



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**CONTROL DE INVENTARIO Y SU EFECTO EN LAS
VENTAS EN LA EMPRESA - MULTISERVICIOS
MIA & VI EIRL – 2018**

**PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PUBLICO**

Autora:

**Bach. Quiliche Chávez Gladys
ORCID: 0000-0002-3762-3645**

Asesora:

**Dra. Calvanapón Alva Flor Alicia
ORCID: 0000-0003-2721-2698**

**Línea de investigación
Gestión empresarial y emprendimiento**

**Pimentel – Perú
2020**

**CONTROL DE INVENTARIO Y SU EFECTO EN LAS VENTAS EN LA
EMPRESA - MULTISERVICIOS MIA & VI EIRL – 2018.**

Aprobación de Jurado

Dra. Calvanapón Alva Flor Alicia
Asesor

Presidente de Jurado

Secretario (a) de Jurado

Abril 2019

Dedicatoria

A Dios primeramente por la vida la salud y la sabiduría para poder llegar hasta lograr las metas propuestas.

A mi querido hijo Thiago Alessandro, quien siempre será motivo de inspiración para lograr cada uno de mis objetivos.

A mi esposo que siempre está conmigo apoyándome, lo cual me da muchas ganas de superarme aún más como profesional ya que considero muy importante el crecimiento profesional.

Agradecimiento

A Dios por ser la luz incondicional que ha guiado mi camino y permitido culminar con el objetivo. Así, mismo agradezco a mi familia en especial a mi esposo y mis padres quienes son los principales promotores de nuestros sueños.

A la Universidad Señor de Sipán por darnos la oportunidad de concluir con un grado académico más de nuestra carrera profesional.

Resumen

El control de inventarios juega un rol importante en las empresas ferreteras, principalmente en la ventas, el estudio tiene por objetivo determinar el efecto del control de inventario en las ventas en la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018. La investigación es de tipo cuantitativa, descriptiva, el diseño fue no experimental, la población lo conformó la empresa Multiservicio Mía & Vi EIRL, la muestra elegida fueron los inventarios y ventas de la empresa durante el periodo 2018, la técnica empleada consistió en el análisis documentario, siendo el instrumento la ficha documentaria de las ventas y los inventarios. Los resultados indican que el control de inventarios tiene un efecto del 6,2% en las ventas, por falta de un manejo del stock adecuado de los inventarios, concluyendo se evidencia que existe un efecto del control de inventario en las ventas, porque la falta de control puede originar que una empresa termine perdiendo ventas por falta de stock.

Palabras clave: control, inventario, ventas, clasificación ABC

Abstract

The control of inventories plays an important role in the hardware companies, mainly in sales, the study aims to determine the effect of inventory control on sales in the company - Multiservicios Mia & Vi EIRL - 2018. The research is quantitative, descriptive, the design was not experimental, the population was formed by the company Multiservicio Mía & Vi EIRL, the sample chosen were the inventories and sales of the company during the period 2018, the technique used consisted of the documentary analysis, being the instrument the documentary record of the sales and the inventories. The results indicate that the control of inventories has a 6.2% effect on sales, due to the lack of adequate stock management of inventories, concluding that there is an effect of inventory control on sales, because the lack of Control can cause a company to end up losing sales due to lack of stock.

Keyword: control, inventory, sales, ABC classification

Índice

Aprobación de Jurado	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	v
<i>Palabras clave</i>	v
<i>Abstract</i>	vi
<i>Keyword</i>	vi
Índice	vii
I. INTRODUCCIÓN	9
1.1. Realidad problemática	9
1.2. Trabajos previos.....	10
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	14
1.3.1 Control de inventarios.....	14
1.3.2. Ventas.	18
1.4 Formulación del Problema.....	20
1.5 Justificación e importancia del estudio	20
1.6 Hipótesis	21
1.7 Objetivos	21
1.7.1 Objetivo general.	21
1.7.2 Objetivos Específicos.	21
II. MATERIAL Y MÉTODO	22
2.1. Tipo y diseño de investigación	22
2.2. Población y muestra.....	23
2.3. Variables, operacionalización	23
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad..	24
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	24
2.6. Aspectos éticos.....	25
2.7. Criterios de Rigor científico.....	25
III. RESULTADOS	28
3.1. Generalidades de la empresa.....	28
3.2. Discusión de resultados.....	37
3.3. Aporte científico	38
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	49
REFERENCIAS.....	51

ANEXOS	56
Anexo 1: Ficha documentaria del control de inventarios.....	56
Anexo 2: Ficha documentaria de las ventas	56
Anexo 3: Matriz de consistencia	58
Anexo 3: Figuras	60

I. INTRODUCCIÓN

Las ventas se convierten en el objetivo de toda empresa, pues es lo único que genera recursos líquidos a una empresa; sin embargo, muchas veces las empresas no gestionan sus inventarios y pierden ventas por falta de stock. Tal como indica Varela (2016) que la logística reduce o eleva la rentabilidad de un negocio. Por lo tanto, si no se planea bien puede obtener lo primero, es así, que el almacenamiento puede ser muy costoso para una empresa si no se gestiona.

