventarios son todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costes de inventario". Vermorel . (2013).	IMPORTANCIA	NECESIDAD	Considera Ud. que la empresa FABRI SAC cuenta con un eficiente control de inventario.	La técnica es la encuesta, a través del cuestionario a la Empresa FABRIS.A.C., Jaén 2017; con las siguientes alternativas: 1= NUNCA 2= CASI NUNCA 3= A VECES 4= CASI SIEMPRE 5=SIEMPRE
			PROCEDIMIENTOS	La empresa cuenta con un manual que defina los procedimientos de control de inventario.	
			TOMA FISICA	Usted sabe si la empresa realiza continuamente el conteo físico de la mercadería.	
			FUNCIONES	Sabe usted si el almacenero controla eficientemente las entradas y salidas de la mercadería.	
		CAPACITACIONES	Usted sabe si el personal recibe capacitaciones, sobre los manejos, custodia, y control de la mercadería.		
		BENEFICIOS	SUPERVISION	Usted sabe si la empresa toma las medidas necesarias para el correcto orden de la mercadería.	
			CLASIFICACION	Sabe Ud. si se clasifica o toma las medidas necesarias para prevenir los productos caducados o deteriorados.	
			PRODUCTOS	Cree usted que la empresa posee una gran variedad de productos.	
STOCK	La empresa cuenta con el stock necesario para satisfacer las necesidades de los clientes.				

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3: Operacionalización de Variable Dependiente

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	
DEPENDIENTE - RENTABILIDAD	La rentabilidad se aplica a toda acción económica en la que se movilizan distintos medios materiales, y/o financieros llevados con el fin de obtener resultados. La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Ccaccya, D. (2015).	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	ESTRATÉGIAS	Sabe usted si la empresa cuenta con un plan estratégico para aumentar las ventas.	La técnica es la encuesta, a través del cuestionario a la Empresa FABRIS.A.C., Jaén 2017.	
			DESCUENTOS	Cree usted si la empresa al adquirir mercadería en grandes cantidades adquiere mejores precios.		
			PRECIOS	Considera usted que los precios de los productos para la venta es fundamental ante la competencia.		
		Toma de decisiones	PERDIDAS	Sabe Ud. si hay clientes que han dejado de adquirir en la empresa por falta de stop o demora en el despacho.		
			PROMOCIONES	Usted cree que si promocionan los artículos aumentaría la rentabilidad con relación al año anterior.		
			CREDITOS	La empresa concede líneas de crédito a sus clientes frecuentes.		
		ESTADOS FINANCIEROS	HORIZONTAL (2017-2016)	La empresa FABRI S.A.C. toma decisiones en base a los estados financieros	La empresa se informa de las utilidades obtenidas en relación al año anterior.	La técnica es la entrevista, a través del cuestionario a la Empresa FABRIS.A.C., Jaén 2017. calculo de indicadores
			VERTICAL (2017-2016)	La empresa se informa del % de las ventas que se efectúa, para saber de la demanda del producto.		
		ANÁLISIS FINANCIEROS	RATIOS	Ud. sabe si la empresa cuenta con problemas de liquidez para hacer frente a sus obligaciones.	Considera Ud. Si la empresa es rentable después de las ventas.	
			• DE LIQUIDEZ			
			• DE RENTABILIDAD			
			• DE ENDEUDAMIENTO			
	• DE GESTIÓN					

Fuente: Elaboración propia.

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Análisis documental. Esta técnica se utilizara para recoger información secundaria, relacionada con antecedentes, marco teórico y otros aspectos de las variables objeto de estudio, además se analizó los Estados Financieros para conocer la rentabilidad de la empresa.

Encuesta. Esta técnica se aplicara para obtener información, ya que tiene una gran capacidad para estandarizar datos, lo que a su vez permite su tratamiento informático y la generalización de los mismos.

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario: Tal vez sea el instrumento más utilizado para recolectar los datos, consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

Se utilizaría un cuestionario de 16 preguntas que se aplicara a 16 trabajadores (muestra) de la empresa FABRI S.A.C. pero para ello en la encuesta se aplicó el Escalamiento Likert “Conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías”. Hernandez Sampieri , Fernandez Collado, & Baustista Lucio. (2010). Así mismo la encuesta fue validada por medio de la prueba de coeficiente de alfa de Cronbach.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Para este procedimiento se tiene en cuenta lo siguiente:

Población y muestra, para esta investigación se seleccionó a los trabajadores de la empresa FABRI S.A.C, que serán encuestados, para la obtención de datos necesarios.

Técnicas e instrumentos, para el análisis de esta investigación; se aplicara el programa estadístico Statical Packageforthe Social Sciense (SPSS) y el programa Microsoft Excel 2013 para la tabulación, asimismo se validó el resultado de la aplicación del instrumento de recolección de datos con la prueba de coeficiente de alfa de Cronbach.

Verificación y tabulación de la información, Consiste en explorar los datos; luego de aplicar el instrumento a la muestra se ejecutará el programa de análisis respectivo, se exportará los datos extraídos del programa SPSS a un formato Excel para obtener los gráficos respectivos.

Los instrumentos que se han aplicado para la recopilación de los datos han sido elaborados de acuerdo a la Operacionalización de las variables por parte de la investigadora; reflejándose los indicadores y dimensiones consideradas en la investigación; el recojo de esta información nos ha concedido establecer la propuesta de nuestro estudio.

2.6. Aspectos éticos

Los principios éticos que se tomaron en cuenta para esta investigación fueron:

- La ética del Contador de la empresa FABRI SAC
- La ética de la investigadora

La información obtenida está demostrada con hechos verdaderos, se analizó tal y como se observó en su contexto natural, no habiendo manipulación de la información. Los datos que nos brindó la empresa se manejó con total confidencialidad. La investigación fue elaborada de manera minuciosa y detallada todo ello con la finalidad de analizar cada punto que colabore en la solución del problema.

2.7. Criterios de rigor científico

En la presente investigación se cumplió con todo lo planificado, respetando el cronograma de actividades y teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- a. Confiabilidad:** Se realizaron los cálculos concernientes para garantizar la consistencia de los resultados obtenidos.

- b. Validez:** Se validaron los instrumentos de recolección de datos y la propuesta de solución a través de opinión de expertos.

CAPITULO III

RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

3.1.1. Análisis de la Encuesta a los trabajadores

Pregunta N°1

Tabla 4: Considera Ud. que la empresa FABRI SAC cuenta con un eficiente control de inventario.

	N°	%
NUNCA	8	50
CASI NUNCA	6	38
A VECES	2	13
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

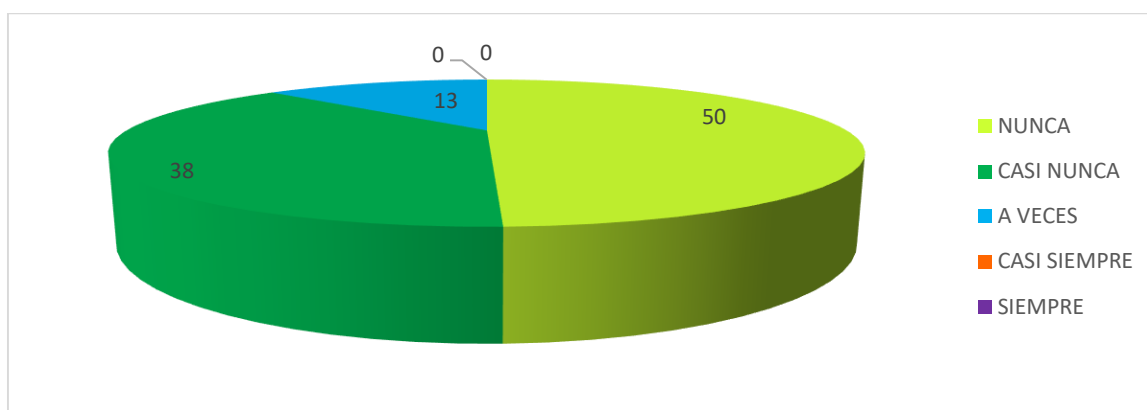


Figura 2: Considera Ud. que la empresa FABRI SAC cuenta con un eficiente control de inventario.

Interpretación: Según la tabla 4 y figura 2, el 50% y 38% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa no cuenta con un eficiente control de inventario, lo que lleva a disminuir la utilidad de la empresa, es por ello que es necesario la implementación del sistema de control de inventario.

Pregunta N°2

Tabla 5: La empresa cuenta con un manual que defina los procedimientos de control de inventario.

	N°	%
NUNCA	8	50
CASI NUNCA	5	31
A VECES	3	19
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100.00

Fuente. Análisis estadístico de los datos

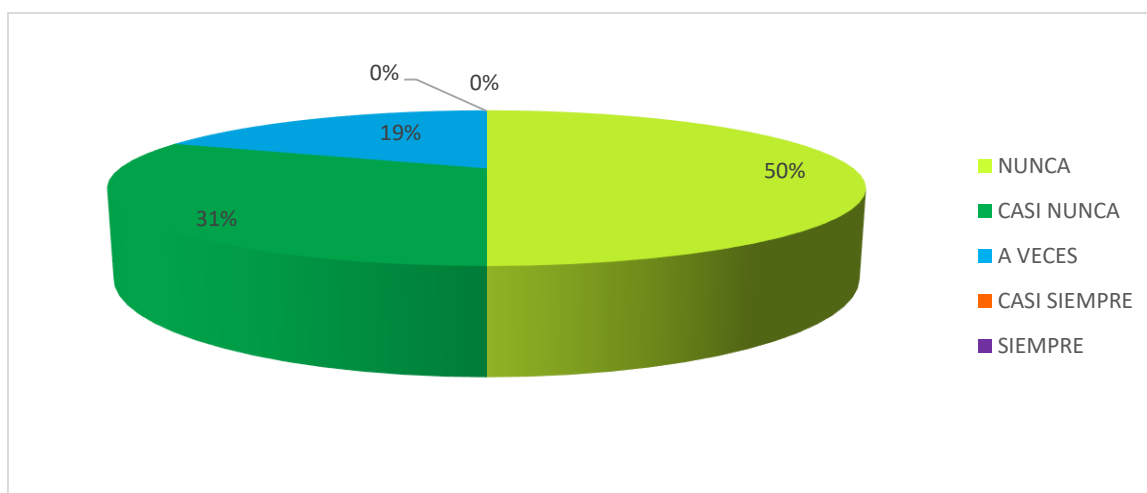


Figura 3: La empresa cuenta con un manual que defina los procedimientos de control de inventario.

Interpretación: Según la tabla 5 y figura 3, el 50% y 31% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa no cuenta un manual con los procedimientos de control de inventario indicándonos que por falta de ello no realizan un adecuado control cumpliendo con las funciones de ingreso, salida y almacenamiento de la mercadería,

Pregunta N°3

Tabla 6: Usted sabe si la empresa realiza continuamente el conteo físico de la mercadería.

	N°	%
NUNCA	8	50
CASI NUNCA	4	25
A VECES	4	25
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

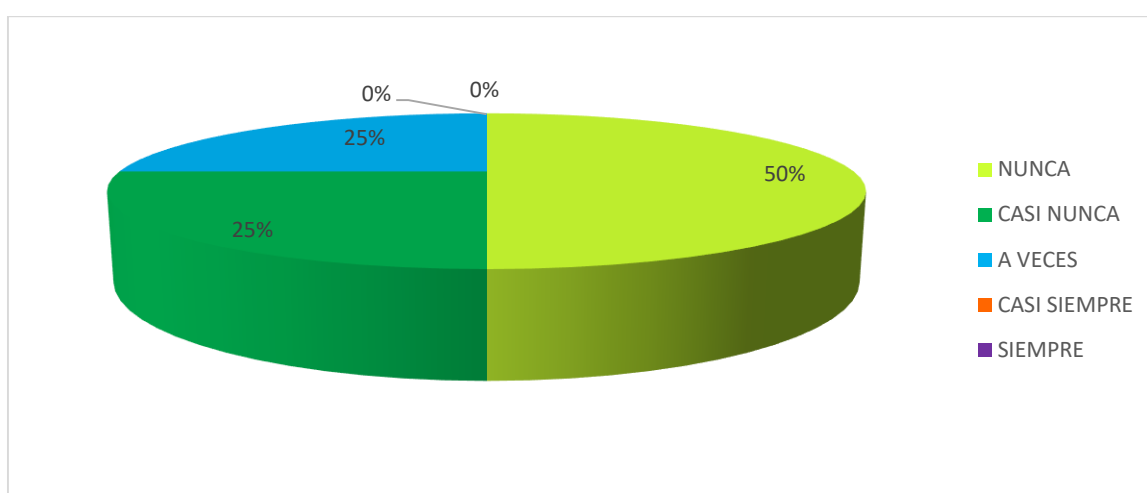


Figura 4: Usted sabe si la empresa realiza continuamente el conteo físico de la mercadería

Interpretación: Según la tabla 6 y figura 4, el 50% y 25% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca y el 25% manifestaron que a veces, la empresa realiza el conteo físico, lo cual por ello impide que se sepa la cantidad de mercadería que cuenta la empresa, pudiendo no tomar buenas decisiones con respecto a ello, además de generar demora al despachar al cliente, por no contar con la información de la cantidad de mercadería.

Pregunta N°4

Tabla 7: Sabe usted si el almacenero controla eficientemente las entradas y salidas de la mercadería.

	N°	%
NUNCA	6	38
CASI NUNCA	5	31
A VECES	3	19
CASI SIEMPRE	2	13
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

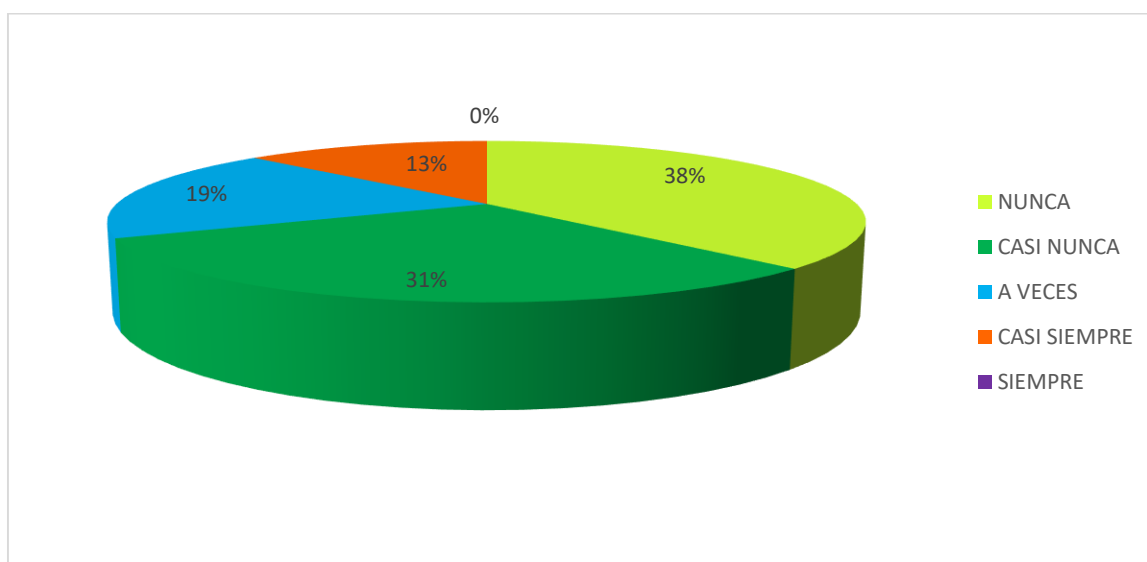


Figura 5: Sabe usted si el almacenero controla eficientemente las entradas y salidas de la mercadería.

Interpretación: Según la tabla 7 y figura 5, el 38% y 31% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca el almacenero controla con eficiencia el ingreso y salida de la mercadería, pudiendo con esto generar que falte artículos en la mercadería que se adquiere, o se pueda dar de más al entregar al cliente, generando con ello pérdida para la empresa.

Pregunta N° 5

Tabla 8: Usted sabe si el personal recibe capacitaciones, sobre los manejos, custodia, y control de la mercadería.

	N°	%
NUNCA	6	38
CASI NUNCA	7	44
A VECES	3	19
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

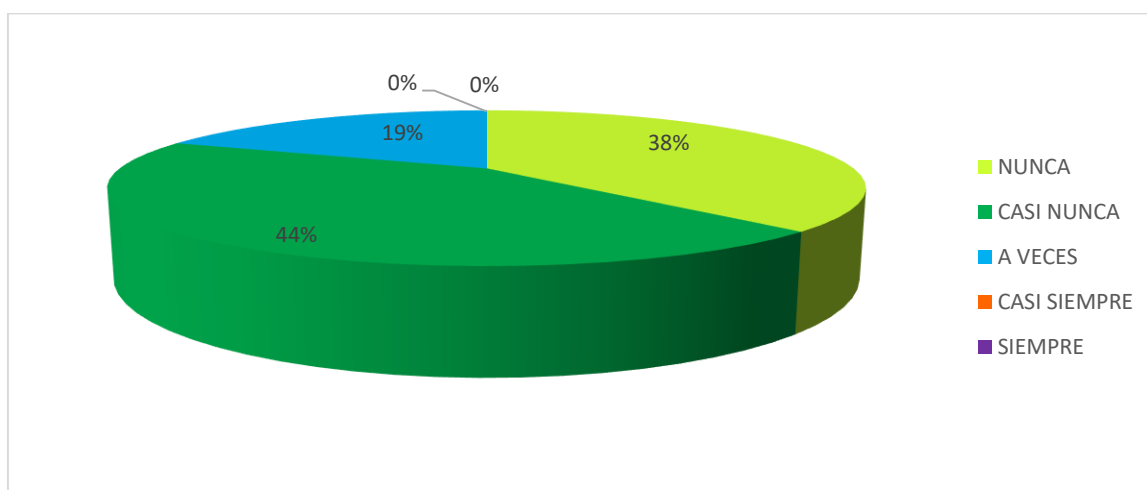


Figura 6: Usted sabe si el personal recibe capacitaciones, sobre los manejos, custodia, y control de la mercadería.

Interpretación: Según la tabla 8 y figura 6, el 38% y 44% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa programa capacitaciones al personal, para que puedan saber cómo controlar y manejar el control de inventario.

Pregunta N°6

Tabla 9: Usted sabe si la empresa toma las medidas necesarias para el correcto orden de la mercadería.

	N°	%
NUNCA	8	50
CASI NUNCA	6	38
A VECES	2	13
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

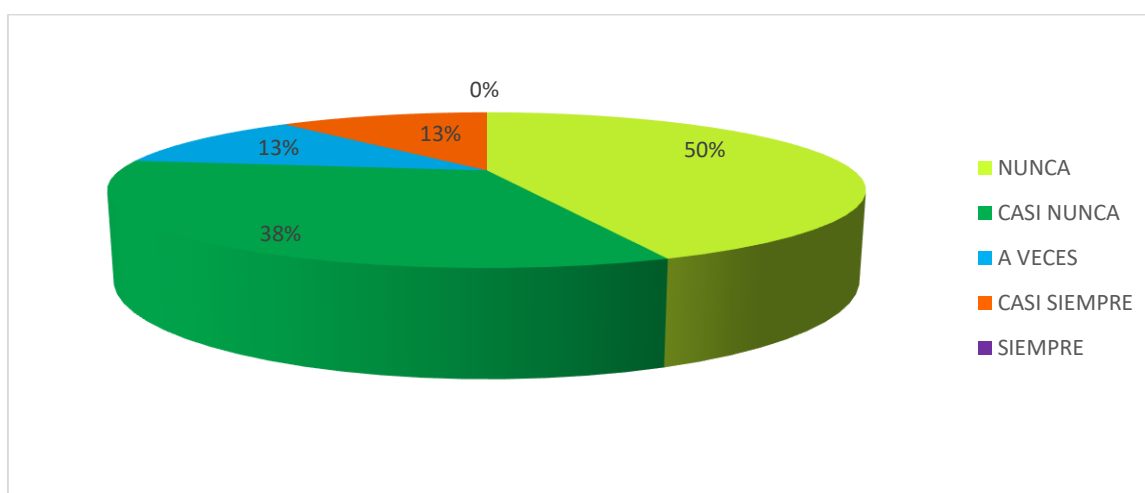


Figura 7: Usted sabe si la empresa toma las medidas necesarias para el correcto orden de la mercadería.

Interpretación: Según la tabla 9 y figura 7, el 44% y 31% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa toma las medidas para que la mercadería este en correcto orden, esto nos indica, que al no tener en orden la mercadería, impide que se ubique con facilidad, lo cual genera pérdida de tiempo.

Pregunta N°7

Tabla 10: Sabe usted si se clasifica o toma las medidas necesarias para prevenir los productos caducados o deteriorados.

	N°	%
NUNCA	4	25
CASI NUNCA	8	50
A VECES	4	25
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

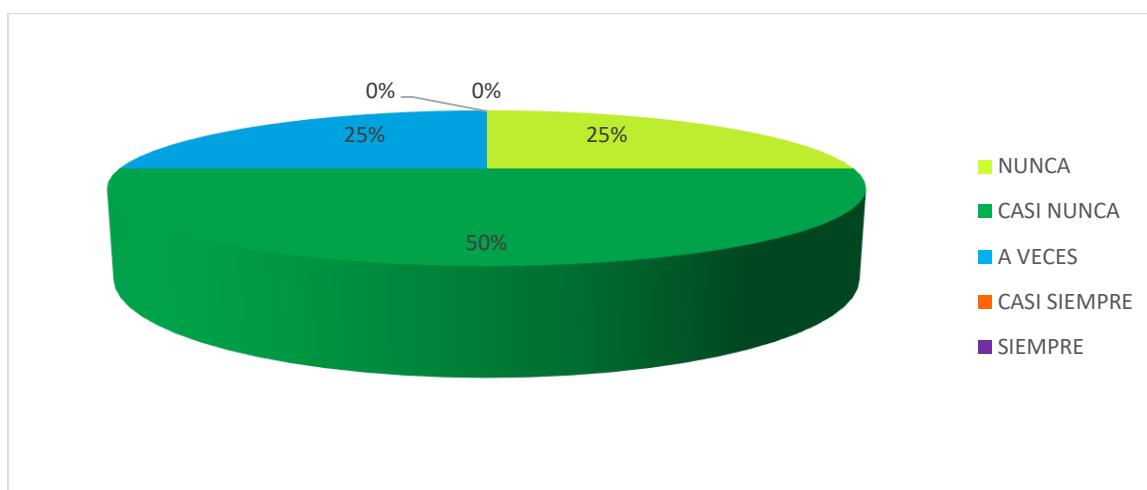


Figura 8: Sabe usted si se clasifica o toma las medidas necesarias para prevenir los productos caducados o deteriorados.

Interpretación: Según la tabla 10 y figura 8, el 25% y 50% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa clasifica la mercadería o toma las medidas que se necesita para prevenir que los productos de caduquen o deterioren, indicándonos que se está generando pérdidas, ya que no se podría vender un producto en mal estado o vencido.

Pregunta N°8

Tabla 11: Cree usted que la empresa posee una gran variedad de productos.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	4	25
CASI SIEMPRE	7	44
SIEMPRE	5	31
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

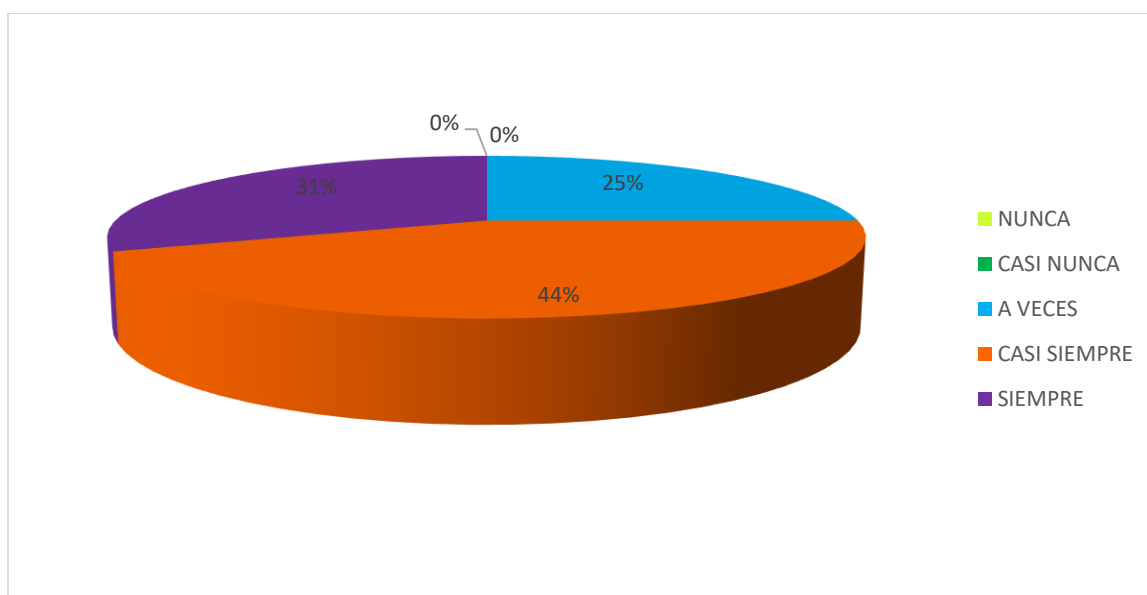


Figura 9: Cree usted que la empresa posee una gran variedad de productos.

Interpretación: Según la tabla 11 y figura 9, el 31% y 44% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre la empresa si posee gran variedad de productos, siendo esto ventajoso al poder brindar productos que el cliente necesita y ofrecer alternativas.

Pregunta N°9

Tabla 12: La empresa cuenta con el stock necesario para satisfacer las necesidades de los clientes.

	N°	%
NUNCA	4	25
CASI NUNCA	5	31
A VECES	4	25
CASI SIEMPRE	3	19
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

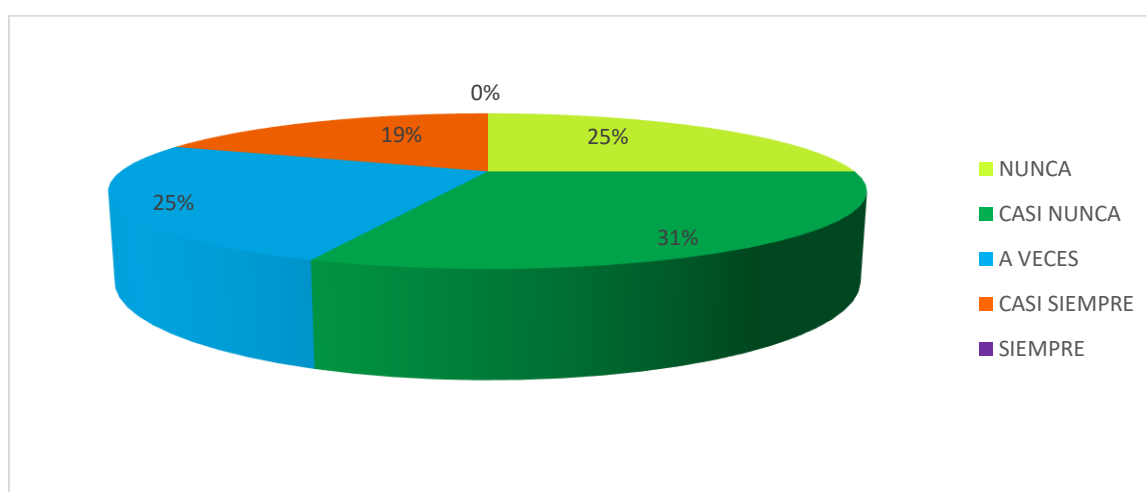


Figura 10: La empresa cuenta con el stock necesario para satisfacer las necesidades de los clientes.

Interpretación: Según la tabla 12 y figura 10, el 25%, 31% y 25% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca y a veces, la empresa cuenta con la mercadería necesario para abastecer y entregar al cliente, ya que la empresa al adquirir la mercadería lo hace de manera empíricamente, además de tener productos de baja demanda.

Pregunta N°10

Tabla 13: Sabe usted si la empresa cuenta con un plan estratégico para aumentar las ventas.

	N°	%
NUNCA	3	19
CASI NUNCA	4	25
A VECES	6	38
CASI SIEMPRE	3	19
SIEMPRE	0	0
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

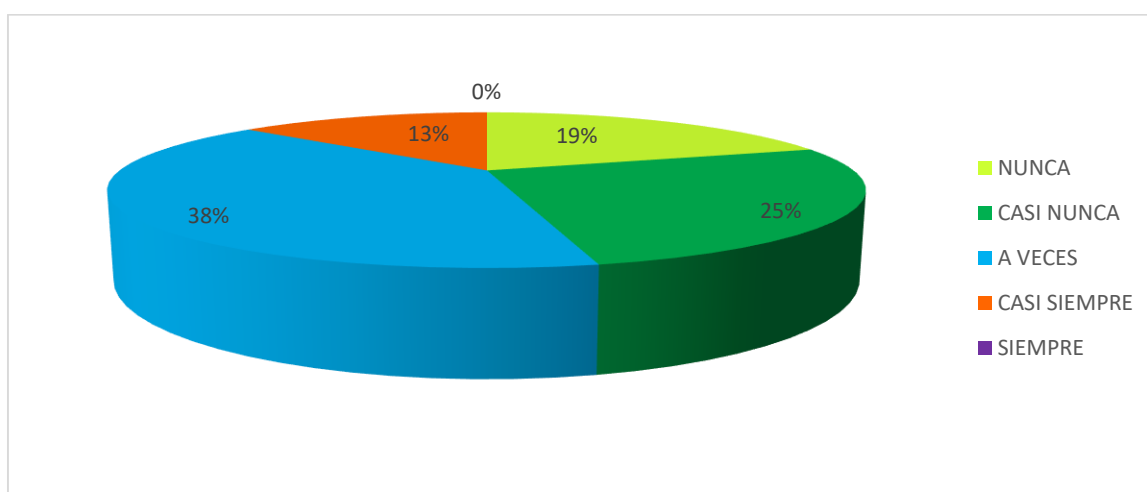


Figura 11: Sabe usted si la empresa cuenta con un plan estratégico para aumentar las ventas.