El estudio tiene por objetivo determinar la relación entre el control de inventario y el efecto en las ventas en la empresa - Multiservicios MIA & VI EIRL – 2018.

1.1. Realidad problemática

Según estudios realizados en el ámbito internacional “las empresas dejan de lado los costos del almacenamiento por falta de control de inventarios, porque no se preocupan en minimizar el stock almacenado, también la situación opuesta es que veces se quedan desabastecidos.” (Brenes, 2015, p. 10), generalmente no consideran los cambios de la demanda, que de alguna manera inciden en las cantidades que se deben almacenar, así como en el nivel de ventas, porque el desabastecimiento origina la pérdida de las ventas

La mala administración de los inventarios en las empresas mexicanas repercute en clientes descontentos y malas prácticas financieras que son causantes de quiebras de miles de compañías, porque se pierden ventas, además genera clientes insatisfechos con el servicio (Torres y García, 2017, p. 32).

A la problemática suma la permanencia de la empresa en el mercado, ya que el 70% de las empresas no sobreviven más de 5 años. “siendo un problema que se presentan en las pequeñas empresas que carecen de un adecuado control de inventario porque no tienen conocimientos suficientes para el control, razón por la cual optan por no hacer dicho control” (Coto, 2017, párr. 4).

En otras palabras, es la misma gestión de la empresa que demarca el camino de éxito o fracaso, ya que se trata de recursos, ante un mal control de estos origina problemas de solvencia, liquidez a la empresa.

De manera, que los niveles de inventarios si no se saben gestionar en una empresa ocasiona grandes pérdidas económicas, así como a los clientes potenciales. Donde las empresas tienen que estar actualizados y comprender la importancia de la gestión de los

inventarios, así como realizar el proceso del almacenamiento. Que tiene que ver con la administración de compras y representan montos de inversión que pueden llegar a representar un porcentaje significativo de sus activos (Conexionesan, 2016, párr 4).

En consecuencia, se trata de capital sin movimiento, ya que dichos recursos la empresa puede emplearlos para mejorar su competitividad, así como para realizar diferentes tipos de inversiones a un costo de oportunidad superior. Donde establece que es necesario que en la empresa se cuente con una mayor cantidad de inventarios cuando para la actividad económica. “Pero es riesgoso mantener un alto nivel de stock en almacén cuando no hay mucho movimiento económico pues se vuelve más lenta la rotación de la producción e igualmente la rotación del dinero” (Quispe, 2016, párr. 5).

En el ámbito local, la empresa Multiservicios MIA & VI EIRL, no cuenta con un adecuado control de sus inventarios, porque carece de un sistema de valuación de inventarios, no hay políticas para el ingreso y retiros de los inventarios de almacén, en ocasiones se quedan sin stock, dicha situación genera incomodidad en los clientes, porque tienen que buscar dicho producto en otras empresas, además directamente afecta las ventas de la empresa, porque pierde de vender cuando no hay los productos, o cuando demoran en atender, ya que ahora los clientes se han vuelto menos tolerables a esperar, así como son más exigentes con la capacidad de respuesta de la empresa.

De continuar con el problema, la empresa no sólo se enfrenta a perder ingresos, sino también clientes, quienes pueden optar por otro tipo de empresas.

Ya que la productividad está ligado al nivel de ingresos, así como de los recursos que emplean para generar un determinado nivel de ingresos, porque a mayores ingresos y mejor optimización de las salidas, la productividad incrementa. (Brenes, 2015, p. 10.)

1.2. Trabajos previos.

Chancusig y Jiménez (2017) en la tesis Propuesta de un proyecto de expansión para el incremento de las ventas en la Empresa Pintumet Cia. Ltda. Con un enfoque cualitativo-cuantitativo, con un método mixto, incorpora datos e información referente a textos, ensayos, análisis, revistas, entre otras cosas. También se recopiló datos por medio de la investigación de campo por medio de entrevista. La muestra fue el sector de la metalmecánica; concluyó que:

Es importante que la venta de productos se realice no sólo a precios competitivos, sino también de calidad. Primordial en las empresas comerciales. Otro aspecto complejo que presenta la empresa es la administración de los inventarios, en donde no se lleva en forma técnica el control de los mismos; se detectó un elevado desperdicio de materiales y una ausencia de adecuados registros de entradas y salidas de las existencias, para poder conocer los saldos reales existentes en bodega. Esta falta de control hace que los costos se incrementen y disminuyan los beneficios (p. 85).

Estudios sobre la variable se encontró en el ámbito nacional, como Altamirano (2017) Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita- Independencia año, 2017. Tuvo como objetivo determinar la relación entre el control de inventarios y el volumen de ventas en farmacias Rosita- Independencia 2017. La metodología empleada fue de tipo aplicada, el nivel de la investigación fue descriptivo-correlacional y el diseño No experimental de corte transversal, se tomó como población a los 35 trabajadores de la empresa. El 45,7% del personal encuestado expresa que a veces aplican los sistemas de inventarios para controlar los inventarios. Se concluyó que:

Entre los sistemas de inventarios y el volumen de ventas de farmacias Rosita independencia 2017 ha sido completamente confirmado por los resultados obtenidos en el Rho de Spearman que es 0,001 y está por debajo de la significancia planteada; por ende, se logra confirmar que los sistemas de inventarios si guardan correlación positiva moderada con el volumen de ventas y por ende se aceptó la primera hipótesis específica (p. 38).

Effio y Sánchez (2017), en la tesis evaluación del control de las existencias para verificar su efectividad en la gestión de las ventas y proponer medidas correctivas en la Empresa Biomedic Import SAC Lima, con el objetivo de establecer los procesos en el área de venta y almacén mediante la elaboración de flujogramas describiendo los puntos críticos encontrados. La metodología empleada fue de tipo aplicada no experimental, se utilizó el método descriptiva- transaccional, la población está conformada por la empresa en estudio y la muestra está constituida por el proceso de ventas y el almacén del mes de junio - julio 2015. Concluyó que la propuesta de medidas correctivas lograr mejorar el indicador de

efectividad en el área de ventas y almacén y sirvan de beneficio a junta de accionistas, gerente general, y los stakeholders en la empresa (p. 121).

Aguilar (2016) en el estudio Evaluación del control interno de inventarios para la venta. Tiene como objetivo determinar los procesos para evaluar el control interno de inventario para la venta con el fin de brindar una información razonable para la toma de decisiones adecuadas de la alta administración. Fue un estudio cualitativo de tipo descriptivo, La muestra se aplica a las revistas indexadas. Concluyendo que:

El control de inventarios permite a las empresas dar soluciones a sus inconvenientes más comunes en las actividades comerciales, además de orientar a prevenir o detectar errores e irregularidades, las diferencias entre estos dos es la intencionalidad del hecho; el término error se refiere a omisiones no intencionales, y el término irregular se refiere a errores intencionales. (p.22).

Rodríguez (2016) Control interno de inventarios y su influencia en las ventas de los Departamentos de pisos y baños de Maestro Perú S.A. sede Trujillo La Libertad, año 2015. El objetivo de determinar la influencia del Control interno de inventarios en las ventas. Se emplea un diseño no experimental, de tipo descriptivo. La muestra se aplica al analista de inventarios y gerente de la empresa. El resultado nos da a conocer un costo total de faltantes y unidades dañadas de S/ 106,530.19 para el área de pisos con un porcentaje de desmedro de 1.56% y para el área de baños un costo total de faltantes y unidades dañadas de S/ 668,346.90, siendo el porcentaje de desmedro de 7.75%. Concluyó que:

Elaborar un programa de actividades para sala de ventas y el analista de inventarios en el cual contiene acciones tales como ordenamiento, señalización, control de productos dañados, control de códigos, limpieza a nivel de ventas, verificar Rótulos, verificar productos de exhibición. Además, se toma en cuenta que el analista de inventarios y asesores de ventas necesitaran capacitación. Las actividades que pertenecen al analista será la inspección ocular de sala de ventas, ajustes de faltantes diarios, controlar los productos dañados mensualmente, elaboración de consolidados de faltantes, productos dañados y desmedros (p. 85).