Interpretación: Según la tabla 13 y figura 11, el 19% y 25% y 38% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca y a veces la empresa cuenta con un plan estratégico para así aumentar la ventas.

Pregunta N°11

Tabla 14: Cree usted si la empresa al adquirir mercadería en grandes cantidades adquiere mejores precios.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	1	6
A VECES	1	6
CASI SIEMPRE	6	38
SIEMPRE	8	50
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

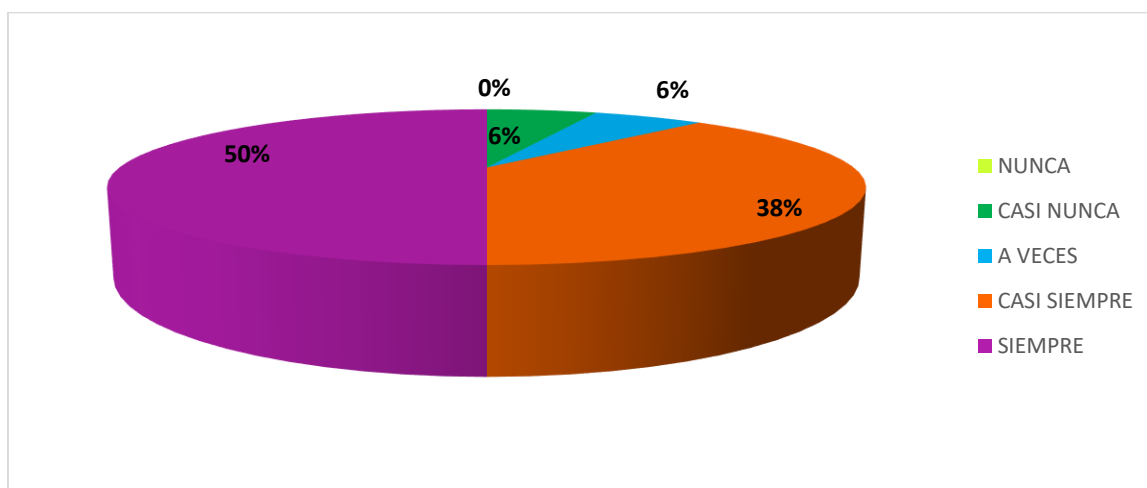


Figura 12: Cree usted si la empresa al adquirir mercadería en grandes cantidades adquiere mejores precios.

Interpretación: Según la tabla 14 y figura 12, el 50% y 38% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre la empresa al adquirir a sus proveedores la mercadería en grandes cantidades le conceden descuentos, siendo esto rentable para la empresa, ya que se obtiene el producto a menor precio.

Pregunta N°12

Tabla 15: Considera usted que los precios de los productos para la venta es fundamental ante la competencia.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	1	6
A VECES	1	6
CASI SIEMPRE	6	38
SIEMPRE	8	50
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

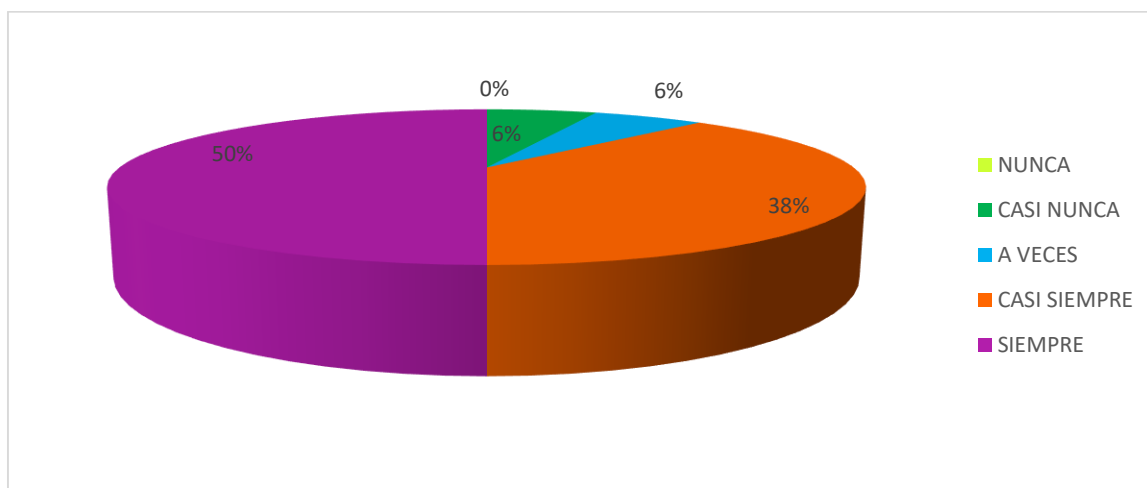


Figura 13: Considera usted que los precios de los productos para la venta es fundamental ante la competencia.

Interpretación: Según la tabla 15 y figura 13, el 50% y 38% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre que los precios de los productos si es fundamental para que los clientes no recurran a la competencia, siendo el caso se perdería al cliente y pérdida de ganancia. Mientras el 6% de los encuestados manifestaron que a veces el cliente busca la atención y calidad del producto.

Pregunta N°13

Tabla 16: Sabe usted si hay clientes que han dejado de adquirir en la empresa por falta de stock o demora en el despacho.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	2	12.5
CASI SIEMPRE	7	43.8
SIEMPRE	7	43.8
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

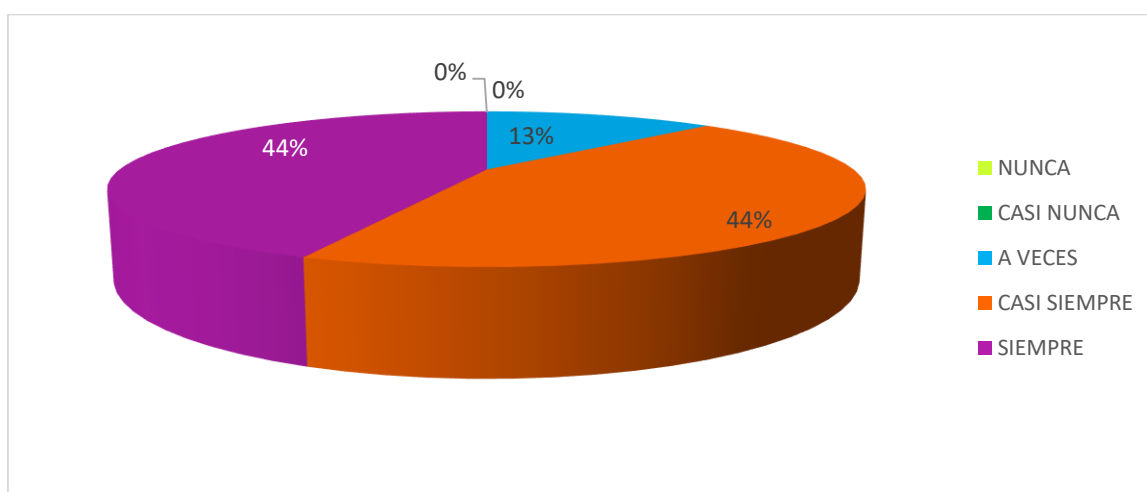


Figura 14: Sabe usted si hay clientes que han dejado de adquirir en la empresa por falta de stock o demora en el despacho.

Interpretación: Según la tabla 16 y figura 14, el 43.8% y 43.8% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre, algunos clientes si han dejado de comprar productos en la empresa ya que algunas veces no había la cantidad necesaria, y los clientes no podían comprar por pocos, o se demoraban al despachar al cliente ya sea en almacén o entrega a domicilio, siendo esto negativo para la empresa al perder clientes, se da una imagen negativa de la misma.

Pregunta N°14

Tabla 17: Usted cree que si promocionan los artículos aumentaría la rentabilidad con relación al año anterior.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	1	6
A VECES	4	25
CASI SIEMPRE	8	50
SIEMPRE	3	19
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

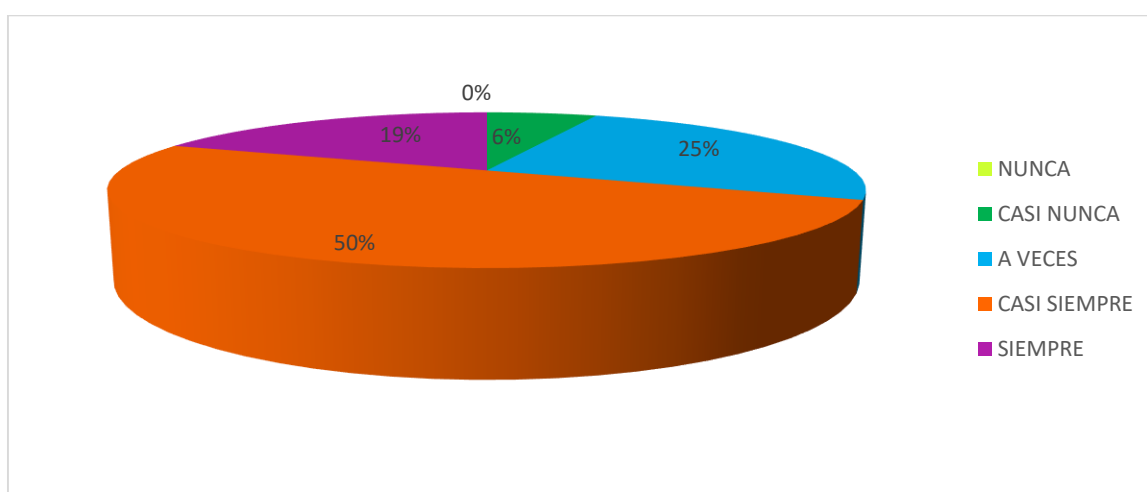


Figura 15: Usted cree que si promocionan los artículos aumentaría la rentabilidad con relación al año anterior.

Interpretación: Según la tabla 17 y figura 15, el 19% y 50% de los encuestados de la Empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre, al promocionar los productos, por ello se debe obtener publicidad ya que es un modo de atraer al cliente a la tienda y que ayudad a que descubran la variedad de productos que se ofrece, de tal manera aumentar la rentabilidad.

Pregunta N°15

Tabla 18: La empresa concede líneas de crédito a sus clientes frecuentes.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	3	19
CASI SIEMPRE	6	38
SIEMPRE	7	44
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

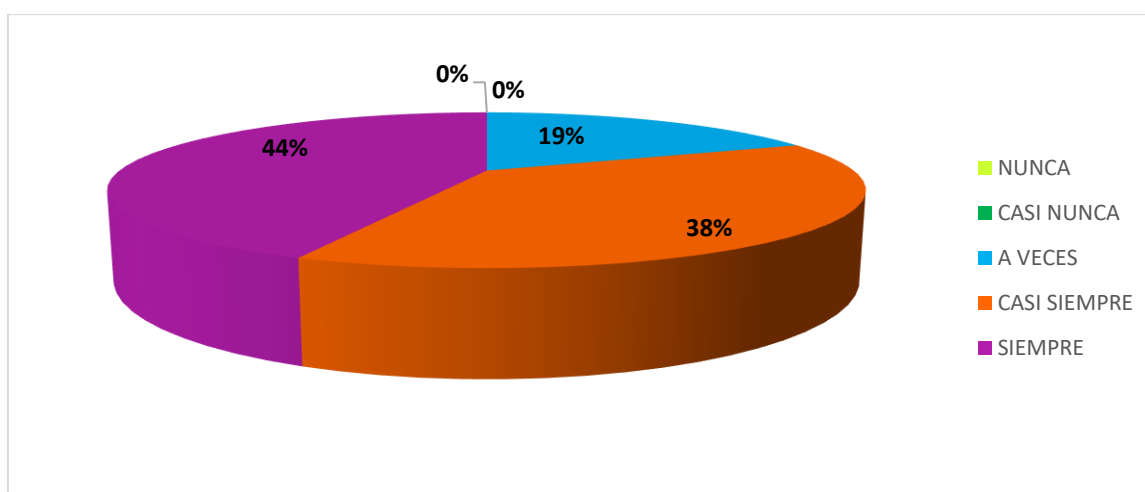


Figura 16: La empresa concede líneas de crédito a sus clientes frecuentes.

Interpretación: Según la tabla 18 y figura 16, el 44% y 38% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifestaron que siempre y casi siempre la empresa si otorga una línea de crédito a sus clientes frecuentes, lo cual algunos de los clientes deben dejar un cheque en garantía, por si hubiera el riesgo de que no cancelen en el plazo establecido.

Pregunta N°16

Tabla 19: Cree usted que con más capital incrementaría la rentabilidad de la empresa con relación al año anterior.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	2	13
CASI SIEMPRE	6	38
SIEMPRE	8	50
	16	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

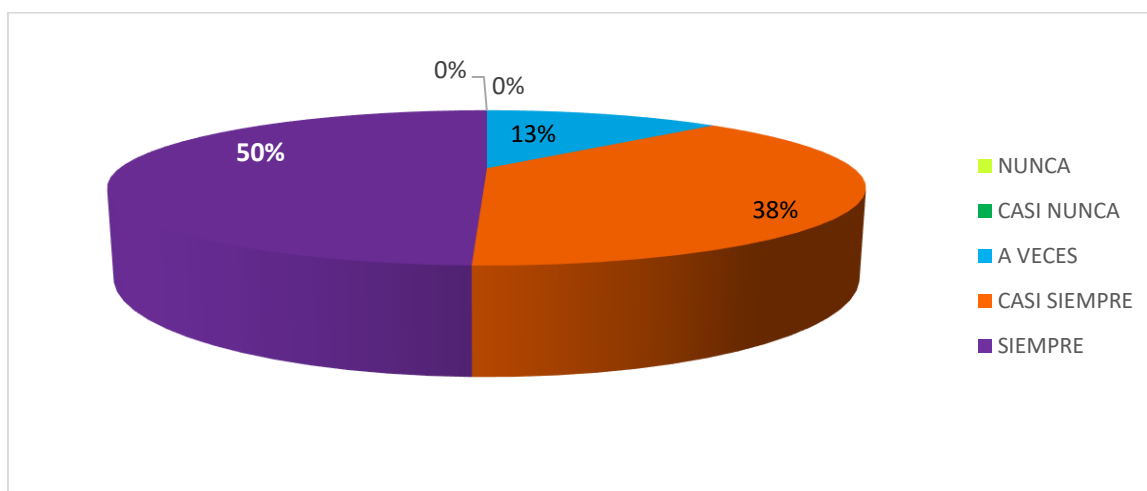


Figura 17: Cree usted que con más capital incrementaría la rentabilidad de la empresa con relación al año anterior.

Interpretación: Según la tabla 19 y figura 17, el 50% y 38% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que siempre y casi siempre la empresa al aumentar su capital si habrá un incremento de rentabilidad, ya que se podría adquirir la mercadería de rápida rotación.

Tabla 20: Resumen de Resultados de la Variable Independiente sistema de Control de Inventario.

	N°	%
MALO	86	28.29
DEFICIENTE	218	71.71
REGULAR	0	0
BUENO	0	0
MUY BUENO	0	0
	304	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

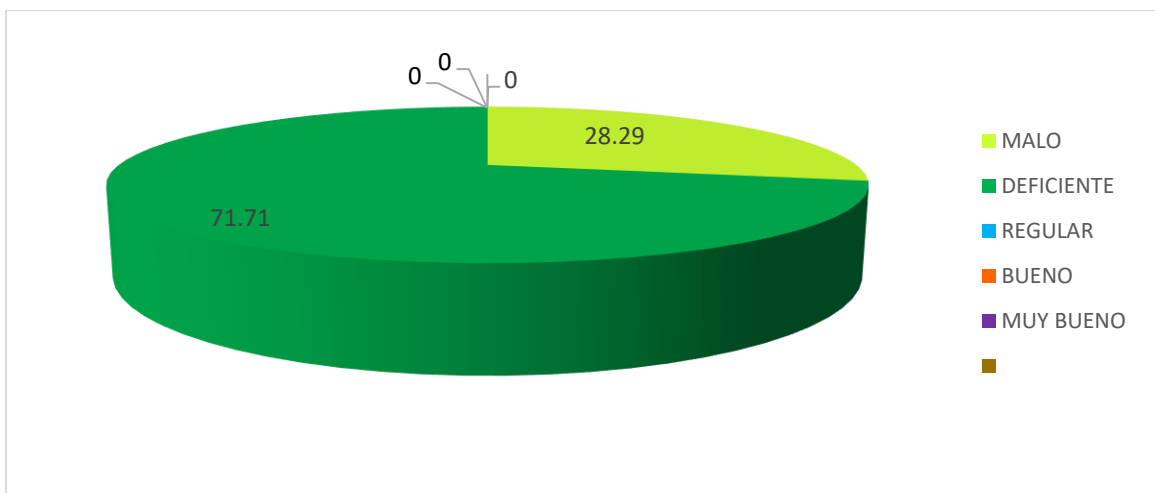


Figura 18: Resumen de Resultados de la Variable Independiente sistema de Control de Inventario.

Interpretación: Según la tabla 20 y figura 18 de resultado la variable independiente control de inventario, se observa que el resumen total es del 71.71% afirmándose que la control de inventario es deficiente, demostrando la necesidad de implementar un sistema de control de inventario con el propósito de mejorar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 21: Resumen de Resultados de la Variable dependiente rentabilidad.

	N°	%
MALO	0	0
DEFICIENTE	66	14.93
REGULAR	376	85.07
BUENO	0	0
MUY BUENO	0	0
	442	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

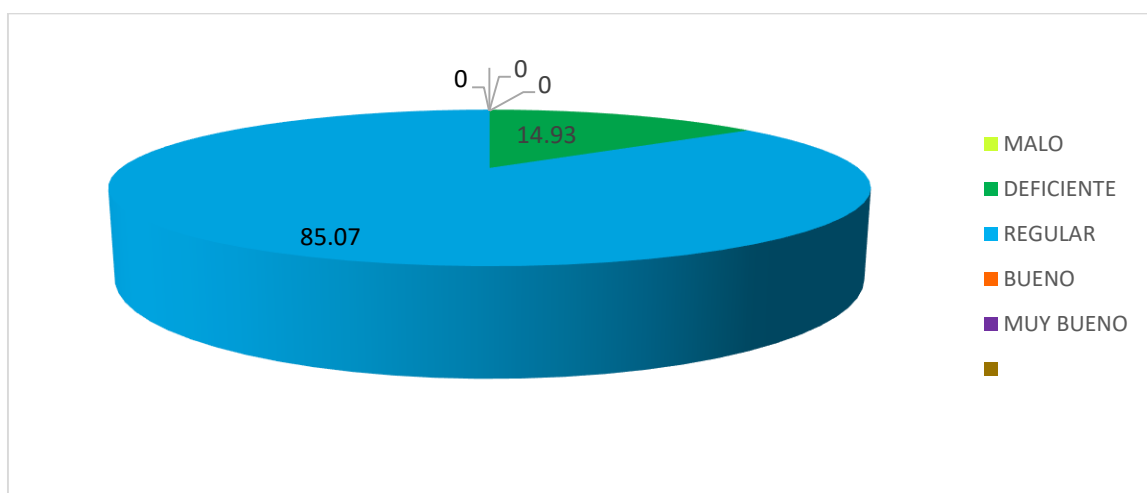


Figura 19: Resumen de Resultados de la Variable dependiente rentabilidad.

Interpretación: Según la tabla 21 y figura 19 de resultado la variable Dependiente rentabilidad, se observa que el 85.07 se afirma que la rentabilidad es regular, lo cual demuestra que la empresa FABRI SAC, necesita implementar un sistema de control para poder mejorar la rentabilidad y poder obtener un resultado muy bueno.

3.1.2. Análisis de la Encuesta al Gerente y Contador de la empresa.

Pregunta N°01

Tabla 22: La empresa FABRI S.A.C. Toma decisiones en base a los estados financieros.

	N°	%
NUNCA	1	50
CASI NUNCA	1	50
A VECES	0	0
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	2	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

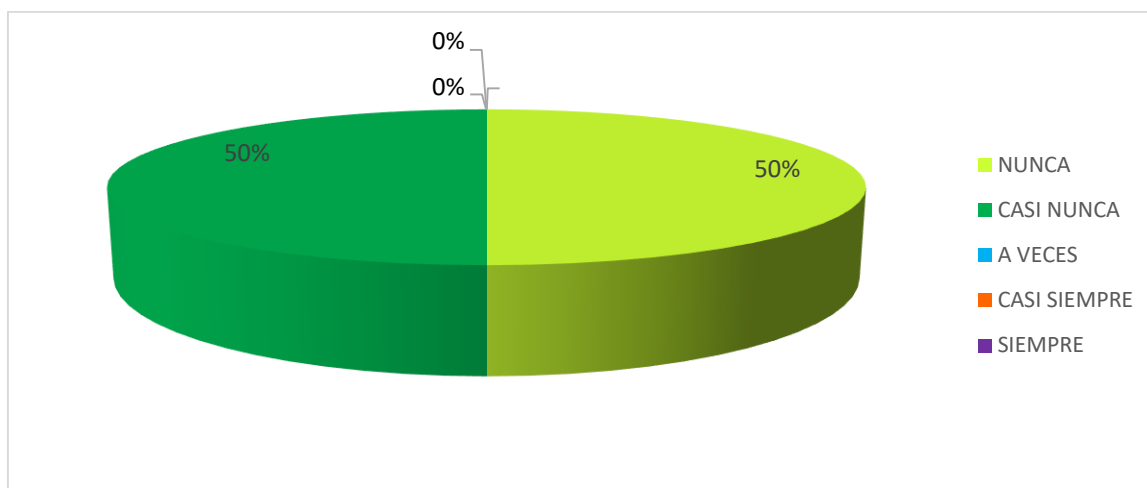


Figura 20: Usted como gerente de la empresa FABRI S.A.C. Toma decisiones en base a los estados financieros.

Interpretación: Según la tabla 22 y figura 20, el 50% y 50% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que nunca y casi nunca la empresa se informa de los estados financieros para la toma de decisiones, siendo ello perjudicial para la empresa.

Pregunta N°02

Tabla 23: La empresa se informa de las utilidades obtenidas en relación al año anterior.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	0	0
CASI SIEMPRE	2	100
SIEMPRE	0	0
	2	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

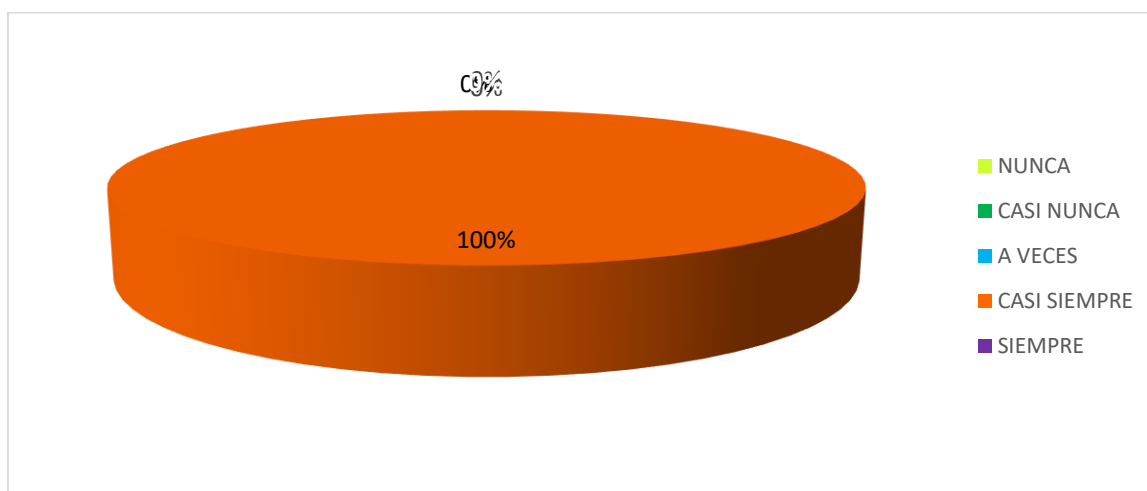


Figura 21: la empresa se informa de las utilidades obtenidas en relación al año anterior.

Interpretación: Según la tabla 23 y figura 21, el 100% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que casi siempre, la empresa se informa de las utilidades que se obtuvo años anteriores.

Pregunta N°03

Tabla 24: La empresa se informa del % de las ventas que se efectúa, para saber de la demanda del producto.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	1	50
A VECES	1	50
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	2	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

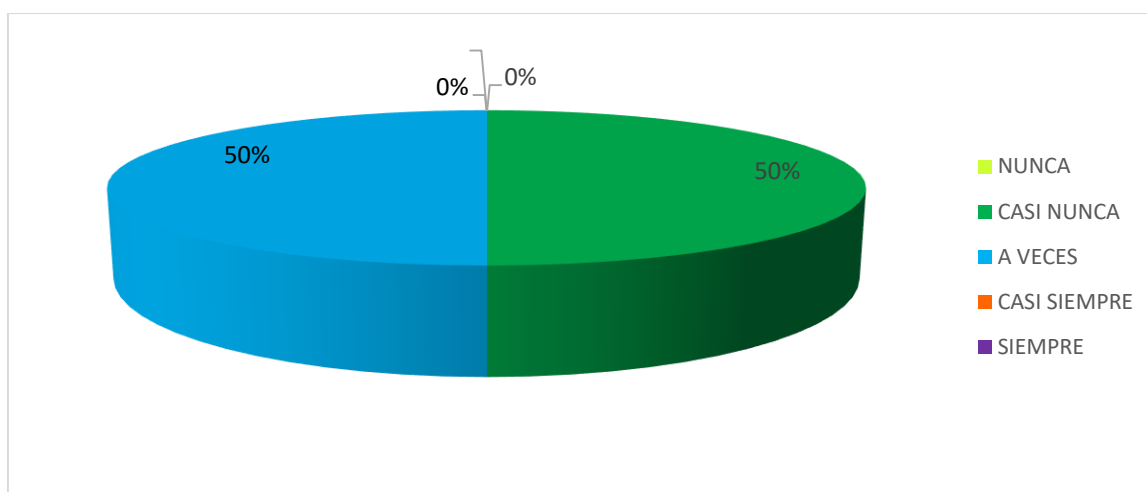


Figura 22: la empresa se informa del % de las ventas que se efectúa, para saber de la demanda del producto.

Interpretación: Según la tabla 24 y figura 22, el 50% y 50% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que casi nunca y a veces, la empresa se informa del % de ventas que se efectúa en la empresa, para saber qué productos se vende más en el mercado, siendo esto negativo para la empresa, ya que no innova, para satisfacer la necesidad que requiere el cliente.

Pregunta N°04

Tabla 25: Ud. sabe si la empresa cuenta con problemas de liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	1	50
A VECES	1	50
CASI SIEMPRE	0	0
SIEMPRE	0	0
	2	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

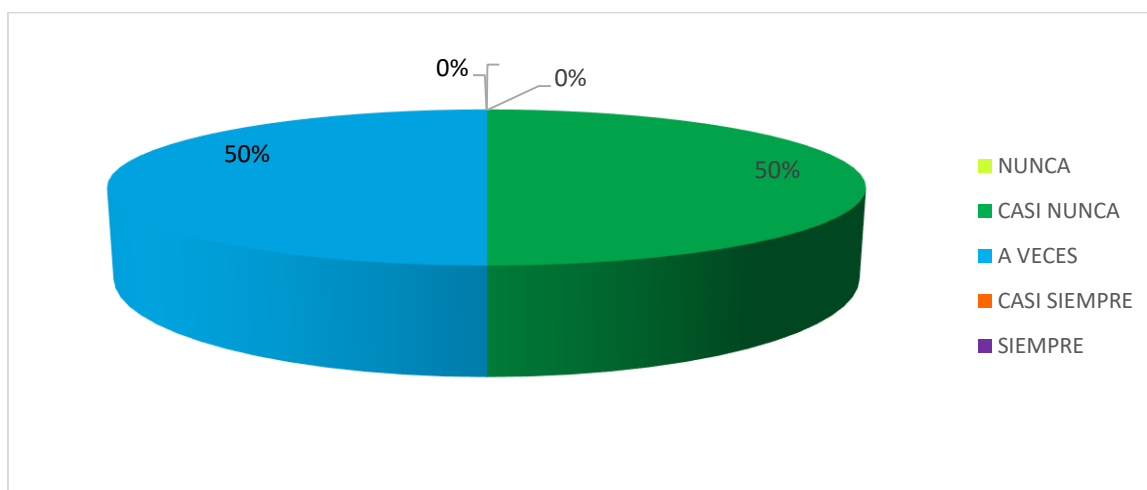


Figura 23: Ud. sabe si la empresa cuenta con problemas de liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

Interpretación: Según la tabla 25 y figura 2

, el 50% y 50% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que casi nunca y a veces, la empresa tiene información que a empresa si cuenta con la liquidez necesario para que puedan hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Pregunta N°05

Tabla 26: Considera Ud. Si la empresa es rentable después de las ventas.

	N°	%
NUNCA	0	0
CASI NUNCA	0	0
A VECES	0	0
CASI SIEMPRE	1	50
SIEMPRE	1	50
	2	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

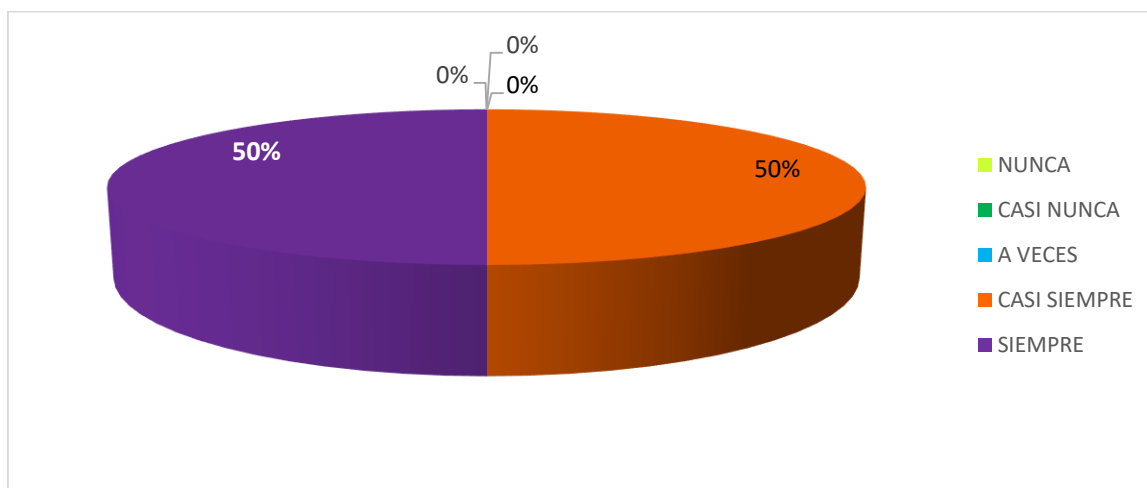


Figura 24: Considera Ud. Si la empresa es rentable después de las ventas.

Interpretación: Según la tabla 26 y figura 24, el 50% y 50% de los encuestados de la Empresas FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, manifiestan que casi siempre y siempre, la empresa manifestaron que la empresa si es rentable después de la ventas, solo que por falta de control, esto genera inconvenientes en atender al cliente y solicitar pedidos.

3.1.1. Análisis de los Estados Financieros

Tabla 27: Análisis Horizontal – Situación Financiera 2017-2016

FABRI S.A.C.				
BALANCE GENERAL				
AL 31 DE DICIEMBRE AÑO 2017-2016				
<u>ACTIVO</u>	2017	2016	AUMENTO (DISMINUCION)	%
activo corriente				
caja y bancos	500,528.00	468,162.00	32,366.00	6.91
Clientes	1,160,645.00	1,164,833.00	-4,188.00	-0.36
Mercaderías	948,517.00	826,402.00	122,115.00	14.78
cuentas por cobrar diversas	0.00	0.00	0.00	0.00
otras cuentas del activo corriente	0.00	0.00	0.00	0.00
total activo corriente	2,609,690.00	2,459,397.00	150,293.00	6.11
activo no corriente				
Inm. Maquin. y Equipo	3,541,718.00	3,154,198.00	387,520.00	12.29
Cargas Diferidas	147,162.00	99,953.00	47,209.00	47.23
Deprec. y Amortiz. Acum.	-1,757,074.00	-1,484,154.00	-272,920.00	18.39
Act. Adq.En Arrendamiento Financ.	1,506,285.00	142,814.00	1,363,471.00	954.72
total activo no corriente	3,438,091.00	1,912,811.00	1,525,280.00	79.74
TOTAL ACTIVO	6,047,781.00	4,372,208.00	1,675,573.00	38.32
PASIVO				
pasivo corriente				
sobregiros bancarios	0.00	0.00		
tributos por pagar	16,951.00	10,940.00	6,011.00	0.00
remun. Y partic. Por pagar	4,158.00	17,168.00	-13,010.00	-75.78
Proveedores	1,503,593.00	903,318.00	600,275.00	66.45
total pasivo corriente	1,524,702.00	931,426.00	593,276.00	63.70
pasivo no corriente				
cuentas por pagar diversas	623,435.00	374,747.00	248,688.00	66.36
otras cuentas del pasivo	0.00	0.00	0.00	
obligaciones financieros	1,922,465.00	1,061,766.00	860,699.00	81.06
benef. Soc. de los trabajadores	0.00	0.00	0.00	0.00
total pasivo no corriente	2,545,900.00	1,436,513.00	1,109,387.00	77.23
TOTAL PASIVO	4,070,602.00	2,367,939.00	2,321,663.00	140.92
PATRIMONIO				
Capital	1,090,020.00	1,090,020.00	0.00	0.00
excedente de revaluación	0.00	0.00	0.00	0.00
Reservas	98,475.00	98,475.00	0.00	0.00
resultados acumulados	612,493.00	493,572.00	118,921.00	24.09
utilidad del ejercicio	176,191.00	322,202.00	-146,011.00	-45.32
TOTAL PATRIMONIO	1,977,179.00	2,004,269.00	-27,090.00	-1.35
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,047,781.00	4,372,208.00	2,294,573.00	52.48

Fuente. Área de contabilidad.

Interpretación:

Las principales variaciones que se presentan en el balance general de FABRI S.A.C. están dadas por separados por los rubros:

En la participación del activo se presenta lo siguiente:

En Cuentas caja y banco tuvo un incremento de 6.91% que equivale a S/32,366.00.

Inmuebles, Maquinaria y Equipo tuvo un incremento del 12.29% que equivale a S/387,520.00.

Activos adquiridos en arrendamiento financiero presento un incremento de 954.72% que equivale a S/1, 363,471.00.

En la participación del pasivo y patrimonio se presenta lo siguiente:

Cuentas por Pagar Comerciales tuvo un incremento de 66.45% equivalente a S/ 600,275.00

Cuentas por Pagar diversas tuvo un incremento de 66.36% equivalente a S/ 248,688.00.

Obligaciones Financieras tuvo un aumento de 81.06% equivalente a S/ 860,699.00.

Resultados acumulados tuvo un incremento de 24.09% equivalente a S/118,921.00

Tabla 28: Análisis Horizontal – Estado De Resultados 2017-2016

FABRI S.A.C.				
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
AL 31 DE DICIEMBRE 2016-2017				
(expresado en nuevos soles)				
	2017	2016	AUMENTO (disminución)	%
ventas netas	10,826,933.00	9,932,499.00	894,434.00	9.01
(-)costos de ventas	9,311,115.00	8,063,480.00	1,247,635.00	15.47
utilidad bruta	1,515,818.00	1,869,019.00	2,142,069.00	114.61
gastos operativos				
(-)gastos de ventas	1,021,388.00	99,585.00	921,803.00	925.64
(-)gastos de administración	85,090.00	1,180,976.00	-1,095,886.00	-92.79
total gastos operativos	1,106,478.00	1,280,561.00	-174,083.00	-13.59
utilidad operativa	409,340.00	588,458.00	2,316,152.00	393.60
otros (gastos) ingresos				
(-)gastos financieros	164,782.00	146,020.00	18,762.00	12.85
(+)ingresos financieros	1,617.00	4,083.00	-2,466.00	-60.40
otros ingresos				
otros egresos (-)				
gastos diversos				
resultado antes de participaciones e impuestos				
(-)impuesto a la renta	69,984.00	124,319.00	-54,335.00	-43.71
resultado del ejercicio	176,191.00	322,202.00	-146,011.00	-45.32

Fuente: Área de contabilidad

Interpretación:

- En el año 2017 el total de Ingresos financieros disminuyó un 60.40% equivalente a S/2,466.00.
- Los gastos de han aumentado en el año 2017 en S/ 921,803.00, con un porcentaje de 925.64%.
- Los gastos operativos disminuyeron un 14.92% lo cual equivale a S/ 194,083.00.
- La utilidad operativa disminuyó en S/ 2, 316,152.00, lo que representa un 393.60% de la utilidad operativa del año 2016.
- El resultado del ejercicio ha disminuido, ha sido de 45.32%, representando S/ 146,011.00 menos que lo obtenido en el año 2016.

Tabla 29: Análisis vertical- Estado de Situación Financiera

FABRI S.A.C.				
BALANCE GENERAL				
AL 31 DE DICIEMBRE AÑO 2017-2016				
ACTIVO	2017	%	2015	%
Activo Corriente				
Caja Y Bancos	500,528.00	8.28	468,162.00	10.71
Clientes	1,160,645.00	19.19	1,164,833.00	26.64
Mercaderías	948,517.00	15.68	826,402.00	18.90
Cuentas Por Cobrar Diversas	0.00	0.00	0.00	0.00
Otras Cuentas Del Activo Corriente	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Activo Corriente	2,609,690.00	43.15	2,459,397.00	56.25
Activo No Corriente				
Inm. Maquin. Y Equipo	3,541,718.00	58.56	3,154,198.00	72.14
Cargas Diferidas	147,162.00	2.43	99,953.00	2.29
Deprec. Y Amortiz. Acum.	-1,757,074.00	-29.05	-1,484,154.00	-33.95
Act. Adq.En Arrendamiento Financ.	1,506,285.00	24.91	142,814.00	3.27
Total Activo No Corriente	3,438,091.00	56.85	1,912,811.00	43.75
TOTAL ACTIVO	6,047,781.00	100.00	4,372,208.00	100.00
PASIVO				
Pasivo Corriente				
Sobregiros Bancarios	0.00	0.00	0.00	0.00
Tributos Por Pagar	16,951.00	0.28	10,940.00	0.25
Remun. Y Partic. Por Pagar	4,158.00	0.07	17,168.00	0.39
Proveedores	1,503,593.00	24.86	903,318.00	20.66
Total Pasivo Corriente	1,524,702.00	25.21	931,426.00	17.76
Pasivo No Corriente				
Cuentas Por Pagar Diversas	623,435.00	10.50	374,747.00	8.57
Otras Cuentas Del Pasivo	0.00	0.00	0.00	0.00
Obligaciones Financieros	1,922,465.00	32.38	1,061,766.00	24.28
Benef. Soc. De Los Trabajadores	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Pasivo No Corriente	2,545,900.00	42.88	1,436,513.00	32.86
TOTAL PASIVO	4,070,602.00	68.55	2,367,939.00	50.62
PATRIMONIO				
Capital	1,090,020.00	18.02	1,090,020.00	24.93
Excedente De Revaluación	0.00	0.00	0.00	0.00
Reservas	98,475.00	1.63	98,475.00	2.25
Resultados Acumulados	612,493.00	10.13	493,572.00	11.29
Utilidad Del Ejercicio	176,191.00	2.91	322,202.00	7.37
Total Patrimonio	1,977,179.00	32.69	2,004,269.00	45.84
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,047,781.00	101.24	4,372,208.00	96.46

Fuente: Área de contabilidad

Interpretación:

Las partidas que contribuyen en mayor medida a cada sección de situación financiera son las siguientes:

En la participación del activo corriente se generaron del total del activo:

Que en la cuenta de mercadería en el año 2017 represento un 15.69% con su valor nominal de S/ 948,517.00, lo cual en el año 2016 fue de 18.90% que represente S/ 826,402.00.

En la participación del activo no corriente se generaron del total del activo:

Además la cuenta de inmueble, maquinaria y equipo, represento en el año 2017 con 58.56%, mientras que en el año 2016 fue del 72.14%, demostrando que sobre el total del activo, ah disminuido con respecto al año anterior.

En la participación del pasivo corriente se generaron del total del pasivo y patrimonio:

En el pasivo la partida que representa mayor porcentaje es en obligaciones financieras en un 32.38% en el año 2017, y en el año 2016 fue de 24.28%

Siguiendo la cuenta de proveedores que represente en el año 2017 en un 24.86% mientras que en el año 2016 fue de 20.66%.

En la participación del patrimonio se generaron del total del pasivo y patrimonio:

Los Porcentajes más altos los constituye el capital con un 18.02% en el 2017, pero en el año 2016 fue 24.93%.

Tabla 29: Análisis Vertical – Estado De Resultados

FABRI S.A.C.				
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
AL 31 DE DICIEMBRE 2017-2016				
(expresado en nuevos soles)				
	2017	%	2016	%
ventas netas	10,826,933.00	100.00	9,932,499.00	100
(-)costos de ventas	9,311,115.00	86.00	8,063,480.00	81.18
utilidad bruta	1,515,818.00	14.00	1,869,019.00	18.82
gastos operativos				
(-)gastos de ventas	1,021,388.00	9.43	99,585.00	1.00
(-)gastos de administración	85,090.00	0.79	1,180,976.00	11.89
total gastos operativos	1,106,478.00	10.22	1,280,561.00	12.89
utilidad operativa	409,340.00	3.78	588,458.00	5.92
otros (gastos) ingresos				
(-)gastos financieros	164,782.00	1.52	146,020.00	1.47
(+)ingresos financieros	1,617.00	0.01	4,083.00	0.04
otros ingresos				
otros egresos (-)				
gastos diversos				
resultado antes de participaciones e impuestos				
(-)impuesto a la renta	69,984.00	0.65	124,319.00	1.25
resultado del ejercicio	176,191.00	1.63	322,202.00	3.04

Fuente: Área de contabilidad

Interpretación:

En el Análisis del estado de Resultados

- El costo de venta representó el 86% de las ventas, lo cual indica que por cada sol de venta, 0.86 céntimos representaron el costo de venta, respecto al mismo período 2017, y en el periodo 2016 fue de 81.18%.
- Los gastos de operación representaron el 10.22% de las ventas, es decir por cada sol de venta hay 0.1022 céntimos de gasto de operación. Con respecto al año 2016 los gastos de operación disminuyeron en un 2.67%.

- Los gastos financieros representan un 1.52% de las ventas, con respecto al año 2017 aumento en un 0,05%.
- La última línea siendo la más importante para la empresa ósea el resultado del ejercicio es la más significativa, lo indica que en el año 2017 representó el 1.63% de las ventas con relación al 2016 que fue del 3.04%, lo cual presento una reducción debido al aumento de los gastos de ventas (de 1% paso a 9.43%).

3.1.2. Ratios Financieros

a) De Liquidez

Tabla 30: de Liquidez Corriente

Formula:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Periodo	Activo corriente	Pasivo corriente	Liquidez Corriente
2017	2,609,690.00	1,524,702.00	1.711
2016	2,459,397.00	931,426.00	2.640

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

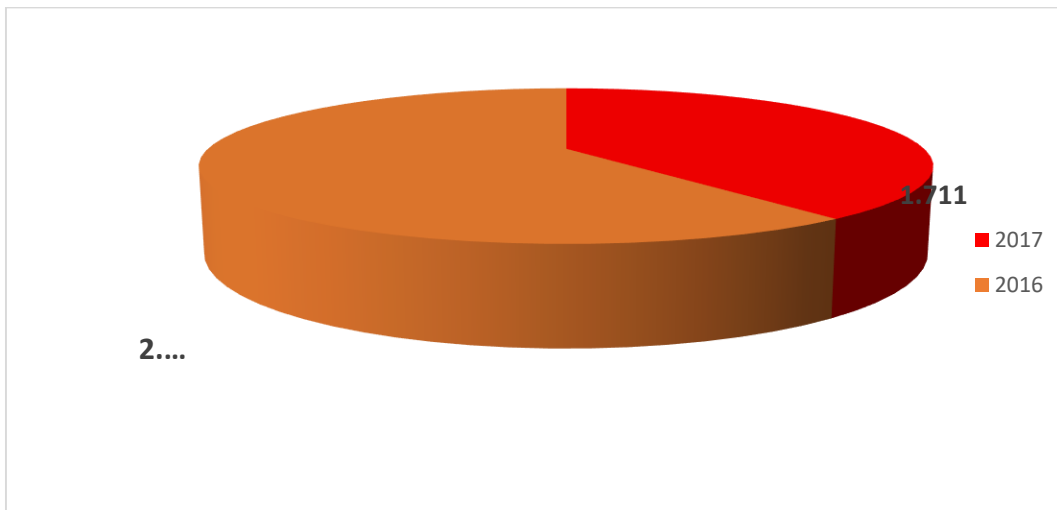


Figura 25: Liquidez Corriente

Interpretación:

Por cada S/1.00 que la empresa FABRI S.A.C., requiere para el pago de sus obligaciones corrientes, dispone de S/ 1.71, para el año 2017, en el 2016 tuvo un índice de S/2.69, experimentando una disminución de S/ 0.93.

El nivel aceptable de este índice es 2 o superior a 2. Lo cual el índice de este año no es aceptable, corriendo el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Acida

Formula:

$(act. Corriente - existencias) / pasivo corriente.$

Tabla 31: Prueba Acida

Periodo	Activo Cte - Existencias	Pasivo Corriente	Prueba Acida
2017	2,609,690.00- 948,517.00	1,524,702.00	1.089507
2016	2,459,397.00- 826,402.00	931,426.00	1.753220

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

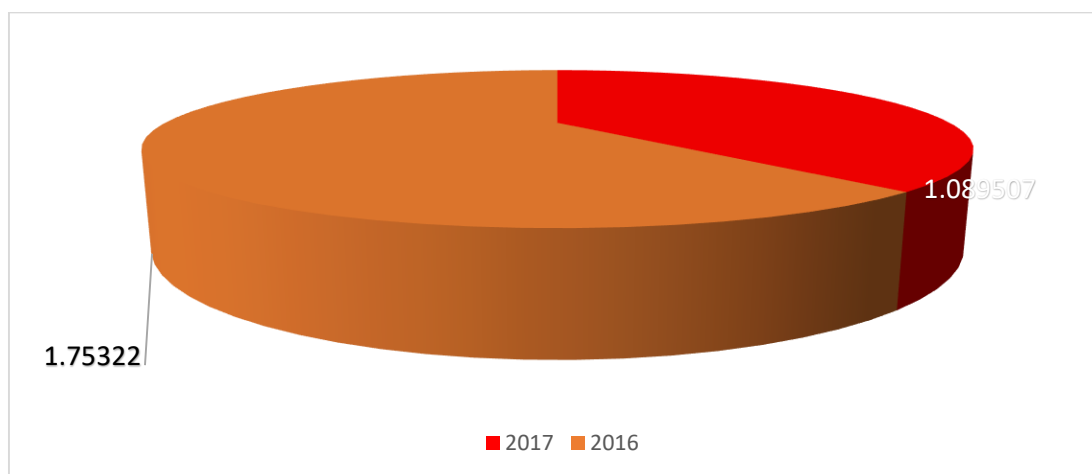


Figura 26: Prueba Acida

Interpretación:

La empresa FABRI S.A.C., registra una prueba ácida de 1.09 y 1.75, lo que a su vez nos permite deducir que por cada sol que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con S/1.09 y S/1.75 para el año 2017 y 2016, respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios.

El nivel aceptable de este índice es 1. Lo cual el índice de este año es aceptable, no corriendo el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ni de tener los activos ociosos.

Tabla 32: Razón absoluta

Formula:

Caja y banco / pasivo corriente

periodo	Caja y banco	Pasivo corriente	Razón absoluta
2017	500,528.00	1,524,702.00	0.32828
2016	468,162.00	931,426.00	0.50263

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

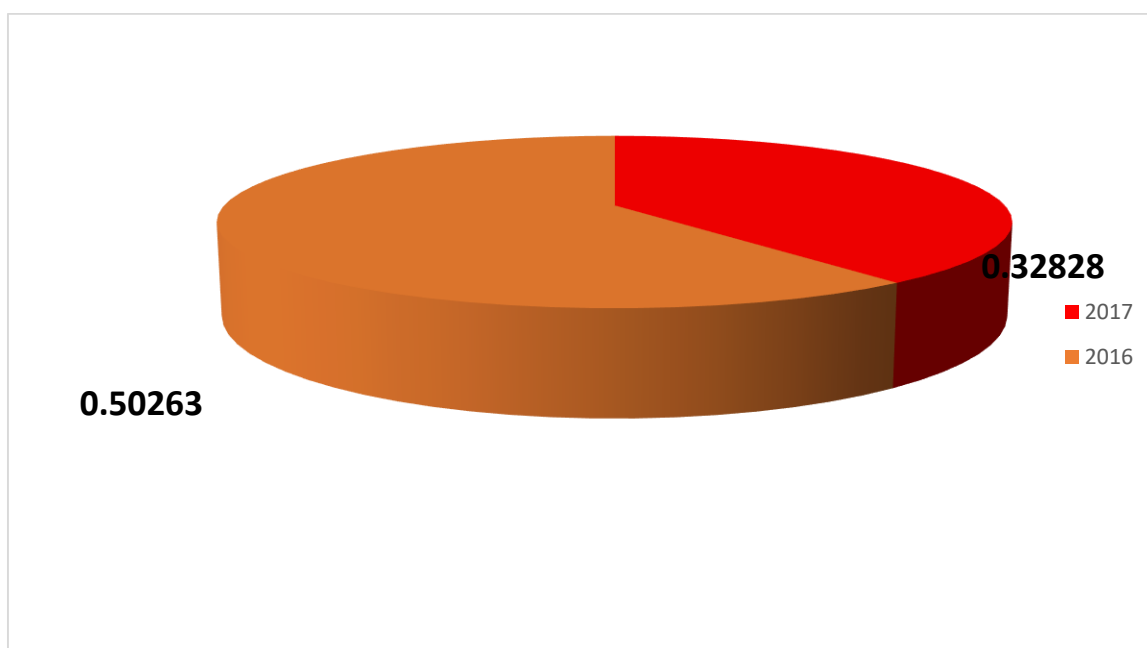


Figura 27: Razón absoluta

Interpretación:

Por cada S/1.00 que tenga la empresa FABRI S.A.C., debe pagar S/ 0.3283 en el plazo inmediato en el año 2017, siendo de S/ 0.5026 en el año 2016.

El índice ideal para cumplir con las obligaciones a corto plazo es de 0.5, por lo cual la empresa no cumple con ello.

Tabla 33: Capital de trabajo

Formula:

Activo corriente – pasivo corriente

Periodo	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
2017	2,609,690.00	1,524,702.00	1,084,988.00
2016	2,459,397.00	931,426.00	1,527,971.00

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

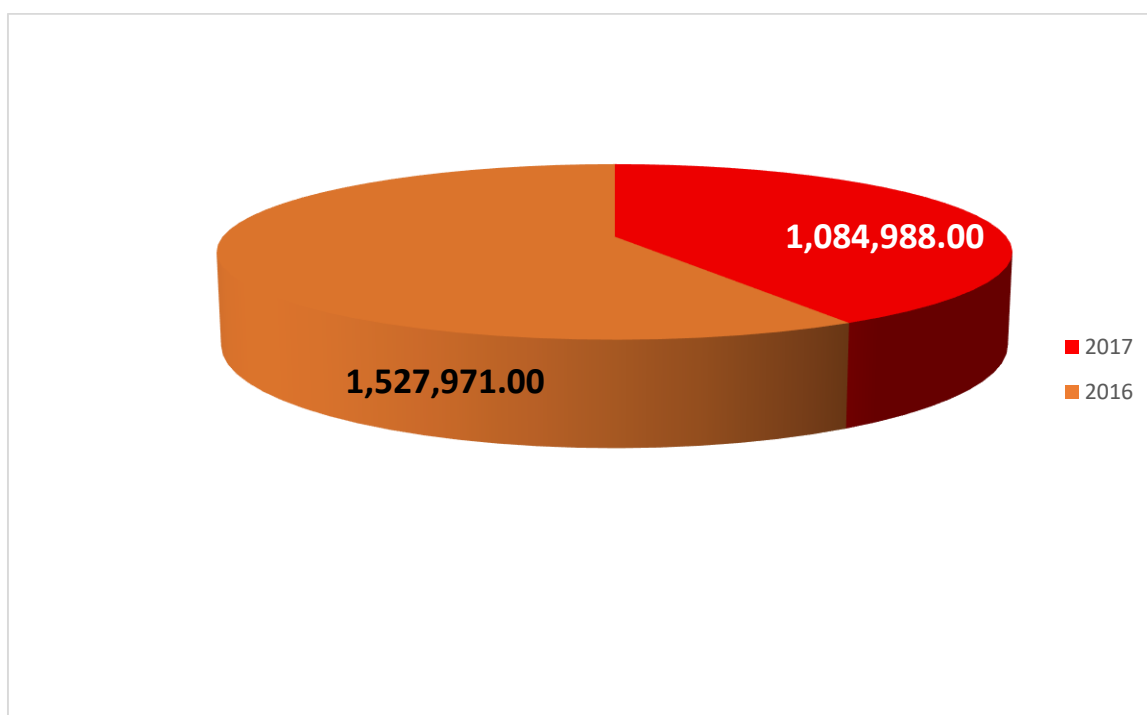


Figura 28: Capital de trabajo

Interpretación:

Con este capital de trabajo, tanto en el año 2017, y 2016, nos indica que se cuenta con capacidad económica para responder obligaciones con terceros.

b) De Rentabilidad

Tabla 34: Rentabilidad del activo (ROA)

Formula:

$$(Utilidad\ neta/activos)*100$$

Periodo	Utilidad Neta	Activo Total	Rentabilidad del activo
2017	176,191.00	6,047,781.00	2.91332
2016	322,202.00	4,372,208.00	7.36932

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

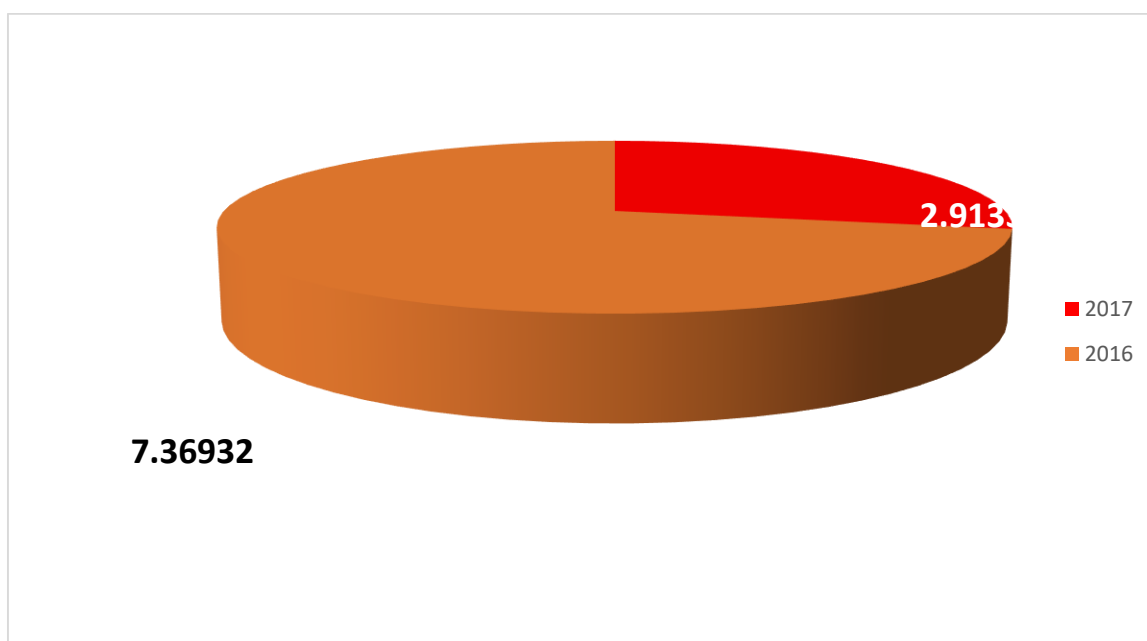


Figura 29: Rentabilidad del activo (ROA)

Interpretación:

Por cada S/1.00 invertido en activos la empresa obtuvo S/ 0.02 de utilidad de neta en el año 2017. En el año 2016, fue de S/0.07, lo cual hubo disminución.

Tabla 35: Rentabilidad del patrimonio (ROE)

Formula:

$$(Utilidad\ Neta / Patrimonio) * 100$$

Periodo	Utilidad Neta	Patrimonio	Rentabilidad del patrimonio
2017	176,191.00	1,977,179.00	8.91123
2016	322,202.00	2,004,269.00	16.07578

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

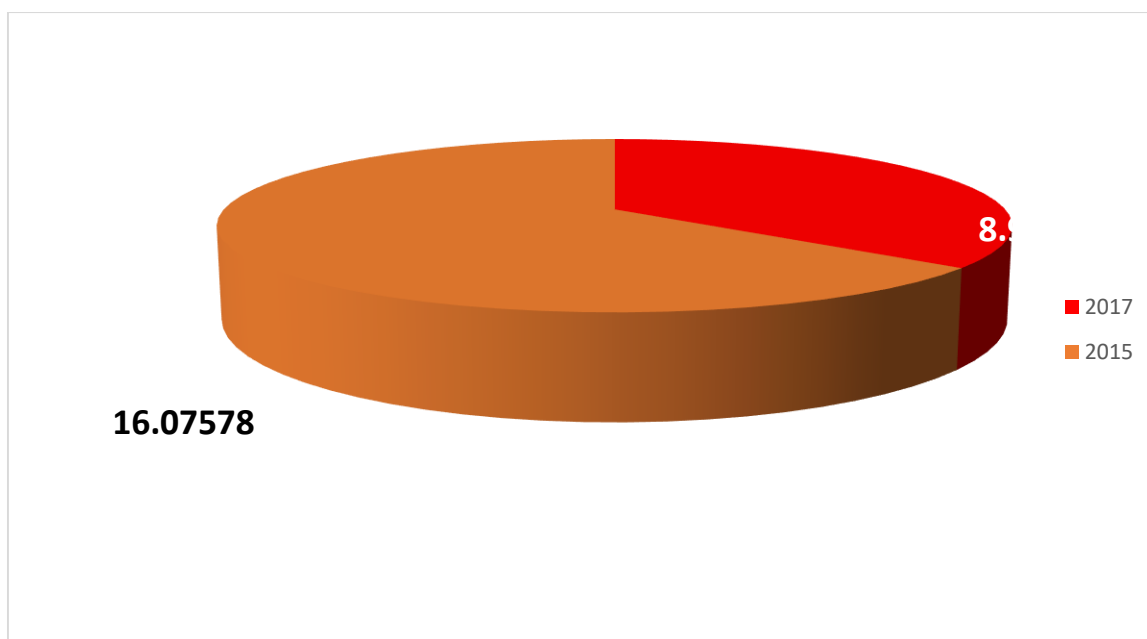


Figura 30: Rentabilidad del patrimonio (ROE)

Interpretación:

La rentabilidad del patrimonio en el año 2017 asciende a 8.91%, no es el más adecuado, ya que los accionistas esperan más ganancia y en el año 2016 asciende a 16.07%.