Zavala y Soria (2016) Diseño de un sistema automatizado de control de inventario para optimizar las ventas: librerías el Inka Tarma - periodo 2011. El objetivo es

fue establecer la diferencia significativa en las ventas después de implementar un sistema de control, después de su implementación del Sistema de Inventario de LIBRERIAS EL INKA - Tarma, el diseño de investigación de este trabajo es de campo. La encuesta Se aplicó a 6 trabajadores obteniendo como resultado que el 50% de los trabajadores identifican en algún agrado los códigos de los productos registrados en almacén y la mitad no lo identifican los códigos de los productos. Se concluyó que los trabajadores se sienten comprometidos con el uso del Sistema de Inventarios para un mejor control de los productos almacenados, así mismo tendrán dominio del stock. (p. 79).

Correa (2016) en la tesis Gestión de inventarios para incrementar las ventas en la empresa R & C Soluciones Eléctricas SRL, Jaén – 2016. Con un diseño de tipo descriptivo, denominada. Con una población conformada por 4 clientes internos y 2102 clientes externos, empleó la entrevista a los clientes internos de la empresa y encuesta a los clientes externos. Concluyendo que implementar la Gestión de Inventarios, también mejora las ventas; a través de la aplicación de estrategias como fueron la clasificación ABC; así como las técnicas de las 5s. (p. 38).

Alvarado (2016) Propuesta de Control Interno en el inventario de Mercadería, para mejorar las ventas en Empresa Inversiones Ferreteras & Negocios Xiomara S.A.C. Chiclayo-2016. Tiene como objetivo proponer un control Interno de Inventario de mercadería para mejorar las ventas de la empresa Inversiones Ferreteras & Negocios Xiomara S.A.C Chiclayo 2016. Se utilizó la metodología descriptiva. Encuestó a 5 trabajadores de la empresa. El 60% de los encuestados, expresan que no se lleva un control de inventarios. El 60% de los encuestados no registra las entradas y salidas de la mercadería. Concluyó que el control interno existente en la empresa Inversiones Ferreteras & Negocios Xiomara S.A.C es débil porque el personal no está capacitado en control de inventarios y además porque no posee un manual de organización y funciones que le permita señalar sus labores. (p. 97).

Herrera y LLontop (2016) Implementación de un sistema de inventario para el control del área del almacén de la empresa Riotext Group EIRL, Chiclayo-2016. Cuyo objetivo es Implementar un sistema de inventarios para controlar el área de almacén en la empresa RIOTEXT GROUP EIRL, 2016. Tipo descriptiva aplicada, con enfoque cualitativo. La muestra está conformada por los directivos y empleados de la empresa conjuntamente con los clientes más concurrentes de ésta. Concluyendo que los resultados

estarán alineados a nuestra hipótesis, para demostrar que un Sistema Informático de Inventarios, mejorará el control del almacén de la empresa RIOTEX GROUP EIRL, con la finalidad de maximizar los beneficios económicos, satisfacer al cliente, consolidando su fidelización. (p. 32).

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Control de inventarios.

Alarcón, Aguagallo, Cevallos, y Velasteguí (2018) indicó que “los controles internos que son responsabilidad de los directores proporcionan una seguridad razonable y la intención de lograr la integridad y fiabilidad de la información, garantizar el cumplimiento de las reglamentaciones, planes y procedimientos” (p. 1).

El control se le denominó al “proceso efectuado por la junta de directores, la administración y otro personal de la entidad, aplicando en la definición de la estrategia y a través del emprendimiento, diseñado para identificar los eventos potenciales que pueda afectar la entidad, y para administrar los riesgos” (Estupiñan, 2015, p.351).

Santa Cruz (2014, p. 37). En la dinámica del entorno actual, se creó la necesidad de integrar conceptos en todos los niveles de las diversas áreas administrativas y operativas, con el fin de ser competitivos y responder a las nuevas exigencias empresariales.

Se refiere al control de las existencias; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, también considera los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda (Laveriano, 2010, p.1)

Duque, Osorio y Agudelo (2013, p.62) indicó que los inventarios están constituidos por bienes destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, productos en proceso, artículos terminados y otros materiales o insumos que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento.

Dextre y Del Pozo (2012) definió al control “es aquella función que pretende asegurar la consecución de los objetivos y planes prefijados en la fase de planificación. Como última etapa formal del proceso de gestión, el control se centra en actuar para que los resultados generados en las fases anteriores sean los deseados” (p.21).

Zonaeconomica (2018, párr. 1) el control es el proceso en el cual se verifica el desempeño de distintas áreas o funciones de una organización. Usualmente implica una comparación entre un rendimiento esperado y un rendimiento observado, para verificar si se están cumpliendo los objetivos de forma eficiente y eficaz y tomar acciones correctivas cuando sea necesario.