Tabla 36: Rentabilidad Bruta Sobre Ventas

Formula:

$$(Utilidad\ bruta / ventas\ netas) * 100$$

Periodo	Utilidad Bruta	Ventas Netas	R. Bruta Sobre Ventas
2017	1,515,818.00	10,826,933.00	14.0004
2016	1,869,019.00	9,932,499.00	18.8172

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

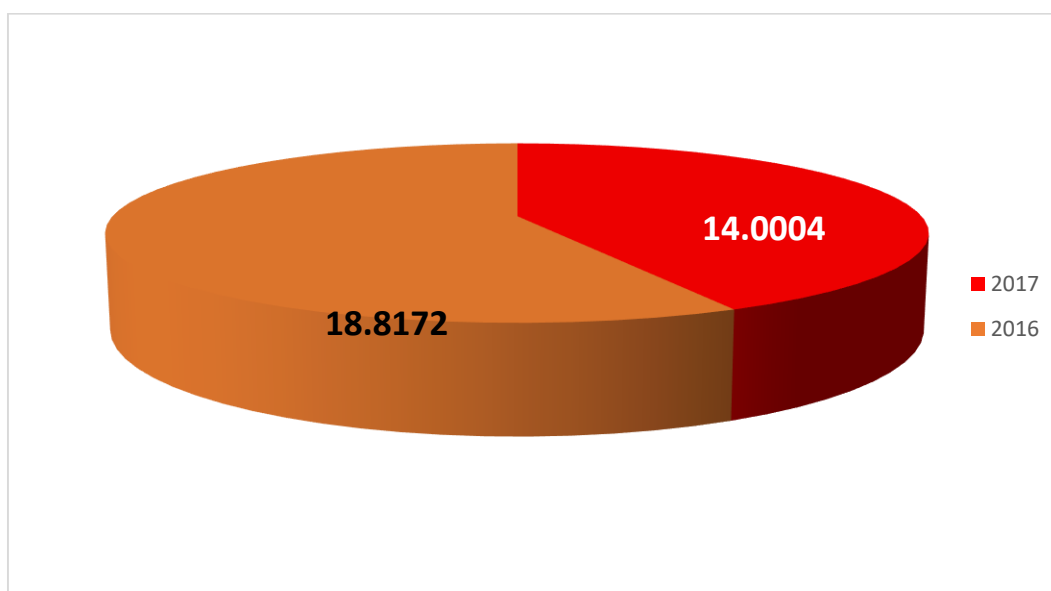


Figura 31: Rentabilidad Bruta Sobre Ventas

Interpretación:

Esto significa que por cada S/ 1.00 en ventas, la empresa genera una utilidad bruta del 14% para el año 2017 y del 18.81 % fue para el año 2016. Como se puede apreciar el margen bruto disminuyó en el año 2016, lo que nos lleva a concluir que el costo de ventas, fue mayor con relación al anterior.

Tabla 37: Rentabilidad neta sobre ventas

*(Utilidad neta / ventas netas)*100*

Periodo	Utilidad Neta	Ventas Netas	R. Neta Sobre Ventas
2016	176,191.00	10,826,933.00	1.6273
2015	322,202.00	9,932,499.00	3.2439

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

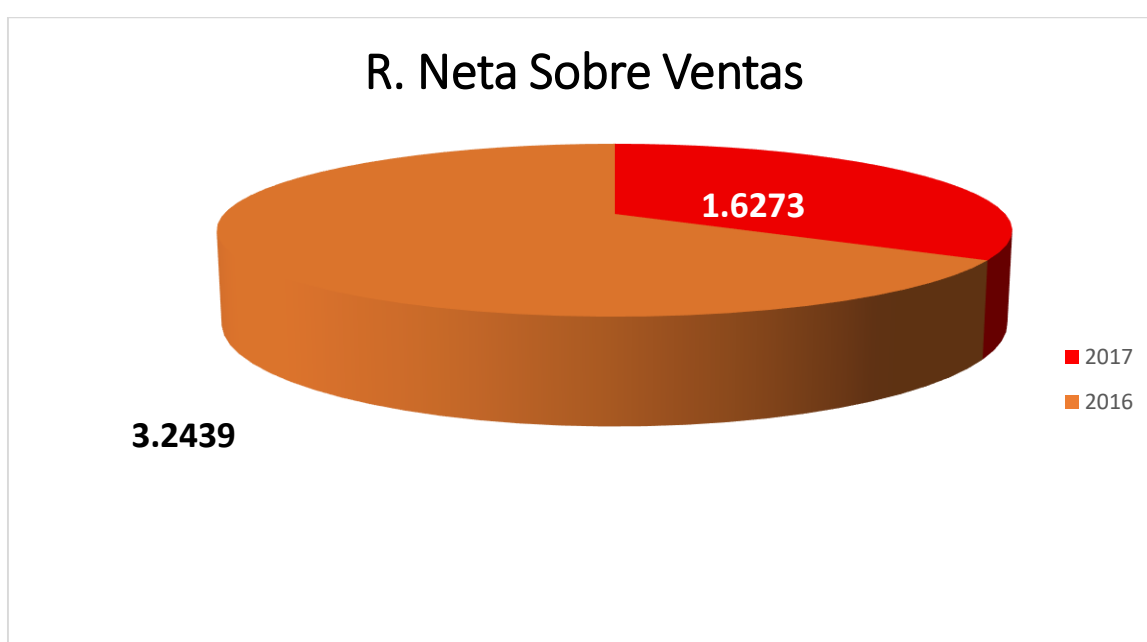


Figura 32: Rentabilidad neta sobre ventas

Interpretación:

Esto significa que por cada sol de ventas netas, la utilidad después de deducir las participaciones e impuestos en el año 2017 fue de S/ 0.016, así mismo fue de S/ 0.032 en el año 2016.

c) De Endeudamiento, Solvencia o de Apalancamiento

Tabla 38: Endeudamiento A Corto Plazo

Endeudamiento A Corto Plazo
(Pasivo corriente / patrimonio)*100

Periodo	Pasivo Corriente	Patrimonio	A Corto Plazo
2017	1,524,702.00	1,977,179.00	77.1150
2016	931,426.00	2,004,269.00	46.4721

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

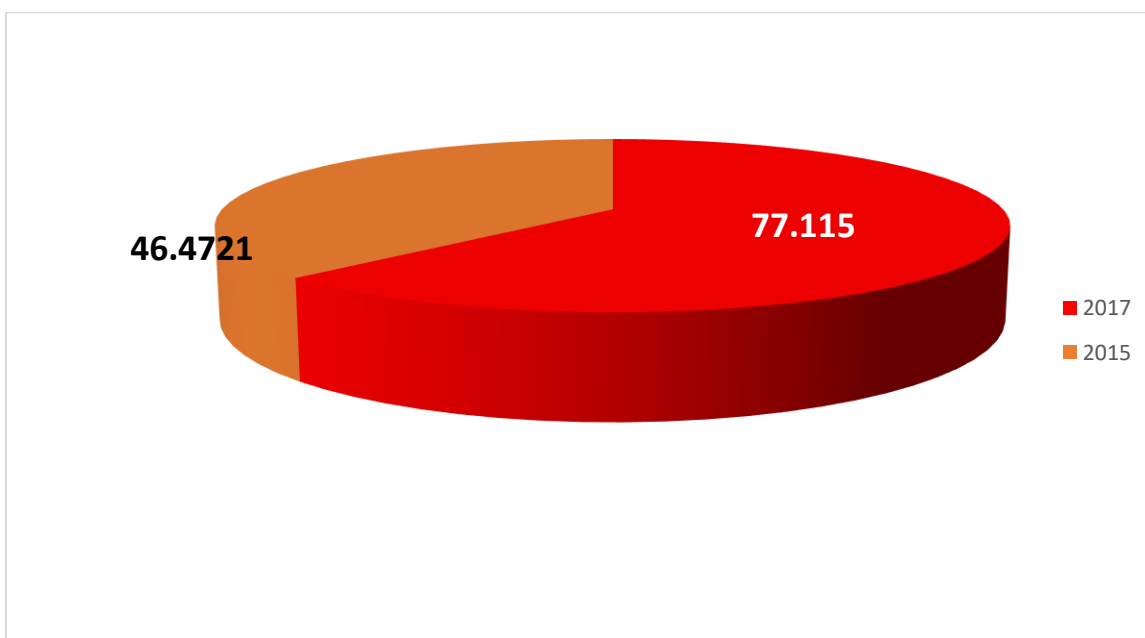


Figura 33: Endeudamiento A Corto Plazo

Interpretación:

El resultado sé que obtuvo refleja que las deudas a corto plazo equivalen al 77.12% en el año 2017 del patrimonio; siendo ello un porcentaje sumamente alto si se considera que las deudas de corto plazo deben ser lo más bajo posible para que no asfixien a la empresa. Y en el año 2016 fue de 46.47%

Tabla 39: Endeudamiento A Largo Plazo

Endeudamiento A Largo Plazo
(Pasivo no corriente / patrimonio)*100

Periodo	Pasivo No Corriente	Patrimonio	A Largo Plazo
2017	2,545,900.00	1,977,179.00	128.7642
2016	1,436,513.00	2,004,269.00	71.6726

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

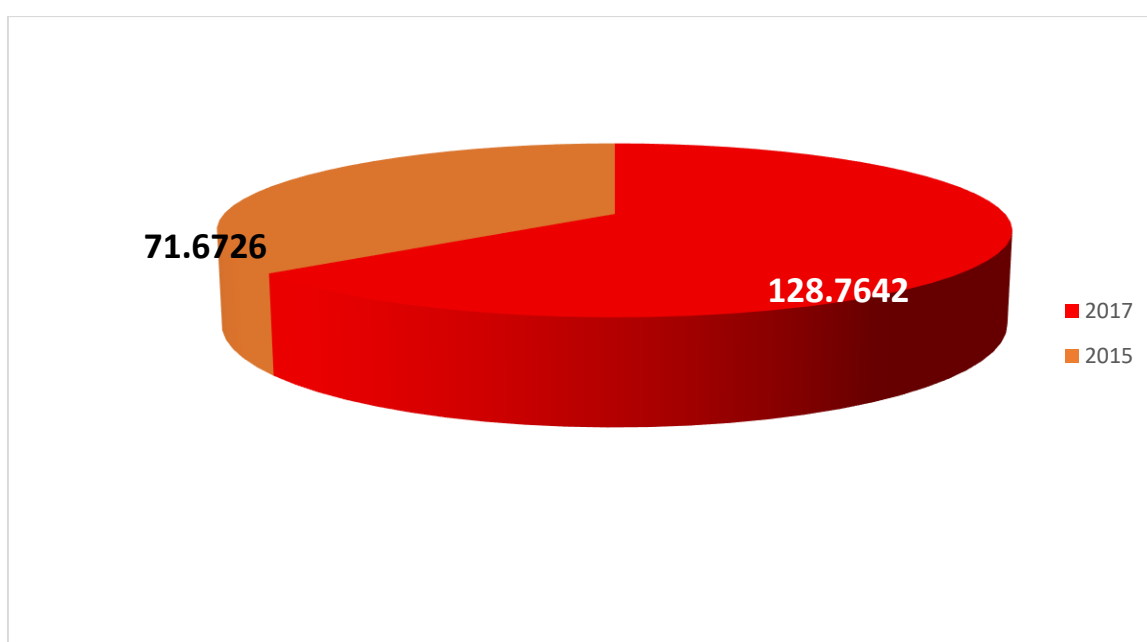


Figura 34 Endeudamiento A Largo Plazo

Interpretación:

Las deudas de largo plazo ascienden al 128.766% del patrimonio neto en el año 2017, siendo así un porcentaje muy alto, y el 71.67% en el año 2016.

Tabla 40: Endeudamiento Total

Endeudamiento Total

$(\text{Pasivo total} / \text{patrimonio}) * 100$

Periodo	Pasivo Total	Patrimonio	Total
2017	4,070,602.00	1,977,179.00	205.8792
2016	2,367,939.00	2,004,269.00	118.1447

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

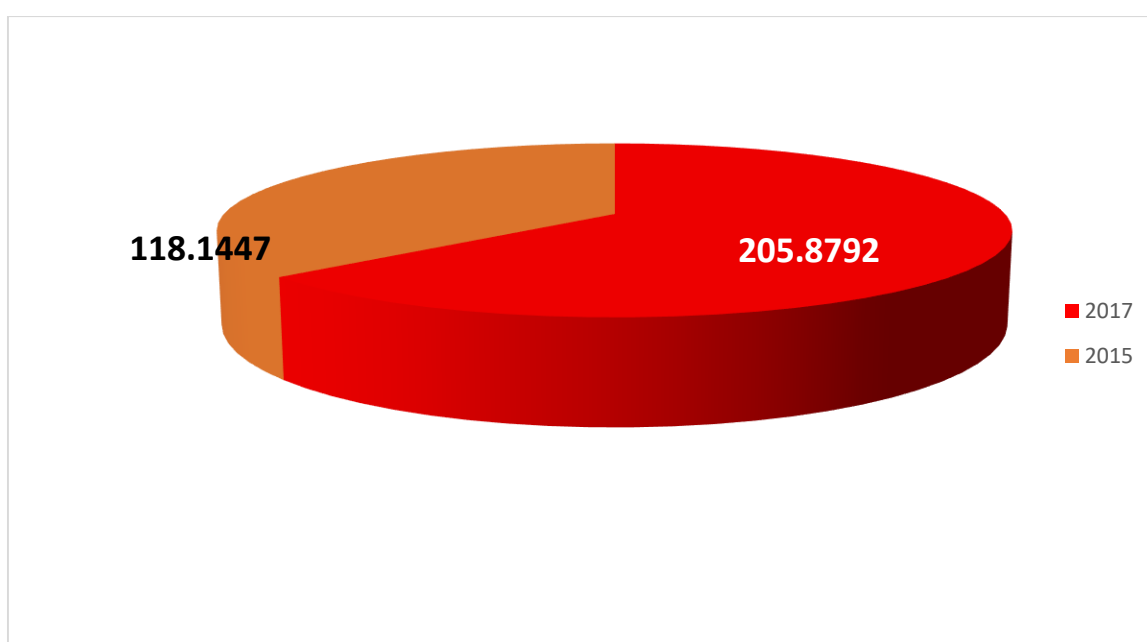


Figura 35 Endeudamiento Total

Interpretación:

Esta fórmula es importante ya que mide la solvencia de la empresa, por cada S/1.00 de deuda total la empresa está comprometida a pagar S/ 2.06 en el año 2017, mientras que el 2016 fue de S/ 1.18, si bien esto otorga solvencia, pero ello representa mayor riesgo para los dueños, siendo ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

d) De Gestión, Operativos o De Rotación

Tabla 41: Rotación de inventarios

Formula:

Costos de ventas / inventarios

periodo	Costo De Ventas	Existencias	Rotación de inventarios
2017	9,311,115.00	948,517.00	9.8164
2016	8,063,480.00	826,402.00	9.7573

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

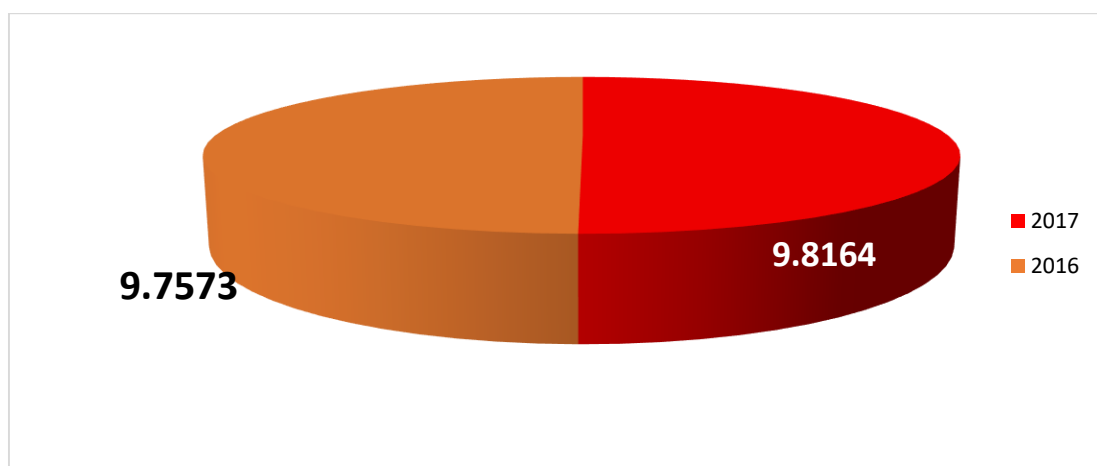


Figura 36: Rotación de inventarios

Interpretación:

Las mercaderías rotaron 9.82 veces en el año 2017 y 9.76 veces en el año 2016, lo cual significa que la empresa en el año 2017 y 2016 se vendió la mercadería durando en su almacén 37 días.

Tabla 42: Periodo promedio de Inventarios

Periodo	Días	Existencias	
2017	365	9.8164	37.1826
2016	365	9.7573	37.4078

Fuente. Análisis estadístico de los EE.FF.

3.2. Discusión de Resultados

Se procedió a analizar los resultados que se obtuvieron para tener una visión clara acerca de la necesidad de implementar un sistema de Control de Inventario en la empresa FABRI S.A.C. para aumentar su rentabilidad, cumpliendo de esta manera los objetivos de la presente investigación.

Al examinar el desarrollo de la presente investigación se rescata que mediante las tablas y gráficos porcentuales del instrumento que se aplicó a los trabajadores, analizando las variables Independiente y Dependiente lo cual apporto como resultado, de 71.71% del resumen aplicado dando por resultado de un nivel deficiente en la variable SCI, así mismo en la variable rentabilidad arrojó un 85.07% de nivel regular (ANEXO 3), es por ello que si existe la necesidad de implementar un sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C., ya que se busca obtener resultados muy buenos de la empresa.

Viendo la necesidad que se presenta, mediante el análisis de la aplicación de encuesta se logró identificar diferentes carencias que existen en el manejo y control del inventario de la empresa, mediante el análisis interno se pudo concretar la rápida necesidad que existe en implementar la instalación de un sistema de inventario, diseñado especialmente con los requisitos que desea la empresa, permitiendo así mantener un control total sobre los productos que la empresa brinda al público en general, esto con el objeto de poder mejorar la rentabilidad y así mismo evitar el desorden y pérdidas, que se presenta actualmente en el manejo del inventario de la empresa.

Mediante la desarrollo e interpretación de los estados financieros obtenidos por parte del área contable, se analizó los años 2017 y 2016 de manera vertical, indicando que la utilidad de la empresa hubo una disminuyo 45.32% que representa S/ 146,011.00. así mismo en los estados de ganancias y pérdidas refleja un aumento en la cuenta de gastos de ventas de 925.64% que su valor nominal es de S/ 921,803.00, todo esto conlleva que están realizando gastos indebidos, siendo causante de pérdidas en la empresa.(tabla 27,28)

Así mismo al analizar las cuentas del activo corriente refleja una disminución en el año 2017 con respecto al año anterior 2016, dando como resultado de 43.15%-56.25% respectivamente sobre el total del activo, aumentando en el activo no corriente lo cual represento el valor más alto la cuenta del activo adquiridos para arrendamiento financieros, por el porcentaje de 3.27 en el año 2016 y en el 2017 fue de 24.91, lo cual se debe a que la empresa adquirió un leasing con el Banco Continental BBVA. (Tabla 29).

Al analizar los ratios, se arrojó resultados negativos para la empresa, ya que al calcular la liquidez corriente, dio como resultado 1.71% en el año 2017 y en año 2016 fue de 2.69, lo cual se indica que el nivel aceptable es de 2% a más, caso contrario está en riesgo al existir que no cumpla con sus obligaciones a corto plazo. (Tabla 30). En el ratio de rentabilidad del activo se arrojó que por cada sol invertido en el año 2017 fue de S/0.02 menor que el del año anterior que fue de S/0.07, (tabla 34). Así mismo en el ratio de rotación de inventario dio como resultado que la mercadería roto cada 37 días, siendo igual en ambos años.

Es por ello que la empresa necesita con urgencia implementar un sistema de control de inventario, para que puedan tener el control de la mercadería, así mismo establecer estrategias para aumentar la rentabilidad de la misma.

Así mismo cabe recalcar que el cuestionario aplicado solamente al contador y gerente de la empresa FABRI SAC. Dio como resultado que no toman decisiones en base a los estados financieros, sin saber la cantidad de ventas que se realizan, para que tengan conocimientos de los productos que requiere el cliente, además el gerente no se informa de que si la empresa cuenta con liquidez para solventar las obligaciones.

Es por ello que en la actualidad un sistema de control brinda confiabilidad, permitiendo analizar y controlar la mercadería con la que cuenta la empresa. Por ello mismo surge la necesidad que se implemente este sistema para un correcto control y tomar las decisiones correctamente en lo referente a la mercadería.

3.3. Aporte Científico

3.3.1. Presentación

Toda empresa logra concluir el proceso de sus operaciones realizadas por medio de un control de inventarios, todo esto se realiza para poder brindar una atención oportuna a las necesidades del cliente, logrando así de esta manera la consecución de sus objetivos, así mismo fortalecer los vínculos comerciales que son exitosos para la empresa.

Rescatando la importancia de que los inventario sean llevados en toda empresa, de manera eficiente y verídica y oportuna, por medio de un control de inventarios que permita a la empresa generar información con resultados reales, corroborando la información con los conteos físicos realizado a los inventarios de la mercadería que existen en la empresa, obteniendo los datos precisos que se requiere, para la toma de decisiones.

Es en este sentido que la empresa FABRI S.A.C., presenta debilidades, los cuales tienen relación con el proceso de control de inventario, cuya información manejada actualmente es incongruente tanto en el aspecto físico como en el aspecto teórico, debido a que no existe un control de inventario, que nos facilite la información correcta.

A continuación se plantea la propuesta que está relacionada con el control de inventario en la empresa FABRI S.A.C., dicha propuesta está formulada bajo las variables de Control de Inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa, por ello se plantea la implementación de un sistema de control de inventario, controlando desde el inicio en que ingresan las mercaderías hasta el momento de su venta, así mismo como mantener un control de inventario de acuerdo a sus elementos y componentes que los conforman; con el propósito de corregir las fallas y debilidades existentes en el área de inventario.

3.3.2. Resumen

La presente propuesta tiene como objetivo principal mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, a través de la implementación de un sistema de control de inventario.

Esta propuesta es presentada por la autora de esta investigación. Para la implementación de la propuesta se asume un costo aproximadamente de S/ 7,500.00. Lo cual esta investigación realizada es muy importante para la gerente propietaria de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

La población de la investigación estuvo conformada por los 16 trabajadores de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, así mismo las técnicas e instrumentos que fueron utilizados son: encuesta, análisis documental y ficha de análisis.

Los resultados que se obtendrán ofrecen una gran herramienta para la empresa, ya que tienen mayor consistencia en las exigencias que se requiere hoy en día el mercado en el cual se compete, es importante debido a los cambios económicos y como este se ve afectado en la manera de enfrentar y responder a dichos cambios. Así mismo cabe recalcar que para toda empresa, les es importante tener información de las herramientas cuenta para enfrentarse a este mercado, que cada día el nivel de competencia es más exigente.

Un sistema de control diseñado de acuerdo al requerimiento que solicita cada empresa, ofrece control, compatibilidad y un enlace aceptable de costo /beneficio.

Esta propuesta ha sido elaborada con el objeto de mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, debido que en la actualidad no cuenta con un control de inventario, lo que esto conlleva a generar deficiencias en sus operaciones que realiza la empresa, por falta de un sistema de control sistemático.

3.3.3. Abstract

The main objective of this proposal is to improve the profitability of the company FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, through the implementation of an inventory control system.

This proposal is presented by the author of this investigation. For the implementation of the proposal, a cost of approximately S / 7,500.00 is assumed. What this research is done is very important for the manager who owns the company FABRI S.A.C.- Jaén, 2017.

The population of the research was made up of the 16 workers of the company FABRI S.A.C.- Jaén, 2017, likewise the techniques and instruments that were used are: survey, documentary analysis and analysis sheet.

The results that will be obtained offer a great tool for the company, since they have greater consistency in the demands that are required today in the market in which it competes, it is important due to the economic changes and how it is affected in the way to face and respond to such changes. It should also be noted that for any company, it is important to have information on the tools available to face this market, which every day the level of competition is more demanding.

A control system designed according to the requirement that each company requests, offers control, compatibility and an acceptable cost / benefit link.

This proposal has been developed in order to improve the profitability of the company FABRI SAC- Jaén, 2017, due to the fact that at present it does not have an inventory control, which leads to generating deficiencies in its operations that the company carries out, for lack of a systematic control system.

3.3.4. Planteamiento del problema

Hoy en día los empresarios buscar hacer crecer sus negocios, de cómo generar más rentabilidad para sus empresas, tomando decisiones día a día, lo cual llevaran a la empresa rumbo al éxito o al fracaso.

Según la pagina ENTREPRENEUR, (2011). Nos dice “Si comienzas a ver pérdidas es necesario que revises la estrategia que te planteaste en un principio, y si notas que no se le puede implementar corrección alguna, debes plantearte el discontinuar tus productos. Ahora, ten en claro que si quieres que tu empresa sea rentable, es necesario que satisfagas las necesidades de tus consumidores mejor que la competencia. Si tu producto es de una calidad superior y mantiene la integridad en los negocios, tus utilidades, la participación en el mercado y el crecimiento estarán presentes.”

La empresa tiene que analizar la realidad del mercado respecto de la empresa que tiene que atender a estas necesidades de los clientes. Para lograr este proceso se debe tener en cuenta la elección del personal idóneo y debe estar comprometido para poder realizar sus responsabilidades que le competen dentro de la empresa como: organizar el almacén, gestionar pedidos, etc. para poder así brindar una atención eficaz.

Además (CASTRO, 2015). Nos “La correcta administración de tus inventarios es uno de los factores clave que inciden en el buen desempeño de las empresas y por ende el aumento de sus ganancias. Es imprescindible que la compañía cuente con un inventario bien gestionado y controlado para no generar costos innecesarios”.

El mercado actual tiene condiciones que ocasionan una elevada competencia en el sector comercial, es por ello que las empresas buscan reducir sus costos para ofrecer un mejor precio de venta con calidad exigida por parte del cliente, teniendo en cuenta estas condiciones de competencia se busca que tengan la opción de mejorar su rentabilidad, manejando los recursos que tiene de manera adecuada y usando herramientas de nueva

generación, de manera que mejore esencialmente su estrategia competitiva, con el fin de lograr ventajas rentables.

ConnectAmericas, (2014). La obtención de utilidades reside en gran parte en la generación de ventas, ya que son el motor de cualquier empresa. Sin embargo, si la gestión de inventarios no opera con efectividad, es posible que no pueda cumplir con la demanda del producto. Esta situación puede provocar la disconformidad de un cliente, que optará por un competidor, lo que resultará en la pérdida de utilidades.

Desde la constitución de la empresa FABRI S.A.C., su forma de registrar las compras así como las ventas era de forma manual, pero luego implementaron un software llamado SIGEMP lo cual registraba ventas y compras, además este software no permite tener un registro de control de los inventarios, ya que no muestra verídicamente el stock de inventarios que existe en mercadería, haciendo que la información solicitada para tomar decisiones presente inconsistencias, siendo ello que la empresa requiere información verídica, confiable, en base a ello tome decisiones. Con esta descripción paso a realizar la siguiente propuesta para que la empresa obtenga resultados óptimos y pueda seguir creciendo.

3.3.5. Formulación del Problema

¿De qué manera la implementación de un sistema de control de inventario permitirá mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017?

3.3.6. Objetivos

3.3.6.1. Objetivo General

Implementar un sistema de control de inventario que permita ser más eficiente para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C.- Jaén, 2017

3.3.6.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar métodos de evaluación y clasificación de los productos utilizando las técnicas e instrumentos útiles para el manejo de control de inventarios.
- Determinar un software de control de inventario que se ajuste a las necesidades y políticas de la empresa FABRI S.A.C.
- Elaborar los procedimientos de los procesos que se deben realizar en el área del almacén en la Empresa FABRI SAC.
- Programar la difusión del sistema a través de capacitaciones al personal de la empresa FABRI SAC.
- Supervisión después de implementar el sistema.

3.3.7. Justificación

En relación con los objetivos planteados a cerca de la problemática que existe en la empresa FABRI S.A.C., por las carencias de no contar con un sistema de control de inventario eficiente, lo cual afecta la rentabilidad de la empresa.

Es por ello que existe deficiencia en el área del almacén, por lo cual en la mayor parte de ocasiones el personal encargado de buscar las mercadería no la ubica en el momento requerido, generando con ello un retraso y pérdida de tiempo a la hora de entregar el producto, además otro problema que se presente en la empresa es que la empresa adquiere los productos de manera empírica, ya que se desconocen las cantidades exactas de los productos, el encargado de almacén no controla la cantidad de mercadería que ingresa a la empresa, al no tener en claro sus funciones, además de extraviar los documentos de salida de la mercadería.

Esta conclusión se basó después de aplicar el cuestionario que consta de dieciséis preguntas realizada por la investigadora a los trabajadores de la empresa, lo que se llevó a elaborar la propuesta de implementar un control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa FABRI S.A.C., y poder corregir las deficiencias existentes, logrando de esta manera un manejo adecuado del inventario.

se planteó a la empresa FABRI S.A.C la implementación de un software, fácil de usar, diseñado con los puntos importantes, donde se registren el control de ingreso y salida real de la mercadería, así mismo que nos facilite la información de la mercadería existente en almacén y de la mercadería que falta entregar a los clientes, permitiéndonos llevar un mejor control y obteniendo resultados verídicos del stock de los productos, para que la gerencia pueda tomar decisiones e implementar el stock cuando sea necesario, y verificar la utilidad que se generó con las ventas, además de ofrecer una atención de calidad, elaborando y aplicando los procedimientos del almacén.

3.3.8. Fundamentos teóricos- tesis

El papel que juegan los inventarios es una empresa comercializadora es de suma importancia, ya que representan una parte significativa de los activos de la empresa. El avance administrativo presenta una permanente oportunidad de mejoramiento en el sistema de control de inventario, para ellos rescatamos lo que dicen los autores siguientes:

Según Andrada, B. & Córdova, Z. (2017). En su investigación "*Control de inventarios y su incidencia en los estados financieros de la empresa comercial M & Q EIRL*". Para optar el título de contador público, en la universidad peruana de las américas, concluye que el control de inventario es importante porque incide en los EE.FF. ya que representan la mayor parte del activo y costo de venta, mostrándonos las diferencias que hubo en la utilidad de la empresa. *Según se señala en el anterior texto, al implementar un sistema permitirá mejorar el control de los activos que tiene la empresa, así mismo cuidar de las existencias, como deterioros, perdidas, lo cual evitaría que se descuadre los repostes contables, capacitando al personal sobre sus funciones.*

Cabriles. (2014). En su informe de Pasantía "*Propuesta de un Sistema de Control de Inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C.A*" en la Universidad Simón Bolívar – Camurí Grande para optar al Título en Tecnico Superior Universitario en Administración del transporte nos dice que, es de gran importancia que la empresa cuente con un sistema de inventario para que los ayude a mantener el control de su mercadería implicando el proceso de: recepción, despacho y distribución de las mismas con servicio rápido y oportuno a clientes y proveedores. *En relacion con el autor antes mencionado se señala que es de gran importancia concientizar a las empresas para que implementen su Control de inventario y de esta manera mejorar la gestión logística brindando un servicio de calidad de manera rápida y oportuna a sus clientes, ya que una empresa sin un adecuado control de inventario estaria en decadencia.*

3.3.9. Bases Teóricas

Control de inventarios

En una empresa se basa en todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son potenciales para la futura venta y que proporcione beneficios a la organización. El inventario está formado por todo el stock de la empresa que no se ha vendido, las materias primas que se poseen que les permiten crear nuevos productos y todos aquellos productos que se encuentran en el proceso de producción de la empresa y próximamente ya estarán disponibles para su venta.

Importancia

(Ojeda, 2012) La relevancia de los inventarios reside en el objetivo primordial de toda empresa: obtener utilidades.

La obtención de utilidades obviamente proviene en gran parte de ventas, ya que éste es el motor de la empresa, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Entonces, sin inventarios, simplemente no hay ventas.

El control del inventario es uno de los aspectos de la administración que en algunas empresas es poco atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea.

En todos los giros resulta de vital importancia el control de inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo al robo hormiga, sino también a mermas y desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades. En el presente estudio ejemplificaremos el control de inventarios de una empresa restaurantera, dado que éste tipo de negocios combinan las funciones comerciales, de producción y servicios, y es que sin el efectivo control de los inventarios, las fortalezas propias del giro (alta rentabilidad y liquidez) se convierten automáticamente en debilidades.

Beneficios SCI

- Elevar el nivel de servicio al cliente
- Mejorar el flujo de efectivo de tu empresa
- Identificar la estacionalidad en tus productos, lo que te ayudará a planear mejor
- Detectar fácilmente artículos de lento movimiento o estancados
- Reducir los costos de tus fletes
- Vigilar la calidad de los productos al tenerlos bien identificados y monitoreados
- Reconocer robos y mermas
- Liberar y optimizar el espacio en tus almacenes
- Control de entradas, salidas y localización de la mercancía, requisición de mercancías para un manejo de tus bodegas más profesional.

Contar con un software de control de inventarios en tu empresa es de gran ayuda para mantenerlo en orden y cumplir en tiempo y forma con los pedidos de los clientes. El inventario es una de las partes más importantes de tu empresa ya que de él depende la rentabilidad de la misma. ((Castro, Blog Corponet, 2017).

Sistema de Control de Inventarios

(Castro, 2014). Es el mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto. Al contar con un sistema para gestionar tu inventario te encontrarás con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en existencia como el tener bien identificados cada uno de los productos que manejan en tu empresa.

3.3.10. Características De La Propuesta

La propuesta implementación de un sistema de control de inventario en la empresa FABRI S.A.C. tiene como características las siguientes etapas:

Etapa I: Elaboración de Actividades de Control para la Toma Física de Inventarios

Según Horngren, C. (2000), "los buenos procedimientos de control de inventario requieren un conteo físico de cada una de las mercancías del inventario por lo menos anualmente, sin importar si se aplica el sistema periódico o el perpetuo. (pag.224)

a) Pre-Inventario

El pre inventario nos permitirá preparar un inventario con toda la información que se necesita garantizando el orden y cumplimiento de los objetivos, así mismo se facilita al personal la ubicación e información de la mercadería, para verificar el stock del almacén para luego validarlo.

La preparación de la lista de los artículos a la fecha de la toma física, lo cual deben figurar en los libros de control de inventario que se generara del sistema de ventas.

Así mismo registrar en los libros todas las operaciones relacionadas que afectan directa indirectamente el inventario.

Cabe indicar que la toma de inventarios se debe realizar obligatoriamente una vez al año, finalizando el ejercicio económico o por procedimientos del control interno de la empresa se puede realizar mensual, trimestral según la situación lo amerite.

La toma física del inventario se aplicara una vez instalado el sistema de control de inventario, para luego desarrollarse la toma física, y la capacitación en el plazo de tres meses.

b) Recursos Humanos

Es necesario realizar una reunión con el personal que labora en la empresa, para reclutar a aquellos que se van a formar el equipo para realizar el trabajo del inventario físico.

Es por ello que es fundamental que entre el personal exista una buena comunicación, que brinden ideas claras, precisas a nuevas ideas y sugerencias para el bienestar de la empresa.

Por consiguiente se mencionara las tareas de los funcionarios de la empresa:

Tabla 43: Recursos Humanos

ÁREA	
RESPONSABLE	FUNCIONES
GERENCIA	<ul style="list-style-type: none">• Organizar el almacén para el conteo físico de la mercancía, haciendo énfasis en limpieza y orden.• Definir cuál será el personal que conformara los equipos para el conteo físico del inventario.
CONTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none">• Entrega de la Hoja de Instrucciones para la Toma de Inventario – coordinador del conteo.• Entrega de la fecha de realización del inventario al equipo designado.• Entrega de la lista de productos para toma física.

Fuente. Elaboración propia.

Una vez seleccionado el personal adecuado para la ejecución, se les debe mencionar su responsabilidad y las actividades a desarrollar para cada personal que integre el equipo.

Instruir al personal elegido con la finalidad que esté preparados para el proceso, cumpliendo con eficiencia y con eficacia los objetivos propuestos. Así mismo el

personal encargado de la toma física tiene que contar con la protección necesaria (guantes, mascarillas, arnes).

Cumplir con las normas aplicadas permitirá tener un inventario ordenado y cumplimiento de las funciones de los trabajadores implicados para el inventario físico.

c) Área a Inventariar

Organización de los productos, se ordenara previamente y de manera correcta la mercadería para que facilite el conteo. Organizando cada artículo según el diseño de los anaqueles. Por ello cada artículo debe estar correctamente identificados con su código o ubicación en los espacios correspondientes.

Aislar los productos dañados

Se debe aislar los productos deteriorados y dar de baja, como también separar aquellos elementos que no formen parte de la mercadería.

Así mismo se debe tener un adecuado control de aquellos productos que hayan sido respectivamente de baja, evitando así que estos se incluyan en el inventario que se realizara.

Debe tenerse un control adecuado sobre las mercancías en mal estado que hayan sido previamente dadas de baja para evitar que sean incluidas en el inventario nuevamente, o dadas de baja por segunda vez.

Señalización de área

Consiste en el diseño de ubicación de los productos estén de manera ordenada, ya sea por su clase, peso, tamaño, acomodar los productos, para que los responsables del inventario puedan acceder fácilmente y poder contarlos. Colocando su nombre y código en el anaquel.

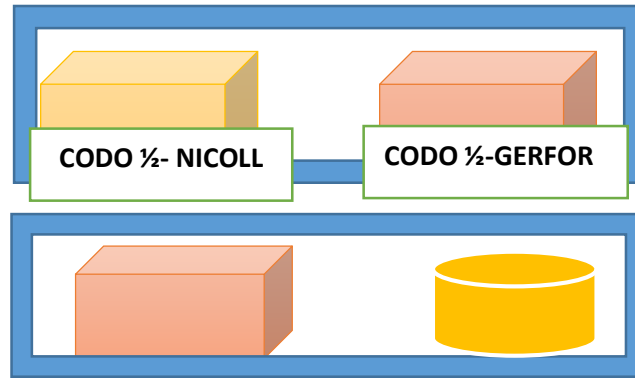


Figura 37: Señalización de área

Según Solís (2005), “así como los productos son codificados, en un moderno sistema de almacenes también se debe codificar las ubicaciones. En estos casos sí se recomienda usar códigos alfanuméricos, los cuales sirven para identificar la zona (área) a la cual pertenecen, luego les siguen las filas en las que se encuentran, la columna dentro de esa fila y el nivel o altura al que esta la ubicación”.

Asignación de códigos, etiquetar los productos utilizando código de barra, ejerciendo un correcto control de los inventarios y de manera fácil identificarlos, lo cual con este medio se pretende eliminar la duplicidad de los productos en el sistema y lograr que el personal encargado al inventario utilice el mismo código, evitando de esta manera contratiempos al realizar el inventario y colocarlos correctamente.

Para lograr acceder rápido y de manera fácil a los artículos en el almacén se aconseja establecer un código, indicando la localización en los anaqueles.

El código que se recomienda estará compuesto por tres partes, separadas por guion, con caracteres cada una, de la siguiente manera:

1ra parte: Compuesto por el número que indique el almacén y por una letra, P o S, que indicara el nivel, ya sea Primer piso o segundo piso.

2da parte: Compuesta por dos letras, una letra que indiquen el pasillo empezar de izquierda a derecha, y la segunda letra el lado del pasillo que puede ser D o I.

3ra parte: Indicar la altura de la mercadería ubicada en el anaquel, estando compuesta por dos números ubicándolos de abajo hacia arriba.

4ta parte: Compuesta por las tres primeras letras del artículo a etiquetar



Figura 38: Código de Barras

d) Documentación

Diseñar el formato para la toma física del inventario, lo cual debe contener datos básicos.

Preparar planillas de toma física de inventario adecuadas, las cuales deben contener información básica, como por ejemplo; fecha en la que se ejecuta la toma de inventario, código de barra, descripción del producto, unidad de medida, observación, ubicación del producto, cantidad, ubicación, participantes de la toma física.

Así mismo en dicho formato, no debe incluir la cantidad que se encuentra registrado, se debe dejar la casilla de cantidad en blanco para que el personal encargado de la toma física lo llene, de igual manera deben llenar el espacio de la ubicación del producto.

Se debe efectuar el conteo dos veces, para verificar la información correctamente, lo cual debe estar registrado en los formatos la misma cantidad de cada artículo.

e) Funciones Generales de los Participantes

Como norma general y una medida de control, el personal responsable de la toma física, no deben ser los mismos que están a cargo de los inventarios, ni el control de información de los mismos.

Se aconseja que se conforme dos equipos conformado por:

Tabla 44: Equipo Del Personal

	CARGO
EQUIPO DEL PERSONAL – TOMA FISICA	PERSONA DE CONTEO
	ANOTADOR
	COORDINADOR
	JEFE DE INVENTARIO

Fuente. Elaboración propia.

Persona de Conteo

Función:

- Constata que el artículo posea un código.
- Informa al anotador el número de código para la búsqueda en el listado, la cantidad y si hay observación del producto.

Anotador

Función:

- Corrobora en la lista de los productos el código, confirmando que este coincida con el bien.
- Anotar las observaciones si se presenta.
- Si el código brindado no se encuentra en la lista deberá añadir en la lista toda la información según pide el formato con su respectivo código.

Coordinador

Función:

- Compara los resultados del primer y segundo conteo, con la finalidad de definir las posibles diferencias.
- Si se encuentra diferencias, se procederá un tercer conteo supervisando personalmente.
- Registra el stock en el formato de Microsoft Excel, según los resultados que arrojó la toma física del inventario, para luego ser exportado al nuevo sistema que se implementara.

Jefe de Inventario

Función:

- Certifica que los objetivos perseguidos se cumplan con la toma física del inventario.
- Observar meticulosamente que la información que se adquiere con la toma física, se cumpla con transparencia.

f) Conteo Físico – Inventario

Se debe realizar bajo supervisión al momento del conteo, para garantizar la veracidad y cumplimiento de las instrucciones.

Por ello se aconseja que para el desarrollo de la toma física del inventario puedan participar las área de administración y contabilidad, con el propósito de la información sea verídica. Así mismo no es aconsejable que el personal encargado de los inventarios participe en la toma física.

Como son dos equipos para la toma de inventario se le indicara al contador y anotador por cual área deberá iniciar y en cual área terminar, procediendo a entregar al equipo el instrumento adecuado (lista de productos) y otros implementos requeridos.

Así mismo el coordinador debe verificar los resultados de los dos conteos y si se presenta diferencias, debe verificar personalmente la cantidad. Para luego ingresar la cantidad verificada de los productos al programa de Microsoft Excel.

Una vez finalizada la toma física de los inventarios el equipo deberá firmar la lista de los productos.

g) Procedimiento Final – Post- Inventario

Así como se realiza el procedimiento de la toma física, se debe considerar el post inventario, que es la fase donde se procede a realizar las conciliaciones entre el conteo físico, y el kardex, de esta manera se deja evidencia de las conciliaciones realizadas.

Una vez culminado la toma física, el jefe de inventario, realizará las siguientes actividades:

Recopilará, organizará y clasificará la información los datos obtenidos del inventario físico, junto con el jefe de almacén, cotejarán la información que se obtuvo con la que está registrada en los controles que tiene en su poder el área administrativa.

Culminado el proceso, el Jefe de Inventario deberá realizar el informe final, lo cual debe contener los resultados que se obtuvieron durante el proceso de la toma física, así como las observaciones y conclusiones, y presentarlo a la gerencia.



Figura 39: elaboración de actividades de la toma física

ETAPA II Software de control de inventario

Un software de control de inventario ayudara a mejorar la rentabilidad de la empresa, ahora que la competencia es muy fuerte, la empresa no puede tener el dinero detenido(mercadería detenida en el almacén), ni tampoco no abastecer al cliente por no contar con la cantidad mercadería solicitada.

(Castro, 2017).Un software de control de inventarios es una gran herramienta que no solamente puede ayudar a organizar los almacenes de tu empresa, sino que además son de gran apoyo para impulsar el crecimiento y la rentabilidad (...), evita tener problemas asociados al mismo como por ejemplo situaciones fuera de stock, disponibilidad desconocida de artículos, inventarios inexactos, falta de integración entre el almacén y los costos, etc.

Además con el software se permitirá mantener el control del almacén y gestionarlo de manera fácil y accesible, ayudando a gestionar los datos de los clientes, proveedores, productos, compras, eventos, reportes, todo esto desarrollando por medio de un sistema llamado SICSE vers. 5.1

Por ello se detalla las opciones que tendrá el sistema a implementar lo cual se considera importantes para el funcionamiento correcto de la empresa:

Compras.-esta opción permitirá crear, modificar, imprimir órdenes de compras.

Cotizaciones.-se creará modificar e imprimir cotizaciones para sus clientes.

Kardex.-Maneja movimientos de productos de su almacén, manteniendo un control, de los productos que entran y salen del almacén.

Reportes Varios.-

- Reportes de compras
- Venta productos
- Caja
- Lista de precios
- Ganancia diaria.

Crear Producto y Modificar.- Utilizar esta opción para crear un nuevo artículo. Así mismo se crea el artículo, cuando este ingresando la factura de compra al sistema.

Eliminar.- se puede eliminar productos, considerando que no exista en el almacén.

Etiquetas.- la impresión de código de barra, lo cual puede diseñarlo como la empresa lo requiera (adquirir etiquetadora).

Código sugerido. SICSE le proporciona un código numérico al producto que está creando, sin embargo se puede cambiar utilizar el código que desea.

Cabe mencionar que algunos artículos vienen con su código de barra desde su fabricación, es por ello que se puede utilizar ese código por medio de un lector de código de barras.

Cantidad Mínima.- se menciona a la cantidad mínima que se contar en el almacén, una vez llegado a ese margen se solicita la adquisición de más productos.

Precio de venta.- este sistema le permite ingresar hasta 4 precios de venta para un mismo producto. Precio al por mayor, venta al público, precios a crédito, precios de promoción.

Se puede modificar precios para cada producto, así mismo se registra los porcentajes de ganancias ya sea 20%, 25% o como el área de contable vea estratégico de acuerdo al mercado

Categoría.- en este campo se registrara la clasificación de los productos en su inventario, por ejemplo, epps, clasificando los cascos, zapatos chalecos, pantalones, etc.

Así mismo puedo ingresar una imagen del producto (formato png, jpg), eligiéndolo desde la computadora.

Expiración del producto.- este campo es de suma utilidad, ya que la empresa cuenta con productos que tienen una fecha de expiración. Por ejemplo, están las bolsas de cemento, thinner, productos químicos para la construcción.

Productos equivalentes.- En algunos casos cuando está facturando, quizás no tiene un producto en el almacén, puede ofrecerle a su cliente un producto equivalente de la lista que puede definirla aquí. Por ejemplo varilla de fierro, se cuenta con aceros Arequipa, Sider Perú, Gerdau.

Lista de clientes: por medio de SUNAT y RENIEC Con el número de ruc y/o DNI se agrega el nombre al sistema, lo cual se registrara el teléfono, correo y referencia de la dirección, se grabara al momento de registrar la venta.

Lista de proveedores: por medio de SUNAT y RENIEC Con el número de ruc se agregara la razón social al sistema, su dirección, lo cual se registrara el teléfono, correo, se grabara al momento de registrar la compra.

Todo este proceso lleva a la empresa a mantener al almacén en control y orden, brindando información correcta y verídica, de la mercadería en rotación y de la que se encuentra sin movimientos, permitiendo así tomar las decisiones con respecto a los productos a adquirir.

El sistema de SICSE permitirá conocer las estadísticas, tanto de la mercadería que entra y sale del almacén, lo cual permitirá tomar buenas decisiones en respecto de las ventas y compras. Al generar reportes se conocerá las permitirá tener la información correcta de cuanto se vendió al contado y crédito ya sea mensual o diario, así mismo cuanto de margen de ganancia de obtuvo por producto.

Este sistema se diseñara de acuerdo a lo requerido por la empresa, aportara mejoramientos continuos, como procesos contables, logísticos, financieros y operativos de la Empresa FABRI SAC, con ellos se llevara con control adecuado en relación con los movimientos de la mercadería que se realiza en la empresa, permitiendo esto a apresurar las labores de control, permitirá la rotación de la mercadería frente a sus ventas, lo cual cabe indicar que una de las partes más

importante que tiene la empresa es el inventario, ya que de él depende la rentabilidad.

Con el uso de este sistema, se podrá tener un control con las áreas que intervienen para que se pueda analizar y controlar la mercadería existente, lo cual en base a ello se podrá tomar decisiones pertinentes para mejorar y ser más eficientes.

Este sistema trae múltiples ventajas para la empresa, ya que brindará la información oportuna y en tiempo real, algunos de los beneficios que se obtendrá con el sistema para controlar el inventario son:

- Mejorar el nivel de atención al cliente.
- Mejorar el flujo de efectivo de la empresa
- Detectar con facilidad los productos de lento movimiento.
- Reconocer robos y mermas.
- Control de las entradas, salidas y localización de los productos.
- Reducir costos de fletes

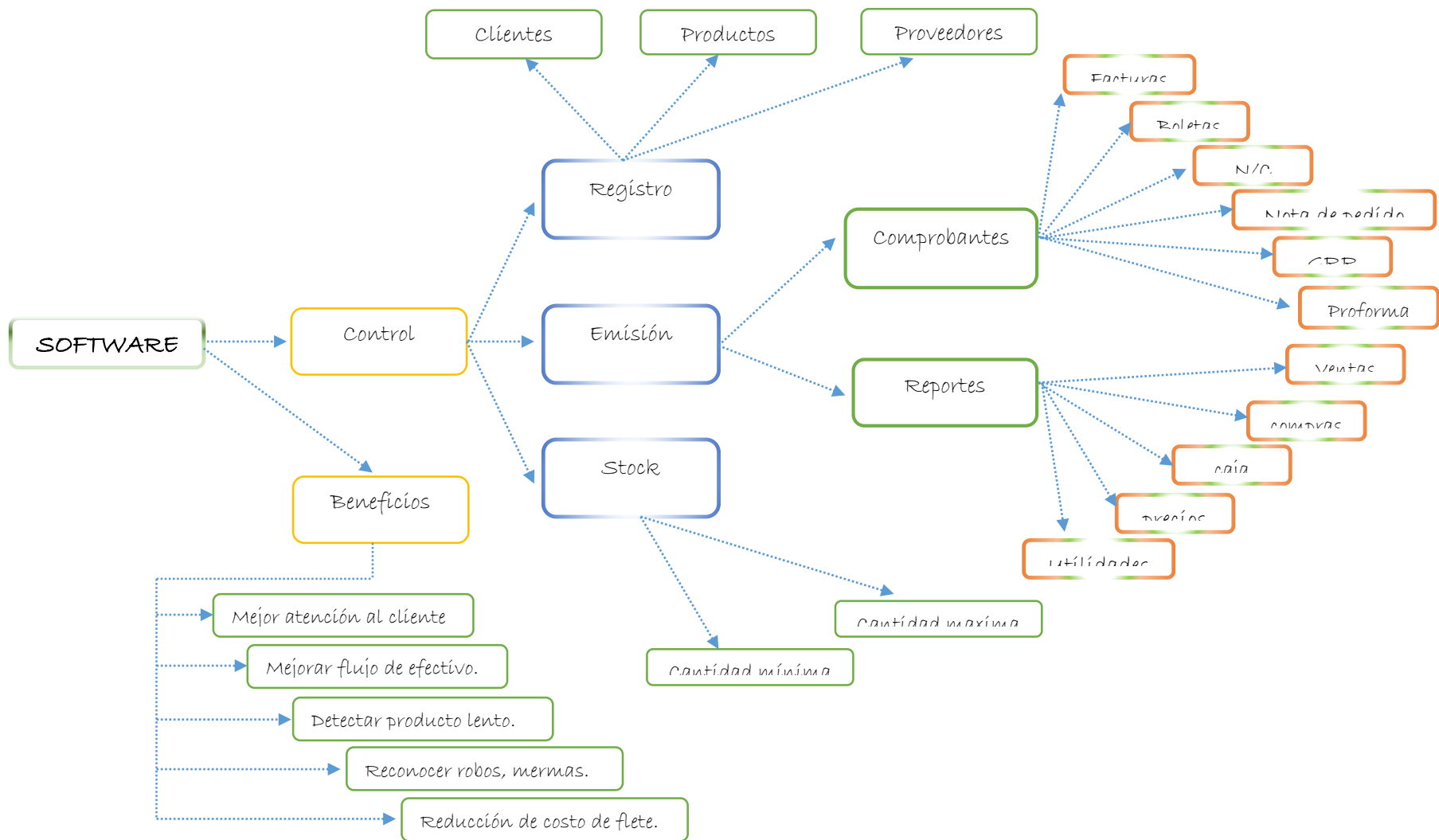


Figura 40: software de control de inventario

Etapa III: Procesos del Área de Almacén

En esta etapa se tratará de los procesos del área del almacén. Siendo que almacenar no es simplemente estar acumulando los productos prestos a salir a la venta, haciendo falta planes de la venta, compra, recepción y almacenamiento de la mercadería.

Además se tiene que tener en claro las funciones que le corresponde al jefe de almacén, para que este proceso se pueda cumplir con grandes resultados para la empresa.

El jefe de almacén es muy importante dentro de la empresa, ya que es el máximo responsable de todo lo que pasa en el área del almacén, es por ello que el jefe de almacén debe tener en claro sus tareas, solo así será posible optimizar la actividad de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL JEFE DE ALMACEN	
OBJETIVO:	Cumplir con sus respectivas funciones de acuerdo a su puesto, garantizando el cumplimiento de las políticas de la empresa.
RESPONSABLES:	JEFE DE ALMACEN
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• La dirección de las operaciones de entrada y salida de la mercancía. Lo cual incluye la supervisión de los procedimientos al manipular la mercadería en su recepción y expedición, el control de los pedidos al momento de alistar, así mismo al cargar a los vehículos para su entrega, además de controlar la calidad de los productos que ingresan al almacén.• La comprobación del cumplimiento de las órdenes de pedido, garantizando que los procedimientos planeados se ejecuten en el menor tiempo, con la calidad y la seguridad previstas.• La supervisión del personal a su cargo, para que se puedan cumplir con los procesos y objetivos de la empresa.• El control sobre el mantenimiento del almacén, para poder evitar errores y apresurar los procesos en la recepción de la mercadería y la preparación de los pedidos.• Determinar sobre los recursos que se deben utilizar, ya sean materiales o mano de obra.• controlar los stocks y las condiciones en las que éste se almacena, ya que tiene que tener conocimientos de la cantidad que posee la empresa. Así mismo puede decidir la ubicación de la mercancía en el almacén, lo cual tiene que tener en cuenta las características de los productos.	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por: Irma Díaz Fernández Juan Ipanaque Dávila	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR

Así mismo para la empresa FABRI SAC. La implementación de un manual de procedimientos, es de gran importancia para su crecimiento y desarrollo. Permitiendo llevar un mejor control de cada actividad realizada por los trabajadores de la empresa.

Este manual de procesos proporcionara fortaleza administrativa a la empresa, y proporcionara las herramientas necesarias para el buen desarrollo de las actividades.

Así mismo este manual está sujeto a los cambios que se realicen en un futuro por la empresa FABRI SAC., para poder mejorar día a día.

Tabla 45: Simbología del Flujoograma







SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Terminador	Representa el inicio y el fin de un proceso.
	Proceso	Se realizan en el procesamiento de la información ocasionando un cambio de valor.
	Documento	Informes e información con la forma de documentos de papel.
	Decisión	Identifica el momento de la toma de decisiones.
	Referencia de Página	Salida de secuencia y entrada a otra.
	Líneas de Flujo	Indica o señala la dirección de los flujos

Tabla 46: Manual de procedimiento- compra de mercadería

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	
PROCESO: COMPRA DE MERCADERÍA	
OBJETIVO:	Establecer los procedimientos que se deben seguir para la compra de la mercadería garantizando el cumplimiento de las políticas de la empresa.
RESPONSABLES:	Gerente - Contabilidad - almacenero - Proveedor
PROCEDIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - El almacenero identifica la necesidad de la compra y mediante un registro de verificación de existencias decide si elaborar o no una orden de compra en caso de ser elaborada, este documento es enviado al gerente, caso contrario continúa con sus actividades normales. - El gerente recibe la orden de compra, la misma que pasa por una revisión, a través de la cual se decide su aprobación, en caso de ser aprobada se autoriza su emisión y emite la orden de compra. - El gerente envía la orden de compra, lo cual debe escanear y enviar por correo al proveedor. - El proveedor deberá confirmar la recepción de la orden de compra, haciendo uso telefónico o vía internet, y enviar el pedido en el transporte especificado por el gerente. - La recepción de un pedido, se ejecutará solamente cuando haya existido una previa verificación de la factura con la orden de compra. - El almacenero enviara la factura y GRR al área contable. - El contador ingresara la factura al sistema, para luego archivar. 	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por:	
Irma Díaz Fernández	GERENTE GENERAL
Juan Ipanaque Dávila	ADMINISTRADOR

Flujograma Proceso de compra

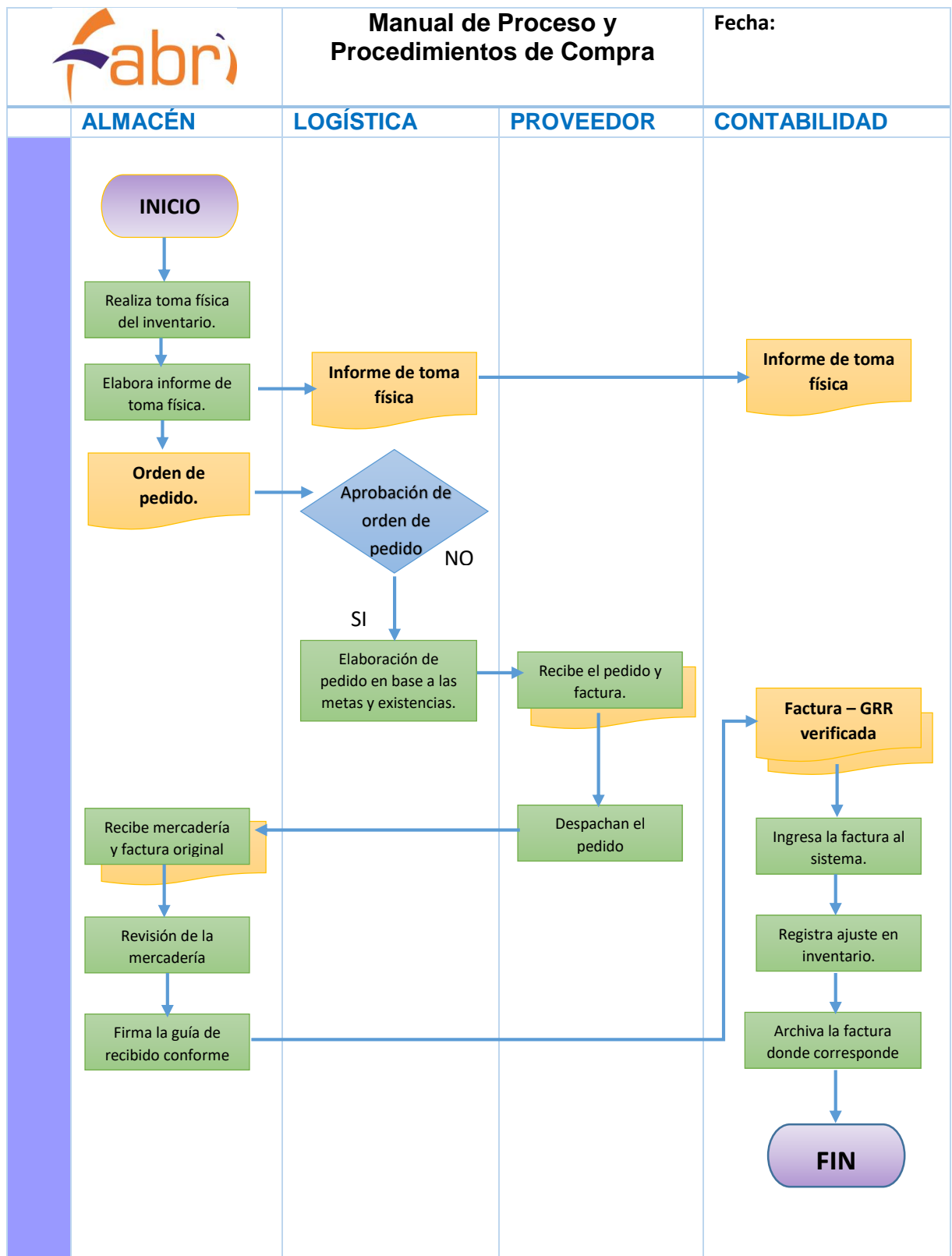


Figura 41: Flujograma Proceso de compra

Tabla 47: Manual de procedimiento- almacenamiento de mercadería

DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS	
PROCESO: ALMACENAMIENTO DE MERCADERÍA	
OBJETIVO:	Establecer los procedimientos que se deben seguir para el almacenamiento de la mercadería tomando en cuenta las políticas del negocio.
RESPONSABLES:	Gerente General - Contabilidad – Personal de Compras – Bodega.
PROCEDIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - El proveedor envía el pedido con su respectiva factura al área de almacén y estos se encargan de recibir la mercadería junto con la factura, a su vez ordenan al asistente de almacén que descarguen la mercadería. - El almacenero verifica la mercadería mediante la GRR, luego coloca la mercadería en su respectivo lugar, añadiendo precios y códigos. - En caso de no existir la GRR, se prohíbe la recepción de la mercadería. - El ingreso al almacén para el almacenamiento y la descarga de la mercadería, será autorizado solamente por el almacenero. - En caso de no coincidir las cantidades de la factura con la orden de compra, se debe comunicar inmediatamente al gerente para que solucione la irregularidad al proveedor. 	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por: Irma Díaz Fernández Juan Ipanaque Dávila	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR

Flujograma Proceso de compra

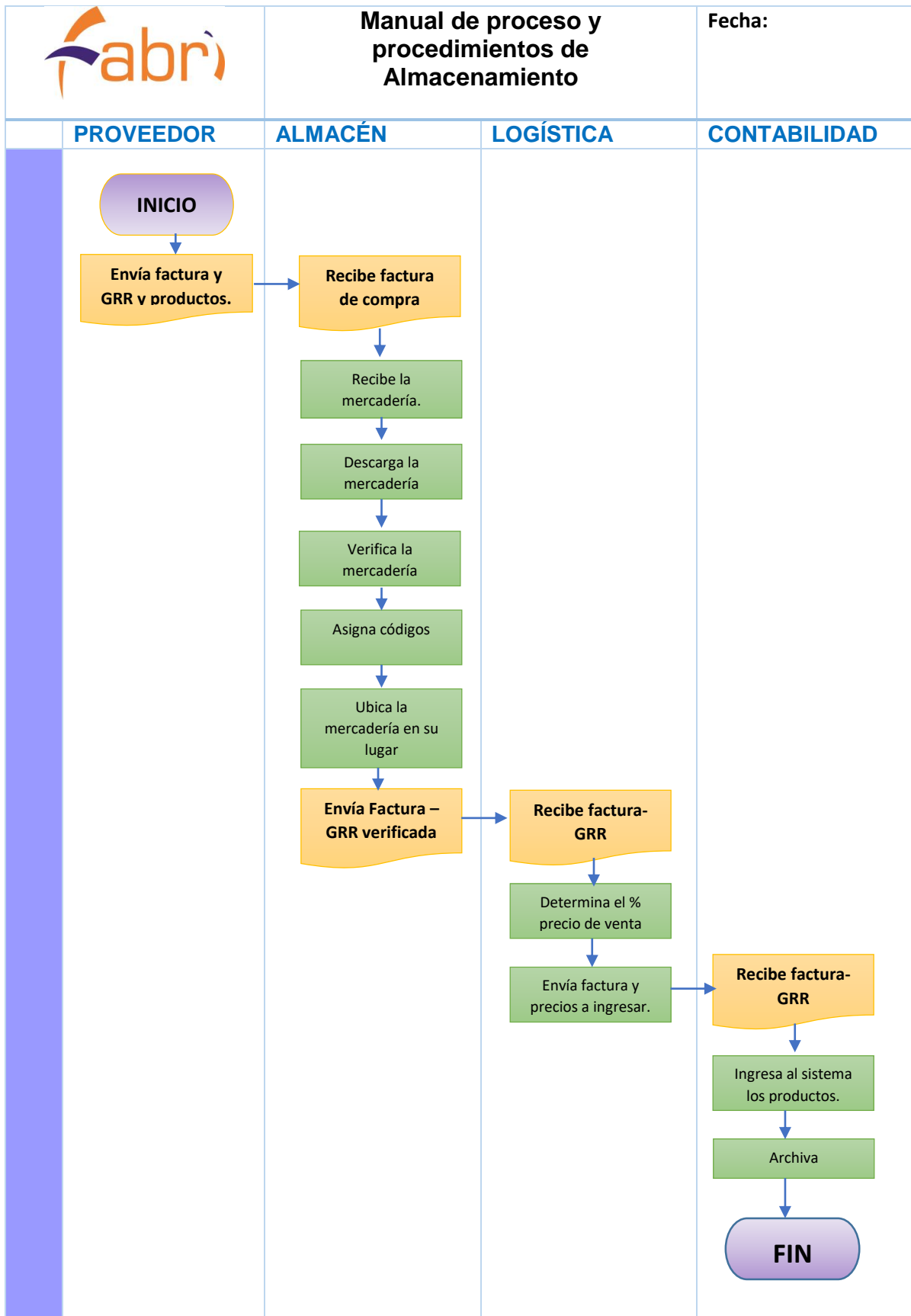
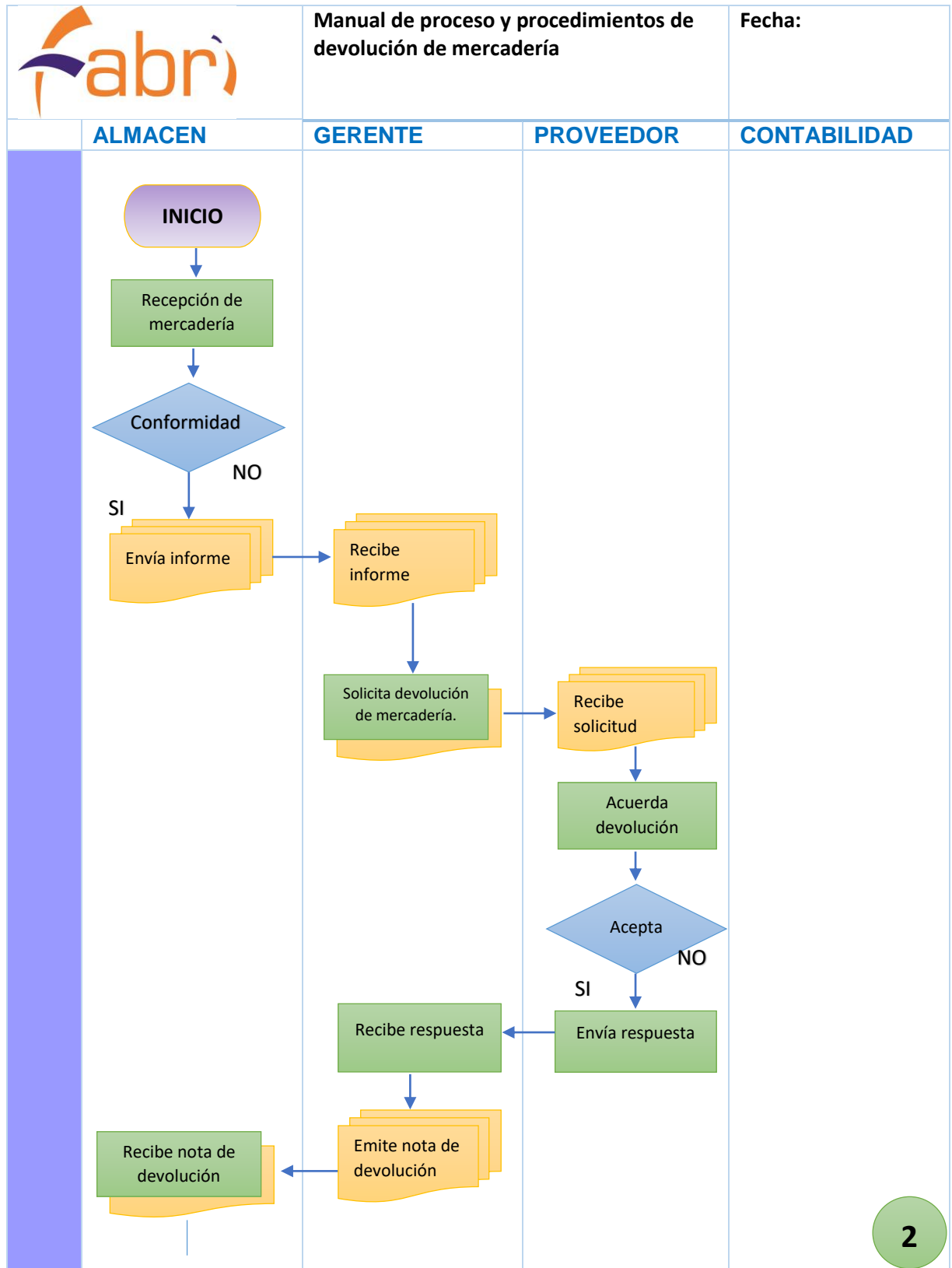


Figura 42: Flujograma Proceso de compra

Tabla 48: Manual de procedimiento- devolución de mercadería

DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS	
PROCESO: DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA	
OBJETIVO:	Establecer los procedimientos que se deben seguir para la devolución de la mercadería garantizando el cumplimiento de las políticas de la empresa.
RESPONSABLES:	Almacén – gerente- contabilidad
PROCEDIMIENTOS	
<p>-el almacenero se encarga de recepciona la mercadería, si no está conforme con la O/C, envía un informe al gerente.</p> <p>El gerente solicita la devolución o cambio, por tales motivos que se explica en el informe del almacenero.</p> <p>El proveedor analizara y llegara a un acuerdo, aceptando la devolución.</p> <p>El gerente emite una orden de devolución y así mismo da la orden al almacenero para él envió de la mercadería.</p> <p>El proveedor luego de recibir emite N/C, y la envía a la empresa.</p> <p>El contador se encarga de ingresarla al sistema y archivarla.</p>	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por: Irma Díaz Fernández Juan Ipanaque Dávila	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR

Flujograma Proceso de devolución de mercadería



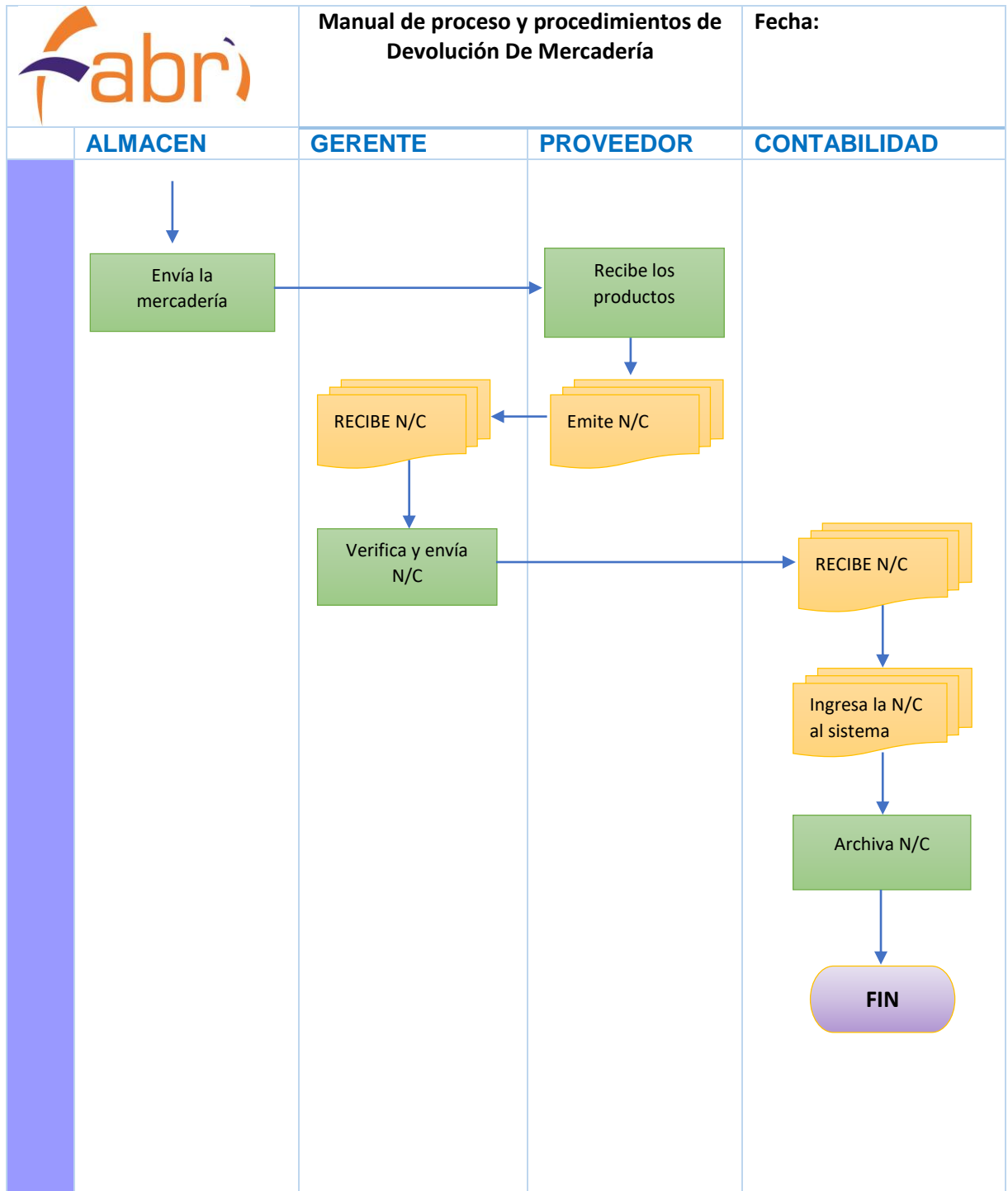


Figura 43: Flujograma Proceso de devolución de mercadería

Tabla 49: VENTA DE MERCADERÍA

DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS	
PROCESO: VENTA DE MERCADERÍA	
OBJETIVO:	Establecer los procedimientos que se deben seguir para la venta de la mercadería garantizando el cumplimiento de las políticas de la empresa.
RESPONSABLES:	Gerente General –Almacén –Ventas
PROCEDIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - El cliente hace su requerimiento y emite una orden de pedido la misma que es elaborada por el personal de ventas, así mismo debe consultar la forma de pago. - El cliente decide la forma de pago y le comunica al personal de ventas, quien se encarga de registrar la orden de pedido, la misma que será enviada al almacenero. - El almacenero recibe la orden de pedido y realiza el registro de verificación de existencias, si no existe los productos solicitados procede a comunicarle al personal de ventas quien será el encargado de informarle al cliente la inexistencia de productos, para que posteriormente se vuelva a emitir otra orden de pedido o emitir factura, boleta y/o GRR. - el registro de pedido será elaborada únicamente por el personal de ventas. - Toda orden de pedido deberá contener la forma de pago del cliente. - Todas las ventas efectuadas a contado y a crédito requieren de la aprobación del gerente general. - Las ventas a crédito deberán estar autorizada por el gerente general. 	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por: Irma Díaz Fernández Juan Ipanaque Dávila	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR



Manual de proceso de venta de mercadería

Fecha:

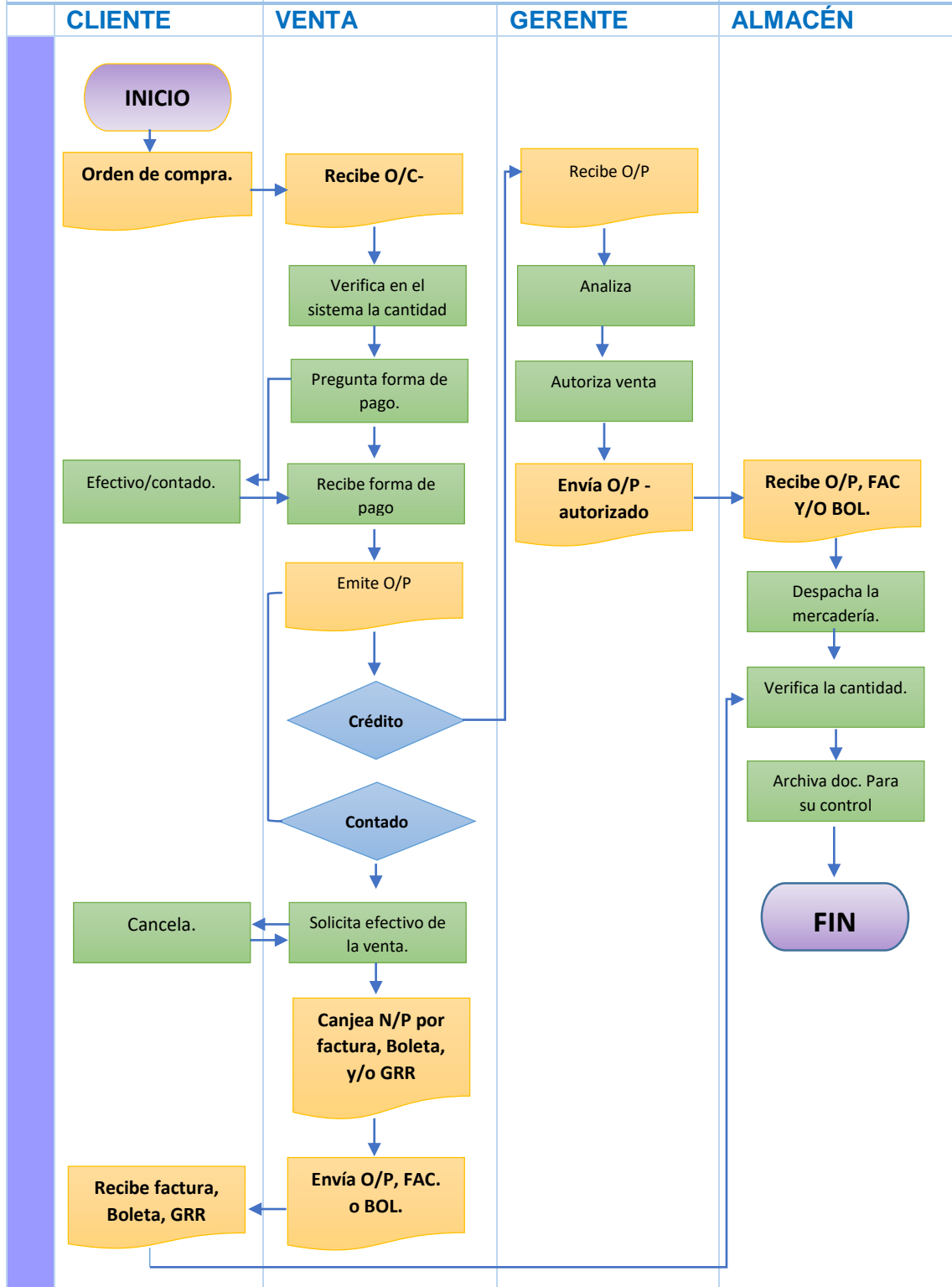


Figura 44: proceso de venta de mercadería

Tabla 50: PROCESO DE DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA

DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS	
PROCESO: PROCESO DE DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA	
OBJETIVO:	Establecer los procedimientos que se deben seguir para la devolución de la mercadería garantizando el cumplimiento de las políticas de la empresa.
RESPONSABLES:	Área de Venta– gerente General Almacén
PROCEDIMIENTOS	
<p>-El área de venta se encarga de la recepción de la mercadería, verifica que la mercadería a cambiar este en buen estado.</p> <p>-Ventas informara al gerente del cambio quien tomara la decisión del cambio del producto.</p> <p>-Ventas se encargara de emitir la N/C, y posterior a emitir nuevamente el comprobante de pago.</p> <p>-Almacén repone la mercadería al lugar que pertenece, y despacha la mercadería por el cual se realizó el cambio.</p>	
Elaborado por: Rosa Heredia Gastulo	
Aprobado por: Irma Díaz Fernández Juan Ipanaque Dávila	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR

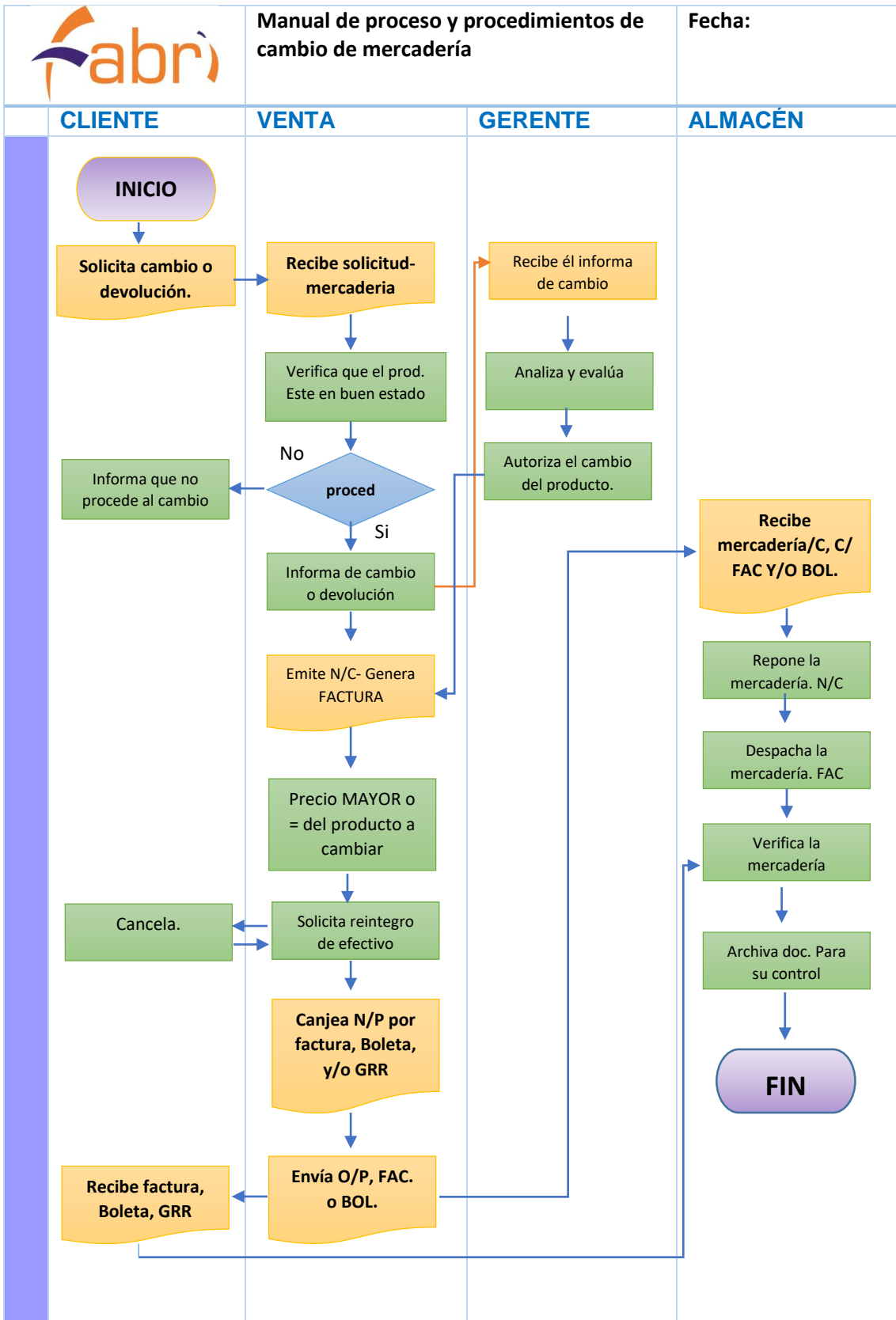


Figura 45: cambio de mercadería

Etapa IV: Capacitación al Personal de la Empresa

En la presente etapa se desarrollara la importancia de realizar capacitaciones al personal de la empresa.

En la actualidad varias empresas consideran la capacitación como un gasto innecesario; cuando en realidad se trata de una inversión que la empresa realizaría, para potenciar el desarrollo del personal y poder cumplir con los objetivos establecidos por la empresa.

La capacitación es de gran importancia, lo cual a la empresa le debe quedar en claro que es significativo capacitar a su personal de una forma constante y preciso para que ellos puedan conocer, planear y realizar sus labores al unísono con los demás trabajadores por lo que es necesario trabajar en equipo para poder sobresalir y tomar buenas decisiones.

Pasquel, S. (2017). "La intención es que los colaboradores se encuentren a la altura de los requerimientos que la empresa necesita, logrando satisfacer las necesidades actuales y futuras de la organización -y sus puestos de trabajo-. La idea es que las personas estén preparadas para llegar a ser competitivas en el mercado y lograr con éxito los objetivos empresariales".

La capacitación ayudara al personal en mejorar el rendimiento y aumentar la rentabilidad de la empresa, a alcanzar los objetivos que se plantea la empresa, ayuda a prevenir los accidentes en el trabajo, mejora la comunicación de trabajo en equipo, el personal se identificara con la empresa, convirtiéndose en un entorno de calidad.

Ventajas de la capacitación de personal:

- **Especialización.** Es aconsejable contratar a un personal para cada actividad a realizar, que contratar a uno para que luego se canse por el exceso de trabajo y se ausente de la empresa.

- **Actitud.** La mejor manera de trabajar es rodearse de un ambiente motivado, adaptativo y receptivo, caso contrario perjudicará el ambiente laboral.
- **Crecimiento.** Lo mejor es apostar al desarrollar las habilidades de los trabajadores, que ya conocen la forma de trabajar de la empresa, y que puedan ascender en la empresa, continuando con las metas establecidas.
- **Identificación.** La empresa debe ofrecer oportunidades de crecimiento y desarrollo, para que el equipo sea leal a la empresa y ponerse la camiseta y se pueda cumplir con los objetivos.
- **Rendimiento.** Saber de qué consiste y las actividades a desarrollar en un puesto, no sólo hace más sencillo el objetivo a alcanzar, sino que elevan el rendimiento de trabajo.
- **Superación de crisis.** Ninguna empresa capacitada y preparada se hunde ante una crisis. Los trabajadores sabrán perfectamente cómo actuar ante una situación de emergencia.

Se podrá aplicar con una buena comunicación entre las áreas, lo cual el líder debe motivar para que cada trabajador realice efectivamente sus labores, lo cual pueda producir grandes ingresos para la empresa. Se dice que cuando mayor sea el grado de formación y preparación del personal de la empresa, más alto será el rendimiento.

Por lo tanto la capacitación del personal debe ser razonable y en razón a determinadas necesidades que tiene la empresa, por ello la empresa debe contratar a un profesional especializado en el tema de control de inventario, lo cual deberá desarrollar su plan de trabajo de acuerdo a las necesidades de la empresa, esta capacitación se deberá desarrollar una vez implementado el software de control de inventario.

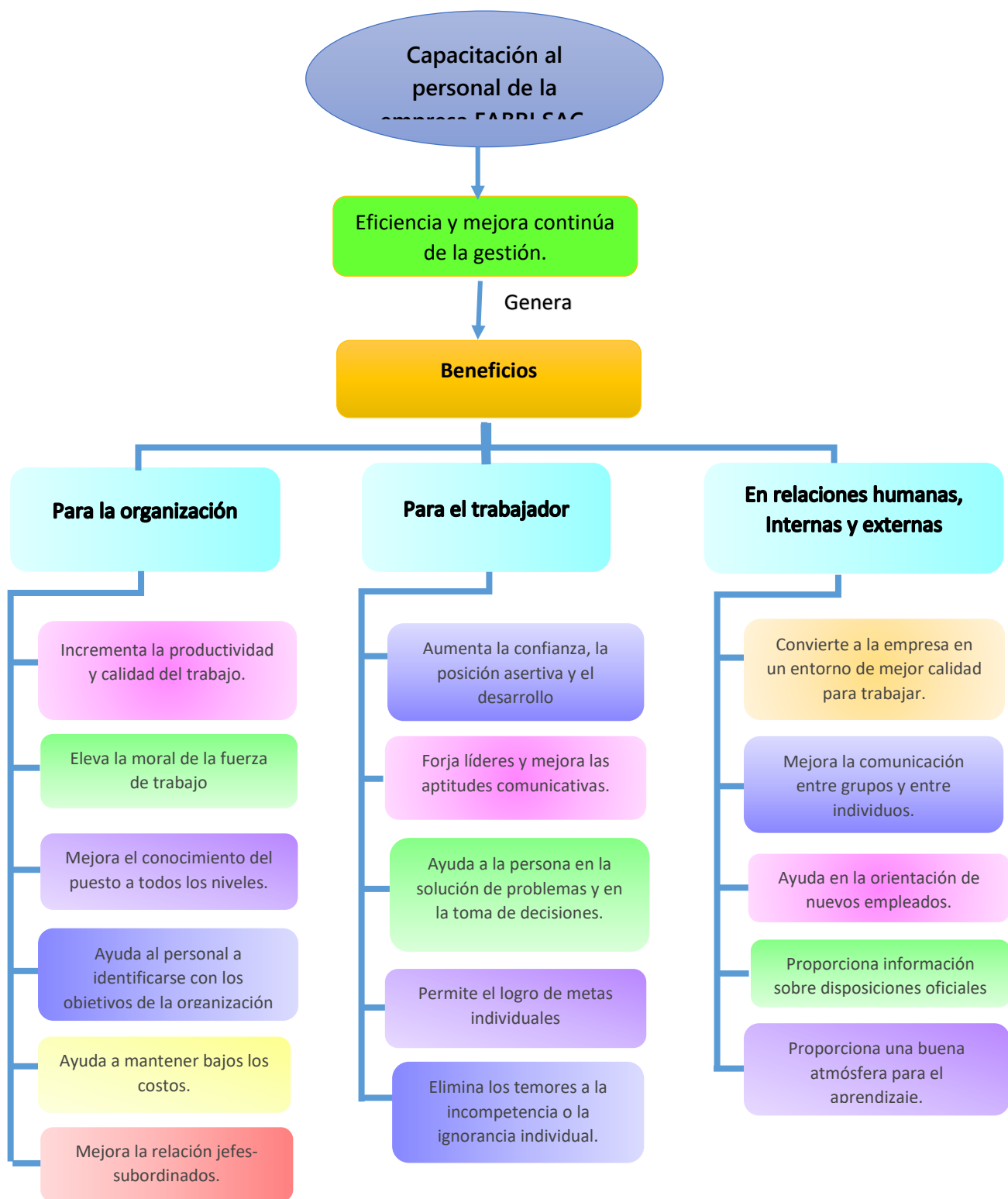


Figura 46: capacitación

Etapa V: Supervisión

En la actualidad, las empresas requieren, contratar personal capaz de producir en altos niveles de productividad, desarrollándose en un ambiente motivador. La empresa debe establecer metas individuales, como un objetivo, para que cada trabajador lo logre con sus propios esfuerzos.

Es por ello que la empresa debe supervisar al personal y desempeño de sus funciones,

Hernandez, A.(2010). "La Supervisión es la constante observación, identificación, análisis y registro de todas y cada una de las actividades que se llevan a cabo en un dentro de un área de trabajo específica. Incluye un proceso de compilación de la información sobre cada uno de los aspectos de los proyectos diseñados para el logro de objetivos, asegurando el los avances de todas las actividades realizadas por los integrantes del equipo de trabajo, (...)".

Siendo para la empresa, el supervisor debe ser un elemento clave para la misma, ya que de él depende verificar evaluar y conocer a los trabajadores, su calidad del trabajo, su rendimiento y su moral de cada uno de ellos.

Así mismo cabe indicar que la supervisión es muy importante para el proceso administrativo, lo cual ayuda a cumplir con los objetivos de la empresa, proporcionando información útil, cumpliendo con los propósitos de la supervisión:

1. Analizar la situación de la empresa y de su avance.
2. Verificar si los recursos de la empresa se están utilizando correctamente.
3. Identificar si el sistema, presenta problemas, para que se pueda solucionar.
4. Cerciorar que las actividades se realicen adecuadamente y en el menor tiempo.

Así mismo al realizar frecuentemente la supervisión al personal contratado, debe respetarse, y escuchar opiniones ya que todos tienen deferentes puntos de vista, lo cual pueden ayudar a tomar buenas decisiones, así mismo aunque el administrador (supervisor) no esté de acuerdo con algunas opiniones.

Se debe tratar los temas en la cual cada trabajador se sienta importante, y lo que al comprometerse, siendo ello que debe tener en cuenta sus opiniones y sugerencias a mejorar, para que el personal trabaje mejor en las actividades que ellos ayudaron al decidir.

La empresa debe alentar al personal a que siga opinando y realizando las sugerencias ya que ellos están involucrados tanto en el despacho, como atención al cliente directamente. Además de cumplir con los objetivos de la empresa que son:

- a) Mejorar el rendimiento de los trabajadores.
- b) Conseguir una adecuada rentabilidad al implementar las actividades.
- c) Capacitar constantemente a los empleados de manera integral.
- d) Monitorear las actitudes de los trabajadores.
- e) Contribuir a mejorar las condiciones laborales.

Además se debe evaluar el desempeño de cada trabajador, dando a conocer al gerente, si cada trabajador está cumpliendo con los procesos y funciones que la empresa cuenta, para cumplir con los objetivos, siendo ello esencial para saber si merece un ascenso, aumento, o se debe hablar personalmente con el trabajador para saber los motivos que le impiden a desempeñar bien sus labores

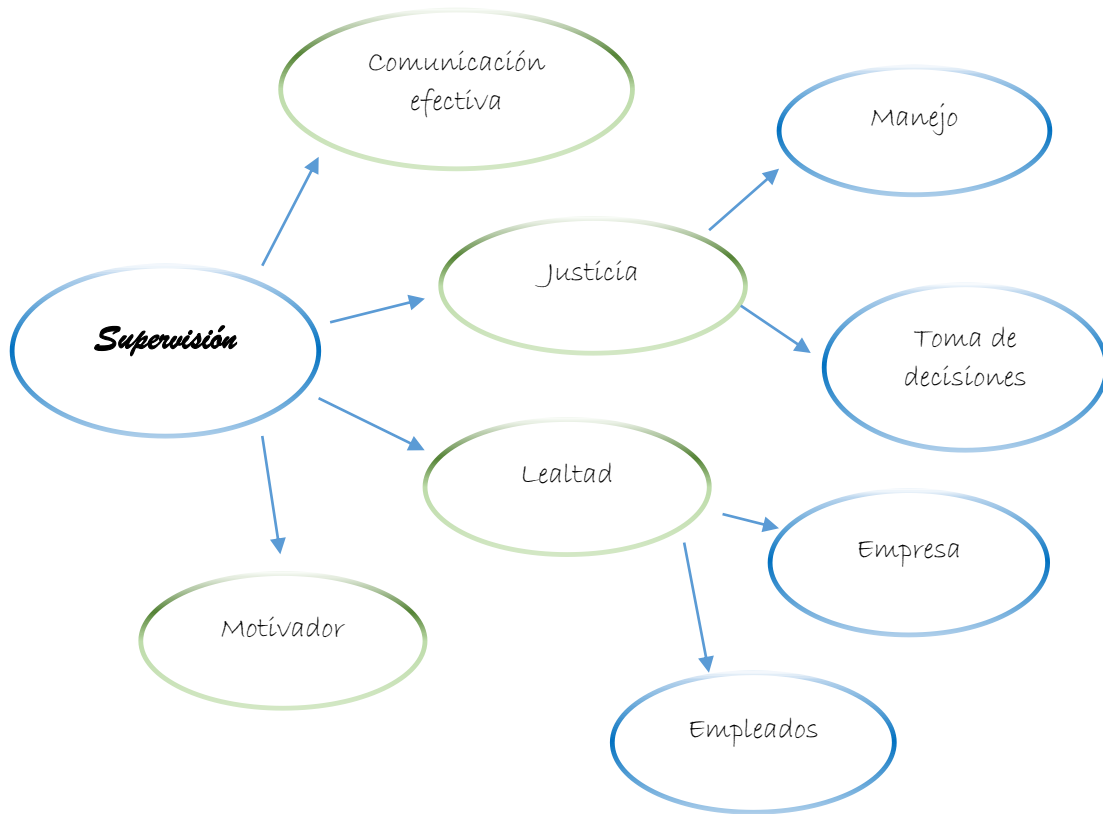


Figura 47: supervisión

Figura 48: propuesta

Tabla 51 Descripción de Actividades etapa I y II

ETAPA I: TOMA FÍSICA DE INVENTARIO -----				ETAPA II: SOFTWARE											
POLITICA	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES A EJECUTARSE	TIEMPO								RESPONSABLE	MATERIALES	INDICADOR		
			Febrero				Marzo								
			1	2	3	4	1	2	3	4					
La Toma física de las mercaderías como base fundamental el ingreso de datos de base de datos del sistema computarizado e implementarlo.	Motivación por medio de compartir de un break al personal para explicar se llevará a cabo el conteo físico de las mercaderías de la empresa.	1. Compartir y explicar la necesidad de un control de inventario para la empresa.	X										gerente de la empresa	lonche	Buscando mejorar la rentabilidad de la Empresa
		2. Programar la toma física; Entregar documentación; cronograma de actividades; Realizar Inventario físico; Generar informes y presentar.		X	X	X								Trabajadores responsables de la ejecutar la actividad.	
	3. Presentar al gerente y administrador las funciones del sistema e implementación.						X						ING. de elaboración del sistema de control.	Funcionamiento del control del Inventario.	
	4. Llenado de toda la base de datos en el sistema con la información del inventario físico: productos, clientes, proveedores.								X	X	X		Especialista sistema del control de inventario	Material del inventario físico, y base de datos del sistema anterior.	

Tabla 52: Descripción de actividades etapa III, IV y V

ETAPA III: PROCESOS DEL AREA DE ALMACEN ---- ETAPA IV: CAPACITACIÓN AL PERSONAL -----ETAPA V: SUPERVISION										
			TIEMPO							
			Abril							
POLITICA	ESTRATEGIAS	TEMAS DE CAPACITACION	1	2	3	4	RESPONSABLE	MATERIALES	INDICADOR	
En toda empresa es relevante capacitar a su personal de una forma constante y oportuna para que puedan conocer, planear para realizar sus actividades y generar grandes estándares de calidad y tomar buenas decisiones, además de contar con los procesos respectivos para que puedan cumplir correctamente sus labores.	Reuniones según la necesidad a desarrollar.	5. Importancia al aplicar los Procesos en el área de almacén.	x				Especialista	Material de capacitación.	Mejora en la atención al cliente.	
		6. Necesidad de aplicar los procesos								
		7. Importancia de un Control de Inventario.		X	x			Especialista	Material de capacitación.	Crecimiento y progreso de la empresa
		8. Porque y para que de Implementar un Control de inventario								Capacitación continúa.
		9. Funcionamiento del control de inventario computarizado.		x	x			Especialista	Equipo de cómputo.	Trabajadores actualizados.
		10. beneficios de la supervisión: Propuesta en marcha					x	Directivos	Material audiovisual, computadora.	Opinión/ trabajo en equipo.

3.3.11. Plan de Trabajo

Tabla 53: Etapas de investigación

ETAPAS DE INVESTIGACIÓN													
N°	Actividades	Tiempo											
		mes 1				mes 2				mes 3			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Elaboración de actividades para la toma de inventario físico.	■	■	■	■	■							
2.	Software de control de inventario -a Implementar.						■						
3.	Funciones del área de almacén.							■	■	■			
4.	Capacitación al personal.											■	■
5.	Supervisión continuamente.												■

Fuente: elaboración propia

3.3.12. Impacto

La implementación del control de Inventarios obtendrá un gran impacto en FABRI SAC, por cuanto ayudara a nuestro personal, clientes y proveedores a mejorar esencialmente en ambientes tanto sociales como económicos:

Reducir las pérdidas de mercadería porque se podrá identificar de manera inmediato cuando esta situación ocurra.

Minimizar el desorden del almacén, fomentando a encontrar la mercadería de una manera rápida y eficiente.

Contar con personal capacitado y confiable, aptos conforme con las actividades a las cuales están autorizados.

3.3.13. Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta

Con el propósito de garantizar y asegurar la ejecución de la propuesta según lo programado para el cumplimiento de los objetivos planteados, se deberá realizar un monitoreo del cumplimiento de la implementación del modelo de control interno para inventarios.

El proceso de seguimiento y evaluación permanente, nos permitirá anticipar eventualidades que se puedan presentar en el camino, a fin de implementar correctivos a través de acciones que aseguren el cumplimiento de los objetivos.

Las preguntas que a continuación se explican contribuirán con el cumplimiento de este trabajo:

Tabla 54: Previsión de la implementación de la Propuesta

PREGUNTAS	PLAN DE EVALUACIÓN
1. ¿Qué evaluar?	Si la propuesta está aportando al implementar el sistema de control de inventarios y mejora de la rentabilidad al final del periodo.
2. ¿Por qué evaluar?	Si es necesario para realizar correctivos a tiempo en el control, registro y valoración para que la rentabilidad se incremente
3. ¿Para qué evaluar?	Para verificar el cumplimiento de políticas y actividades de control de inventarios.
4. ¿Quién evalúa?	Gerente empresa FABRI SAC
5. ¿Cuándo evaluar?	Después del período de implementación del sistema de control inventarios, evaluar constantemente, de forma diaria y semanal de forma periódica
6. ¿Cómo evaluar?	Mediante la aplicación de Indicadores de Rotación de Inventarios.
7. ¿Cuáles son las fuentes de información?	Personal de Contabilidad y almacén.
8. ¿Con qué instrumentos evaluar?	Documentos y registros facilitados desde Contabilidad y almacén.

3.3.14. Toma física (muestra)

En las empresas siempre es necesario realizar la toma física de los inventario, con el propósito de saber si es necesario mejorar y/o implementar algunas políticas o procesos, para así disminuir las perdidas, como deterioros, mermas, o robo hormiga.

Tabla 55: muestra de toma física

ítems	productos	U/M	cantidad según sistema	cantidad según toma física	observaciones
01	cemento	bolsa	2386	2306	80 bolsas mojadas
02	sika 1	galón	80	60	20 gln están vencidos
03	pintura de trafico	balde	35	25	faltaban 10 galones
04	fierro corrugado sider Perú 1/2"	varilla	580	530	falta 50 varilla de 1/2"
05	zapatos delta plus	par	5	0	5 pares la plantilla estaba en mal estado
06	barra de construcción gerdau 1/2"	varilla	530	580	sobran 50 varilla de 1/2"

Fuente: elaboración propia

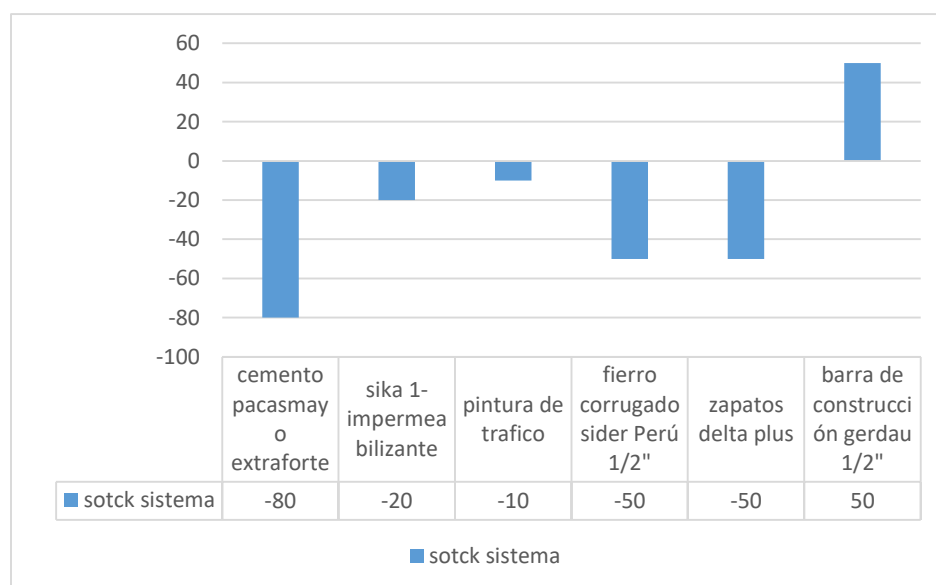


Figura 49: muestra de toma física

Tabla 56: Productos faltantes

Ítems	Productos	U/M	Cantidad	Precio Según Compra	Precio Según Venta	Total Según Compra	Total Según Venta	Total Ganacia
01	fierro corrugado sider Perú 1/2"	varilla	50	25.16	27.78	1,258.00	1,389.00	131.00
02	pintura de trafico	balde	10	18.50	35.00	185.00	350.00	165.00
						1,739.00		

Tabla 57: Productos deterioro y/o vencimiento

Ítems	Productos	U/M	Cantidad	Precio Según Compra	Precio Según Venta	Total Según Compra	Total Según Venta	Total
01	cemento	bolsa	80	21.21	24.50	1,696.80	1,960.00	263.20
02	sika 1	galón	20	14.85	22.00	297.00	440.00	143.00
03	zapatos delta plus	par	5	98.99	145.00	494.95	725.00	230.05
						3,125.00		

Tabla 58: Productos sobrantes

Ítems	Productos	U/M	Cantidad	Precio Según Compra	Precio Según Venta	Total Según Compra	Total Según Venta	Total
01	barra de construcción gerdau 1/2"	varilla	50	23.61	26.17	1,180.50	1,308.50	128.00
total de productos sobrantes							1,308.50	

Tabla 59: Resumen de pérdida

Productos Faltantes	1,739.00
Productos Deteriorados	3,125.00
Productos Sobrantes	1,308.50
Total	3,555.50

Se realizó el conteo físico por parte de la tesista, y un trabajador de la empresa (apoyo), lo cual se tomó muestra de algunos productos que cuenta la empresa, lo cual dio como resultado que la empresa está generando pérdidas, como productos que al parecer envían erróneamente, dando un material por otro, así mismo por falta de orden en la mercadería, los productos se deterioran, o no tienen control de la fecha de vencimiento. Según los cuadros n° mostrados se muestra un pérdida de S/ 3, 555.50. Demostrando con ello que en el área de almacén no supervisan la mercadería, siendo ello que la empresa necesita implementar sistemas para que pueda controlar la mercadería, en el proceso pueda tomar buenas decisiones en relación a la mercadería a adquirir.

3.1.1. Recursos

Humanos:

El personal de la empresa FABRI S.A.C., será capacitado para llevar el manejo del sistema de Control de Inventario, por un profesional calificado para enseñar el manejo de este sistema.

Tecnológico:

Se deberá adquirir 1 computadora

Procesador : Intel® corel (TM) i3-6006U CPU 2.00GHz 2.00GHz

Memoria instalada: 8.00GB (7.88 GB) utilizable)

Tipo de sistema: sistema operativo de 64 bits, procedor x64

Financiero:

La implementación del software tiene un costo aproximadamente de S/ 7,200.00 que será financiado por el gerente propietario de la empresa FABRI S.A.C.

Instalaciones

La presente propuesta se realizó en la empresa FABRI S.A.C., que está ubicado en la avenida Pakamuros N° 2443 de la Provincia de Jaén, departamento de Cajamarca, la cual tiene por actividad comercial la Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción.

3.1.2. Presupuesto

Tabla 60: presupuesto- Bienes

Detalle	U.M.	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
software de Control de Inventario	Unid.	1	7,200.00	7,200.00
Computadora	Unid.	1	1,200.00	1,200.00
Maquina etiquetadora	Unid.	1	450.00	450.00
Papel bond	Millar	3	13.00	39.00
Resaltador	Unid.	4	3.00	12.00
Lapiceros	Unid.	12	1.00	12.00
Folder manila	Unid.	10	0.60	6.00
Papel para maquina etiquetadora	Roll.	8	10	80.00
Total				8,999.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 61: presupuesto - servicios

Detalle	U.M.	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Capacitación a trabajadores	horas	15		450.00
Internet	horas	12	1.00	12.00
Sub Total				462.00

Fuente: Elaboración Propia

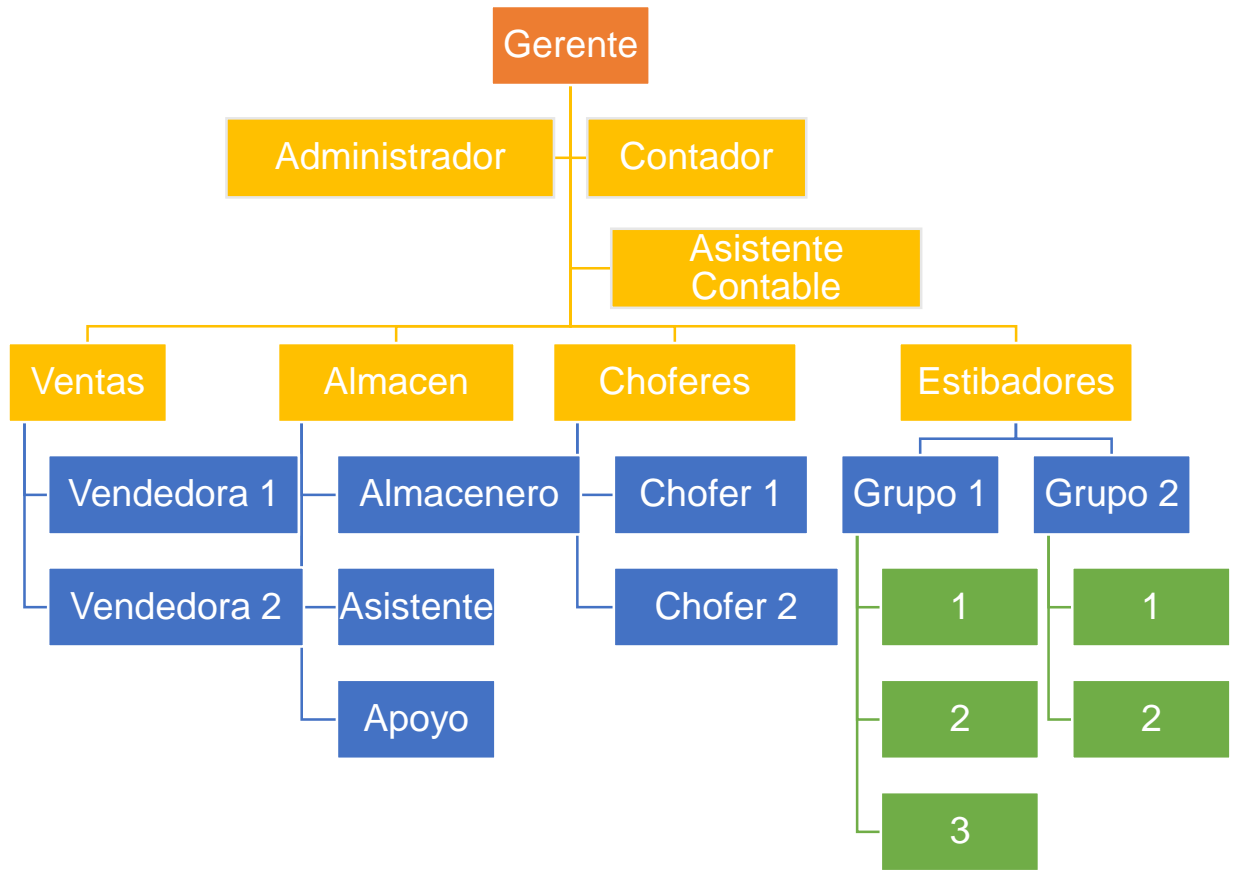
Tabla 62: presupuesto Bienes y Servicios

Rubro	Importe
Bienes	8,999.00
Servicio	462.00
Total	9,461.00

Fuente: Elaboración Propia

El gasto total obtenido de bienes y servicios es el siguiente **S/ 9,461.00**.

3.1.3. Estructura Organizativa



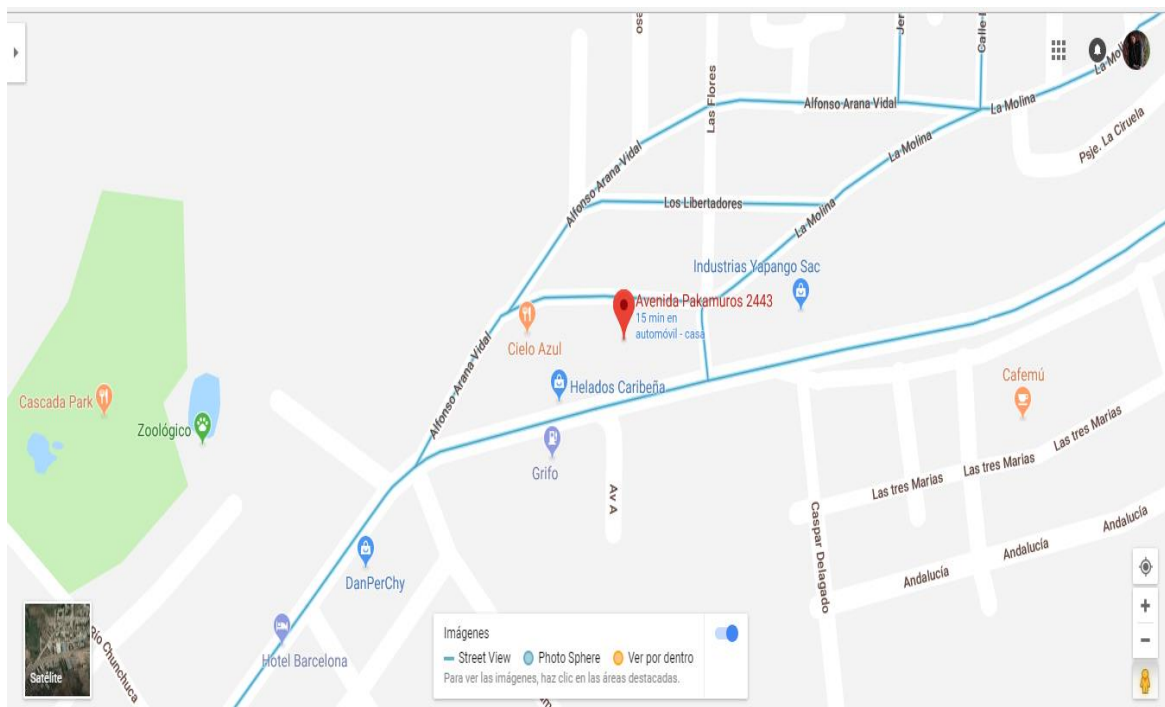
Estructura Organizativa de la empresa.

3.1.4. Historia

En el mes de Mayo del 2007, se constituye la empresa FABRI S.A.C., tal como registra en los Registros Públicos, Socia integrado por la Sra. Irma Díaz Fernández, fundada en la Cal. Villanueva Pinillos n° 1133, de la ciudad de Jaén, era una pequeña tienda dedicada a la venta de artículos de ferretería y materiales de construcción, con un capital de s/ 50,000.00 dividido en 50000 acciones de s/ 1.00 cada una, suscritas y pagadas totalmente.

Posteriormente trasladándose a la av. Pakamuros N° 1681, lo cual solo viene a utilizándose actualmente como almacén, así mismo la empresa adquirió su local propio en el año 2017, valorizado por 1.000.000.00, que está ubicado en la av. Pakamuros 2443- Distrito Jaén, Departamento Cajamarca, donde viene hacer la tienda principal. La empresa cuenta con 16 Trabajadores.

Ubicación: Plano Satelital de la dirección de la empresa



Vista Satelital de la dirección de la empresa.



Frontis del portal de la empresa

3.1.5. Objeto social

La empresa FABRI S.A.C., tiene como objeto social dedicarse a los siguientes:

Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción.

Alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles.

Transporte de carga por carretera.

Además podrá dedicarse a cualquier otra actividad a fin, anexa, conexas y/o complementaria con las mencionadas.

3.1.6. Misión

Somos una empresa, dedicada a la venta de al por mayor en materiales de construcción y artículos de ferretería.

Gestionamos las necesidades del cliente brindando soluciones integrales, con tecnología de vanguardia, innovación y recursos humanos identificados con la empresa y sus valores.

Así mismo generamos alianzas estratégicas con nuestros proveedores y clientes, nos encontramos ubicados en la Av. Pakamuros N° 2443 Provincia de Jaén departamento de Cajamarca.

3.1.7. Visión

Convertirnos en una empresa líder en el mercado de la provincia de Jaén, extender alianzas estratégicas, para seguir brindando soluciones efectivas a las necesidades de los clientes, en un marco de continuo crecimiento y desarrollo de la empresa y de quienes la conforman.

3.1.8. Valores

La empresa FABRI S.A.C., busca constantemente responder a los valores fundamentales de:

Responsabilidad y liderazgo

Respeto y confianza

Trabajo en equipo.

Vocación de servicio

3.1.9. Matriz FODA

Tabla 63

FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">- La empresa es reconocida- Calidad de productos- Precios justos- Experiencia en el rubro- Buena cartera de clientes	<ul style="list-style-type: none">- Falta de control de inventarios de la mercadería- Indefinición de las funciones de los trabajadores- Escasa capacitación a los trabajadores
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- Excelente calificación crediticia- Constitución de consorcio y constructoras- Incremento de edificaciones	<ul style="list-style-type: none">- Competencia desleal- Incremento de los precios- Inflación

Fuente: elaboración propia.

CAPITULO IV
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Una vez elaborado la investigación y de haber realizado un adecuado análisis del control de inventario y rentabilidad de la empresa FABRI SAC, y desarrollar la propuesta de un sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad, se pone en consideración algunas conclusiones.

Al ser evaluada por expertos en el tema, se llegó a la conclusión que la empresa que los puntos a ser evaluados en la presente PROPUESTA se encuentra en la categoría de adecuada y muy adecuada, concluyendo que la propuesta de sistema de control de inventario si es APLICABLE, para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Además con el desarrollo de la presente investigación y el resultado que se obtuvo de la validación en un valor de 0.773 del alfa de cronbach de validez del instrumento aplicado a los trabajadores de la empresa, al igual que da como resultado que el sistema de control de inventario presenta un nivel deficiente, por ello es necesario la implementación de un nuevo sistema SICSE, ya que tiene las opciones que la empresa necesita para tener resultados óptimos.

Dio como resultado que el personal de la empresa FABRI SAC. no cuenta con capacitaciones, lo cual que desarrollan sus actividades en base a sus conocimientos que van adquiriendo en el transcurso de sus labores. Indicando también que no cuenta con un manual de procedimientos, por lo que ellos no verifican la mercadería al momento de ingresar, y al momento de entregar lo hace el personal de jefe de almacén, el área de ventas, o asistente contable. Así mismo la empresa no realiza conteos físicos de la mercadería, indicando que no tienen conocimiento de cuanto de mercadería tiene la empresa.

Así mismo se evaluó la rentabilidad de la empresa, lo cual se determinó que presenta problemas ya que dio como resultado un nivel regular, existiendo la necesidad de ejecutar la propuesta para poder mejorar, cumpliendo con los objetivos, metas y estrategias de la empresa

Se dio como resultado del cuestionario que la empresa a veces cuenta con un plan estratégico para aumentar las ventas siendo el 38% como resultado, además que los precios, promociones sería beneficioso en relación con la competencia, y aumentaría la rentabilidad.

De tal manera se analizó los estados financieros de la empresa que representa el año 2017-2016, dando como resultado que la empresa presento una disminución en relación a las utilidades que se genera, así mismo se indica en el ratio financiero del activo total dio como resultado que la empresa en el año 2017 solo tuvo una ganancia de S/0.02 disminuyendo a comparación que en el año 2016 fue de 0.07, por cada sol invertido. De igual manera en el ratio de rotación nos indica que la mercadería demora 37 días en rotar. Y en el cuestionario realizado al gerente, nos informa que no toma decisiones en base a los estados financieros, lo cual indica que no conoce que puntos debe analizar para el beneficio de la empresa.

4.2. Recomendaciones

Luego de la evaluación y conclusión de la investigación se considera prudente plantear las siguientes recomendaciones:

Implementar un software de control de inventario llamado SICSE ver. 05, que cuenta con las características que la empresa necesita para un correcto control, permitiéndole a la empresa FABRI S.A.C., obtener información con los datos exactos, y el stock verdadero que posee la misma, así como las actualizaciones constantes de productos, que ayude al logro de sus objetivos establecidos.

Implementar un sistema de un control de inventario, para tener control de la cantidad de mercadería que posee la empresa, así mismo la clasificación de los productos con su respectivo código de barras, para mantener de forma ordenada los productos, facilitando de esta manera que el gerente pueda tomar buenas decisiones, además de brindar una atención eficiente.

Implementar procesos para el control de la mercadería, facilitando la tarea al personal del almacén, lo cual les permitirá saber con exactitud cuáles serían los procesos para la recepción, despacho, devolución de la mercadería.

Realizar capacitaciones al personal con respecto al control de inventario, y otros temas, realizado por especialistas, lo cual la empresa va a obtener beneficios, para que el personal se sienta identificado con la empresa, tengan buena comunicación, puedan solucionar problemas o aportar con soluciones, y puedan desarrollarse.

Además es de gran importancia rescatar que la propuesta al ser validada por expertos, llegando a la conclusión que puede ser APLICADA, al realizar dicha aplicación en la empresa se evalúe el proceso para poder en futuro recomendarla como ÓPTIMA para aplicarla a otras empresas que tengan el mismo índole de objeto social y comercial.

La empresa debe implementar un plan de estrategias, lo cual dentro de ello promocionar los productos de la empresa, y en el tema de los precios estar de acorde con el mercado, para que la mercadería pueda tener más rotación, siendo con ello la satisfacción del cliente y mejora en la rentabilidad de la empresa.

Así mismo es de gran importancia rescatar que la propuesta al ser validada por expertos, lo cual se llegó a la conclusión que puede ser APLICADA, por ello al realizar la aplicación de la propuesta en la empresa tenga una evaluación durante el proceso para poder en un futuro recomendarla como ÓPTIMA y poder aplicarla a otras empresas con el mismo rubro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- Afonso, E. (20 de febrero de 2013). *NORAY*. Obtenido de <https://www.noray.com/blog/la-importancia-de-realizar-inventarios-en-nuestra-empresa/>
- Asto Mariños, L. Z., & Briones Rolando, C. S. (2016). *“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISBRI S.A.C. DE LA CIUDAD DE CHOCOPE, AÑO 2016”*. trujillo.
- Bautista, D. A. (Segunda Quincena de Diciembre 2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial N.º 341* .
- BRENES, P. (2015). *TECNICAS DE ALMACEN*. MADRID: EDITORIAL EDITEX SA.
- BUENOS NEGOCIOS*. (12 de SETIEMBRE de 2013). Obtenido de <http://www.buenosnegocios.com/10-beneficios-llevar-inventarios-n541>
- Cabos Salas, A. (2017). *ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES ENELVER S.A.C., TUMBES 2017*. trujillo.
- Castro, J. (21 de 10 de 2014). *Beneficios de un sistema de control de inventarios*. Obtenido de Blog Corponet: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>
- castro, J. (2014). Sistema de Control de Inventario. *Corponet*.
- Castro, J. (29 de 05 de 2015). *6 Consejos para aumentar la rentabilidad de tu empresa*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/6-consejos-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-empresa>
- Castro, J. (07 de 11 de 2017). *Blog Corponet*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios-infografia>
- Castro, J. (7 de 10 de 2017). *Blog Corponet*. Obtenido de Beneficios de un sistema de control de inventarios: INFOGRAFÍA: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios-infografia>
- conexionesan*. (20 de 04 de 2016). Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/04/que-tienen-en-comun-las-empresas-con-crecimiento-rentable/>
- ConnectAmericas*. (2014). Obtenido de <https://connectamericas.com/es/content/la-importancia-del-control-de-inventarios>
- CORDERO RONQUILLO, K. Y., & CASTILLO ARRIOLA , C. M. (2016). *“EL CONTROL INTERNO COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN IMEDCORP S.A.”*. GUAYAQUIL-ECUADOR.
- Cordova Huillca, Z., & Andrada Janampa, B. V. (2017). *Control de Inventarios y su Incidencia en los Estados Financieros de la Empresa Comercial M&Q E.I.R.L.”*. lima.

- de Benavides Gabernet, P. (12 de 09 de 2012). *NOVA BELLA*. Obtenido de <https://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>
- ENTREPRENEUR*. (20 de 01 de 2011). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263955>
- FEMXA, M. (18 de 10 de 2018). *CURSOS FEMXA. ES*. Obtenido de <https://www.cursosfemxa.es/blog/desarrollo-profesional/metodo-abc-clasificacion-productos>
- FLORES CABELLOS, J. D. (2016). *SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA F & C E.I.R.L. TRUJILLO, 2016*. Trujillo.
- G., Y. L. (2014). *PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO DE STOCK DE SEGURIDAD PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA, REPUESTOS E INSUMOS DE LA EMPRESA BALGRES C.A. CAMURI GRANDE*.
- HERNANDEZ SAMPIERI, R., FERNANDEZ COLLADO, C., & BAUSTISTA LUCIO, M. D. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION- 5TA EDICION*. MEXICO: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernandez Zambrano, A. (10 de 05 de 2010). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/principios-de-supervision-y-el-supervisor/>
- López, S. (2016). Manejo y control de inventarios en una empresa. *Colconectada*.
- MAIGUA QUINTEROS, J. N. (2014). "EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PRODUCTOS DE ACERO". AMBATO- ECUADOR.
- OCHOA OCHOA, Z. M., & NÚÑEZ ÁLVAREZ, C. A. (2014). *PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SATCOM S.A. UBICADA EN EL SECTOR LA MARISCAL DE LA CIUDAD DE QUITO*". QUITO.
- Ojeda, M. (21 de 11 de 2012). *El porque de los inventarios en las empresas*. Obtenido de <http://elempleado.mx/almacenes/porque-los-inventarios-empresas>
- PEÑA CHUQUILÍN, J. L. (2014). *DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS MEDIANTE EL MÉTODO ABC Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA EMPRESA C.H.C. INGENIEROS S.A.*". Cajamarca.
- Punguil Chicaiza, W. R. (2016). "Sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa MEGA. Ambato-Ecuador.
- Quinde Espinoza, C., & Ramos Alvarado, T. (2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *Revista Observatorio de la Economía Latinomaericana*, 12.
- RAMONES, G. (2014). *Proponer un sistema para el control de inventarios de mercancías en la empresa importadora R & O Venezuela Robeca C.A. SAN DIEGO, EDO- CARABOBO*.
- Sánchez, F. (04 de 08 de 2014). ¿Por qué tu empresa no es rentable? *PERÚ21*.
- UNID, U. I. (2015). *Análisis Financiero*. Mexico.
- VARGAS ALFARO, J. J. (2016). "IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ALPACA COLOR SA. LIMA.

ANEXOS

ANEXO 1: INSTRUMENTO - CUESTIONARIO

Encuesta dirigida a los trabajadores de la empresa FABRI S.A.C.

Marque con un aspa (X) la opción o respuesta que concederé correcta.

Se agradece por anticipado su participación, por favor realizar el llenado de la encuesta con veracidad.

1= SIEMPRE

2= LA MAYORIA DE VECES SI

3= LA MAYORIA DE VECES SI, LA MAYORIA DE VECES NO

4= LA MAYORIA DE VECES NO

5= NUNCA

GÉNERO: MASCULINO FEMENINO

EDAD :

PREGUNTAS		CATEGORÍAS				
ITEM		1	2	3	4	5
CONTROL DE INVENTARIO						
01	Considera Ud. que la empresa FABRI SAC cuenta con un eficiente control de inventario.					
02	La empresa cuenta con un manual que defina los procedimientos de control de inventario.					
03	Usted sabe si la empresa realiza continuamente el conteo físico de la mercadería.					
04	Sabe usted si el almacenero controla eficientemente las entradas y salidas de la mercadería.					
05	Usted sabe si el personal recibe capacitaciones, sobre los manejos, custodia, y control de la mercadería.					
06	Usted sabe si la empresa toma las medidas necesarias para el correcto orden de la mercadería.					
07	Sabe Ud. si se clasifica o toma las medidas necesarias para prevenir los productos caducados o deteriorados.					
08	Cree usted que la empresa posee una gran variedad de productos.					
09	La empresa cuenta con el stock necesario para satisfacer las necesidades de los clientes					
RENTABILIDAD						
10	Sabe usted si la empresa cuenta con un plan estratégico para aumentar las ventas.					
11	Cree usted si la empresa al adquirir mercadería en grandes cantidades adquiere mejores precios.					
12	Considera usted que los precios de los productos para la venta es fundamental ante la competencia.					
13	Sabe Ud. si hay clientes que han dejado de adquirir en la empresa por falta de stop o demora en el despacho.					
14	Usted cree que si promocionan los artículos aumentaría la rentabilidad con relación al año anterior.					
15	La empresa concede líneas de crédito a sus clientes frecuentes.					
16	Cree usted que con más capital incrementaría la rentabilidad de la empresa con relación al año anterior.					

ANEXO 2: INSTRUMENTO - CUESTIONARIO

Encuesta dirigida al gerente general de la empresa FABRI S.A.C.

Marque con un aspa (X) la opción o respuesta que concederé correcta.

Se agradece por anticipado su participación, por favor realizar el llenado de la encuesta con veracidad.

1= SIEMPRE

2= LA MAYORIA DE VECES SI

3= LA MAYORIA DE VECES SI, LA MAYORIA DE VECES NO

4= LA MAYORIA DE VECES NO

5= NUNCA

GÉNERO: MASCULINO

FEMENINO

EDAD :

PREGUNTAS		CATEGORÍAS				
ITEM		1	2	3	4	5
CONTROL DE INVENTARIO						
1	La empresa FABRI S.A.C. toma decisiones en base a los estados financieros					
2	La empresa se informa de las utilidades obtenidas en relación al año anterior.					
3	La empresa se informa del % de las ventas que se efectúa, para saber de la demanda del producto.					
4	Ud. sabe si la empresa cuenta con problemas de liquidez para hacer frente a sus obligaciones.					
5	Considera Ud. Si la empresa es rentable después de las ventas.					

¡Muchas Gracias!

ANEXO 3: CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

No	edad	sexo	Item																TOTAL	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
DARWIN	28	1	1	1	1	4	1	1	2	5	4	2	5	5	4	4	4	5	49	29
MILAGROS	29	0	1	1	2	1	1	2	1	4	1	3	5	4	4	5	5	4	44	30
ORLANDO	40	1	3	2	1	3	2	1	3	5	4	2	4	5	4	5	5	5	54	30
JEINER	30	1	2	2	1	2	2	2	2	5	3	4	5	4	4	4	4	5	51	30
JUAN IPANAQUE	35	1	2	2	3	2	3	1	2	4	3	2	5	5	3	5	5	5	52	30
IRMA	35	0	2	1	1	2	1	3	3	4	2	4	5	4	3	4	4	5	48	29
HEISER	18	1	1	1	2	2	2	1	3	3	2	3	4	3	4	5	5	4	45	28
CARLOS	32	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	3	4	5	4	3	3	36	23
LUIS	24	1	2	3	1	2	2	2	2	4	3	2	4	4	5	3	5	5	49	28
EDWIN	22	1	1	2	1	1	1	1	1	4	2	3	5	5	4	3	3	4	41	27
VILMER	28	1	2	2	1	3	3	2	2	3	2	4	4	5	3	5	5	5	51	31
WILMER	18	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	1	2	5	2	2	5	5	36	22
JAIME	20	1	3	1	3	2	2	3	2	5	3	3	4	5	3	5	3	5	52	28
LUIS A	22	1	1	3	3	3	2	2	2	4	1	3	5	4	5	3	4	4	49	28
ROSA	25	0	1	1	1	1	2	2	1	3	2	1	4	3	4	2	4	3	35	21
MOISES	30	1	2	3	3	3	3	3	1	2	5	4	3	5	4	4	3	4	54	28
VARIANZA POBLACIONAL			0.48	0.59	0.69	0.81	0.56	0.48	0.50	0.53	1.11	1.00	0.71	0.46	0.65	1.11	0.56	0.50	39.11	10.75

$K = 16$ item

$K/(K-1) = 1.067$

$\sum_{i=1}^k s_i^2 = 10.75$

$s_T^2 = 39.11$

$ALFA = 0.773$

- NUNCA 1
- CASINUNCA 2
- A VECES 3
- CASI SIEMPRE 4
- SIEMPRE 5

ANEXO 4: DISCUSION DE LOS RESULTADOS

Tabla 19:

Resumen de Resultados de la Variable Independiente sistema de Control de Inventario

	N°	%
MALO	86	28.29
DEFICIENTE	218	71.71
REGULAR	0	0
BUENO	0	0
MUY BUENO	0	0
	304	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

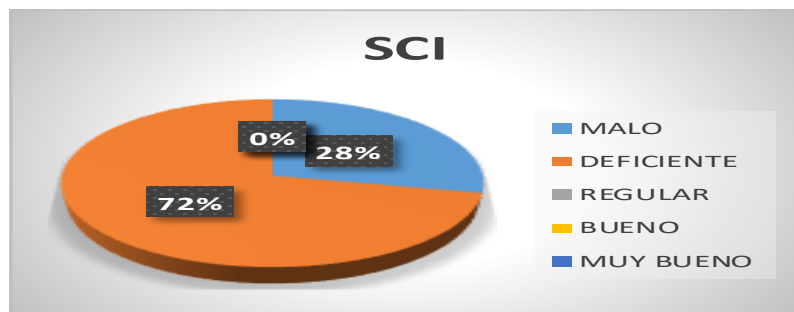


Figura 17 Resumen de Resultados de la Variable Independiente sistema de Control de Inventario.

Interpretación: Según la tabla 19 y figura 17 de resultado la variable independiente control de inventario, se observa que el resumen total es del 71.71% afirmándose que la control de inventario es deficiente, demostrando la necesidad de implementar un sistema de control de inventario con el propósito de mejorar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 20:

Resumen de Resultados de la Variable dependiente rentabilidad.

	N°	%
MALO	0	0
DEFICIENTE	66	14.93
REGULAR	376	85.07
BUENO	0	0
MUY BUENO	0	0
	442	100

Fuente. Análisis estadístico de los datos.

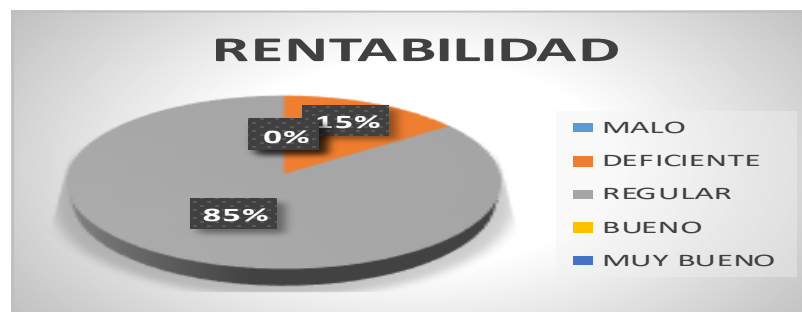


Figura 18: Resumen de Resultados de la Variable dependiente rentabilidad.

Interpretación: Según la tabla 20 y figura 18 de resultado la variable Dependiente rentabilidad, se observa que el 85.07 se afirma que la rentabilidad es regular, lo cual demuestra que la empresa FABRI SAC, necesita implementar un sistema de control para poder mejorar la rentabilidad y poder obtener un resultado muy bueno.

ANEXO 5: VALIDACION DEL INSTRUMENTO

ANEXO 6: VALIDACION DE LA PROPUESTA

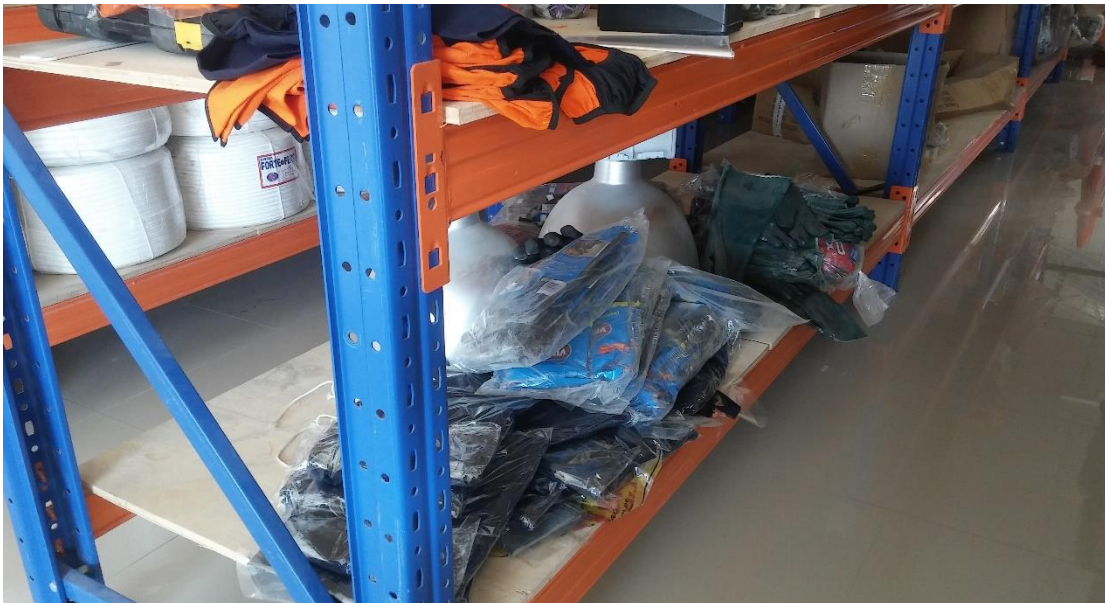
ANEXO 7: MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO 8: ENCUESTA APLICADA

ANEXO 9: FOTOS DE LA ENCUESTA



ANEXO 10: FOTOS DE LA MERCADERIA DE LA EMPRESA



Anaqueles de mercadería – EPPS- desordenada.



Accesorios de tuberías y otros productos almacenados sin el respectivo orden.





Cajas recepcionadas sin verificar el contenido.

ANEXO 11: FOTOS DE LA MERCADERIA DESPUES DE LA PROPUESTA





ANEXO 12: SOFTWARE DESPUES DE LA PROPUESTA

.... SISTEMA INTEGRADO CON SOPORTE EMPRESARIAL - SICSE Ver 5.1

Archivo Transacciones Informes Utilidades Acerca De

Compras Orden de Compra Pagos Nota de Crédito Ventas Servicios Punto de Venta Proforma Cobranza Nota de Crédito Nota de Débito Movimientos de Caja Orden de Ingreso Orden de Salida Guía de Remisión

Compras Ventas Caja Almacén

.... NUEVA ORDEN DE INGRESO

DATOS PRINCIPALES

MOTIVO: **COMPRA** Nº ORDEN: [] FECHA: 26/02/2018 TRASLADO: 26/02/2018 DIRECCION DE PARTIDA: []

DESTINATARIO: RAZON SOCIAL: [] DIRECCION: [] DOCUMENTO: [] Nº

CODIGO: [] RUC: []

UNID. TRANSP.: [] PLACA: [] MARCA: [] INSCRIPCION: [] CONDUCTOR: [] NOMBRE: [] Nº LICENCIA: []

CODIGO: [] CODIGO: []

TRANSPORTISTA: RAZON SOCIAL: [] DOCUMENTO: [] Nº

CODIGO: [] RUC: []

DETALLE DEL DOCUMENTO

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	U. M.	PRECIO	SUB TOTAL

Guardar Cancelar

ITEMS : 0

Ventana Principal 1 admin FABRI S.A.C. 26/02/2018 26/02/2018

Sistema de prueba

.... INFORME

Vista previa

UTILIDADES DE VENTAS
(ACUMULADO POR DOCUMENTO)

USUARIO : ADMIN

FECHA: 26/02/2018
HORA: 2:30:51p.m.
PAGINA: 1

Fecha: 26/02/2018

EMPRESA : FABRI S.A.C. ALMACEN: TODOS

FECHA	DOCUMENTO	CLIENTE	UTILIDAD	
			SOLES	DOLAR
26/02/2018	BV B001 00000215	HEREDIA GASTULO ROSA ONELIA	12.00	0.00
26/02/2018	BV B001 00000216	PEREZ BERNABE MANUEL GUILLERMO	2.75	0.00
26/02/2018	BV B002 00000157	MAJUAN CHINDRAY CRISTIAN	203.50	0.00
26/02/2018	BV B002 00000158	CORA CAMPOS WILLMER	28.00	0.00
26/02/2018	BV B002 00000159	CLUBAS CALDERON OSLEN	3.43	0.00
26/02/2018	BV B002 00000160	PEREZ BERNABE MANUEL GUILLERMO	203.50	0.00
26/02/2018	FV F001 00000629	PEREZ ANGULO MARIO EDUARDO	13.46	0.00
26/02/2018	FV F001 00000630	PEREZ ANGULO MARIO EDUARDO	7.52	0.00
26/02/2018	FV F002 00000307	MATERIALES DEL NORTE S.R.L	70.00	0.00
26/02/2018	FV F002 00000308	MATERIALES DEL NORTE S.R.L	455.00	0.00
26/02/2018	NV N001 00000312	MATERIALES DEL NORTE S.R.L	3.43	0.00
26/02/2018	NV N002 00000173	MATERIALES DEL NORTE S.R.L	50.64	0.00
26/02/2018	NV N002 00000174	PEREZ SANCHEZ FERMIN	22.58	0.00
TOTAL GENERAL			1,075.81	0.00

ANEXO 13: ESTADO DE SITUACION FINANCIERO

FABRI S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE AÑO 2016

FABRI S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE AÑO 2017

Activo		PASIVO		Activo		PASIVO	
activo corriente		activo corriente		activo corriente		activo corriente	
caja y bancos	468,162.00	sobregiros bancarios	0.00	caja y bancos	500,528.00	sobregiros bancarios	0.00
Clientes	1,164,833.00	tributos por pagar	10,940.00	Clientes	1,160,645.00	tributos por pagar	16,951.00
Mercaderías	826,402.00	remun. Y partic. Por pagar	17,168.00	Mercaderías	948,517.00	remun. Y partic. Por pagar	4,158.00
cuentas por cobrar diversas	0.00	Proveedores	903,318.00	cuentas por cobrar diversas	0.00	Proveedores	1,503,593.00
otras cuentas del activo corriente	0.00			otras cuentas del activo corriente	0.00		
		total pasivo corriente	931,426.00			total pasivo corriente	1,524,702.00
total activo corriente	2,459,397.00			total activo corriente	2,609,690.00		
activo no corriente		pasivo no corriente		activo no corriente		pasivo no corriente	
Inm. Maquin. y Equipo	3,154,198.00	cuentas por pagar diversas	374,747.00	Inm. Maquin. y Equipo	3,541,718.00	cuentas por pagar diversas	623,435.00
Cargas Diferidas	99,953.00	otras cuentas del pasivo	0.00	Cargas Diferidas	147,162.00	otras cuentas del pasivo	0.00
Deprec. y Amortiz. Acum.	-1,484,154.00	obligaciones financieros	1,061,766.00	Deprec. y Amortiz. Acum.	-1,757,074.00	obligaciones financieros	1,922,465.00
Act. Adq.En Arrendamiento Financ.	142,814.00	benef. Soc. de los trabajadores	0.00	Act. Adq.En Arrendamiento Financ.	1,506,285.00	benef. Soc. de los trabajadores	0.00
		total pasivo no corriente	1,436,513.00			total pasivo no corriente	2,545,900.00
total activo no corriente	1,912,811.00			total activo no corriente	3,438,091.00		
		TOTAL PASIVO	2,367,939.00			TOTAL PASIVO	4,070,602.00
		Patrimonio				Patrimonio	
		Capital	1,090,020.00			Capital	1,090,020.00
		excedente de revaluación	0.00			excedente de revaluación	0.00
		Reservas	98,475.00			Reservas	98,475.00
		resultados acumulados	493,572.00			resultados acumulados	612,493.00
		utilidad del ejercicio	322,202.00			utilidad del ejercicio	176,191.00
		total patrimonio	2,004,269.00			total patrimonio	1,977,179.00
TOTAL ACTIVO	4,372,208.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,372,208.00	TOTAL ACTIVO	6,047,781.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,047,781.00

Figura N°

FABRI S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE
(expresado en nuevos soles)

	2017	2016
ventas netas	10,826,933.00	9,932,499.00
costos de ventas	9,311,115.00	8,063,480.00
utilidad bruta	1,515,818.00	1,869,019.00
gastos operativos		
gastos de ventas	1,021,388.00	99,585.00
gastos de administración	85,090.00	1,180,976.00
total gastos operativos	1,106,478.00	1,280,561.00
utilidad operativa	409,340.00	588,458.00
otros (gastos) ingresos		
gastos financieros (-)	164,782.00	146,020.00
ingresos financieros	1,617.00	4,083.00
otros ingresos		
otros egresos (-)		
gastos diversos		
resultado antes de participaciones e impuestos		
impuesto a la renta (-)	69,984.00	124,319.00
resultado del ejercicio	176,191.00	322,202.00

ANEXO 14: FICHA RUC

ANEXO 15: LISTA DE PRODUCTOS

ID.	DESCRIPCION	UNIDAD	COD. BARRAS	PRECIO COSTO	FECHA COMPRA	PRECIO X MENOR	PRECIO X MENOR DSCTO	PRECIO X MAYOR	PRECIO X MAYOR DSCTO	COD. EXTERNO
1168	12 AMPLIFICADORA 900W 220V 15" BATBLACK C/LUZ LED C/BATERIA	UND		28.55	27/03/2018	0	0	0	0	
562	12 DE CONCRETO 32A AGUA	UND		0		0	0	0	0	
563	12 DE CONCRETO 32A DESAGUE	UND		0		0	0	0	0	
1800	12 DE DISTRIBUCION 12 POLOS ABATRON	UND		0		0	0	0	0	
1799	12 DE DISTRIBUCION 12 POLOS KVA	UND		0		0	0	0	0	
1281	12 DE KVA	CJA		0		0	0	0	0	
147	12 DE LLANTA SOLA P/BUGUI TRUPER CIARO COMPLETA	UND		0		0	0	0	0	
1678	12 GUAT 1" CL 1 DIV 2 EXPLOSION PLOOF	UND		0		0	0	0	0	
748	12 OCTAGONALES P/ LUZ NICOLL	UND		0		0	0	0	0	
347	12 P/ LUZ EXAGONAL NICOLL	UND		0		0	0	0	0	
136	12 PORTA HERRAMIENTA 16" TRUPER	UND	7501206661871	0		0	0	0	0	
135	12 PORTA HERRAMIENTA 19" TRUPER	UND	75012066656198	0		0	0	0	0	
134	12 PORTA HERRAMIENTA 22" TRUPER	UND	75012066656181	0		0	0	0	0	
1226	12 PORTA MEDIDOR MONOFASICO	UND		0		0	0	0	0	
348	12 RECTANGULAR P/ LUZ NICOLL	UND		0		0	0	0	0	
1696	21 14LT C/ESCURRIDOR +MOPA+PALO COD 151079	UND		0		0	0	0	0	
790	29 DE ALICATES PRETUL (S 30S) COD 22971	KJT	7501206640272	0		0	0	0	0	
793	29 DE DESARMADORES TRUPER CONFORT GRIP X 5 30S COD 1413	UND	7501206639955	0		0	0	0	0	
791	29 DE ESCOBILLAS DE COPA TRUPER X 4 30S COD11577	KJT	7501206643655	0		0	0	0	0	
1017	29 DE HERRAMIENTAS DE 1/4" - 45PZAS COD22990	SET	7501206620199	0		0	0	0	0	
478	29 DE LLAVES MIXTA 20PZS STANLEY	KJT		0		0	0	0	0	
253	36 DE BROCAS 16PC KAMASA KM-1065	UND		393		0	0	0	0	
252	36 DE BROCAS 8PC KAMASA KM-1064	UND		392		0	0	0	0	
1138	36 DE LIM30 HUDE	SET		0		0	0	0	0	
870	36 LLAVES MIXTAS MM(25 PZAS) C&A COD140250	SET	1364	0		0	0	0	0	
615	38 CALAMINA 0.14 X 800 X 3.50 MT (AA)	PLC		0		0	0	0	0	
641	38 CALAMINA PZO 0.14 X 800 X 1800 MM	PLC		0		0	0	0	0	
1455	38 CALAMINA PZO 0.14 X 800 X 3600MM	PLC		0		0	0	0	0	
642	38 CALAMINA PZO 0.22 X 800 X 1800 MM	PLC		0		0	0	0	0	
643	38 CALAMINA PZO 0.22 X 800 X 3600 MM	PLC		0		0	0	0	0	
1456	38 CALAMINA PZO 0.30 X 800 X 1800MM	PLC		0		0	0	0	0	
1010	38 CALAMINA PZO 0.30 X 800 X 3600 MM COD.TNLA5K7112	PLC		0		0	0	0	0	
1751	38 CALAMINA PZO JISG3302 0.22MMX800MMX3600MM (AA)	PLC		0		0	0	0	0	
485	38 CALAMINA ZINCADA ONDULADA JIS G3302 0.14MMX800MMX3600MM (AA)	PLC		0		0	0	0	0	
426	38 DE BATIR	UND		0		0	0	0	0	
5	38 DE EPS 1.2000 2.4000 1" D-10L (DIPROPOR)	PLC		0		0	0	0	0	
7	38 DE EPS 1.2MX2.4MX2" D-L (DIPROPOR)	PLC		0		0	0	0	0	
6	38 DE EPS 1.2MX2.4MX3/4" D-L (DIPROPOR)	PLC		0		0	0	0	0	
1142	38 DE EPS 2.40 1.20 2" D-20	PLC		0		0	0	0	0	
539	38 DE EPS 2.4000 1.2000 0.0254 10L	UND		0		0	0	0	0	
722	38 P/EMPASTAR LISA 5" X 11" C&A COD140111	UND	1171	0		0	0	0	0	
1396	3M REPIRADOR PLEGABLE 9010M N85 C/J50 COD42216	UND		0		0	0	0	0	
1393	3M SCOTCH SUPER 33+34" X 20M AISL VIN COD22294 (CINTA ALTA)	UND		0		0	0	0	0	
1859	ABRAZADERA 1"	UND		0		1	0	0	0	