Dextre y Del Pozo (2012, p. 72) la función de control se estableció relacionado al esquema de la estructura de organización que adopta una entidad y requiere cubrir cuando menos los siguientes pasos:

Implantar normas y métodos para medir el rendimiento.

Comprobar si las actividades y los resultados se realizan según lo planificado.

Medir y evaluar los resultados en función de las metas alcanzadas

Tomar las acciones correctivas necesarias, vigilando su cumplimiento

Efectuar los ajustes necesarios y las medidas que aseguren la gestión (p. 72)

Importancia del control interno.

El control interno protege los activos de una empresa, mediante un uso eficiente y económico de los recursos que ayudan en la consecución de los objetivos establecidos y no se generen desviaciones en el proceso de lograrlo. Para de esta forma este seguro la permanencia de la empresa en el mercado, asimismo genera la formación que aspira a garantizar la ética empresarial, informes financieros mejorados y control interno, entre otros (Alarcón, et al, 2018, párr. 2).

Vega, Lao, y Nieves (2017, p. 300) el control interno permite realizar continuos cambios y atender a las cambiantes demandas de los clientes, es así que el control interno tiene un papel muy importante en los cambios que tienen que realizar las empresa; ya que funciona como elemento del proceso de dirección que más contribuye a mejorar el desempeño del sistema.

Objetivos del control interno.

Becerica (2015) indicó que el control persigue los siguientes objetivos:

Proponer operaciones económicas, eficientes y eficaces, así como productos y servicios de la calidad esperada.

Preservar al patrimonio de abuso, mala gestión, errores, fraudes o irregularidades.

Respetar las leyes y reglamentaciones, como así también las directivas y estimular la adhesión de los integrantes de la organización a las políticas y objetivos de la misma.

Obtener datos financieros y de gestión completos y confiables y presentados a través de informes oportunos (p. 9).

Procedimiento del control interno.

Alarcón, et al. (2018, párr. 3) el control interno permite que sistemas de contabilidad sean confiables y precisos que permite en la empresa tomen decisiones informadas, así como previene el fraude y detectar errores:

Separación de tareas.

Indica separar los deberes del personal, mediante la separación de funciones, ya que da un mejor control de los comportamientos fraudulentos y limitan la probabilidad de actividades fraudulentas. Un solo empleado probablemente cometerá actos fraudulentos si no hay separación de funciones (Alarcón, et al., 2018, párr. 6)

Controles de acceso.

Implica la aplicación de medidas como códigos de acceso, bloqueos y registros de acceso puede ser una forma clave de garantizar que el personal no autorizado no tenga acceso a dichos sistemas. Además, la presencia de contraseñas y bloqueos permitirá el seguimiento de los cambios realizados en el sistema identificando el origen de la discrepancia (Alarcón, et al., 2018, párr. 7).

Auditorías Físicas.

En este caso, implica el recuento real de los activos vigentes, esta medida revelará o eliminará las discrepancias en el sistema (Alarcón, et al., 2018, párr. 8).

Documentación estandarizada.

La estandarización de documentos garantiza que haya coherencia en la grabación a lo largo del tiempo. Los beneficios de tener los registros estandarizados son tales como tener registros claros a lo largo del tiempo, facilidad para buscar discrepancias, referencias y revisión de registros (Alarcón, et al., 2018, párr. 9).

Balances de prueba.

Los balances de prueba periódicos pueden resolver el problema, porque permite identificar los desvíos lo más pronto posible (Alarcón, et al., 2018, párr. 10).

Consecuencias de la falta de control de inventarios.

Son cuatro los problemas que origina la falta de control de inventarios según Laveriano (2010, p. 1):

Exceso de inventario e insuficiencia de inventario.

Principalmente se emplea como estrategia para asegurar las ventas, pero se genera altos niveles de inventario que van de la mano con altos costos de almacenamiento, aumento de la merma y la disminución de la calidad en perecederos.

El robo de mercancías.

A causa del descontrol se originan los robos perpetrados por el personal, que al final las consecuencias es el incremento de costos.

Las mermas.

La pérdida o reducción de materiales aumenta considerablemente los costos de ventas, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades.

Desorden en los inventarios.

Esto puede provocar graves pérdidas a la empresa, debido al desconocimiento de las existencias en almacén y comprar demás o simplemente no encontrar material necesario.

Importancia.

La administración de un inventario implica decir qué cantidad de material se necesita y cuándo colocar los pedidos, recibir, almacenar y llevar el registro, ya que el principal objetivo es mantener los costos bajos y conservar suficientes productos terminados para las ventas (Torres & García, 2017, p. 31).

Pronóstico de inventarios.

Ballou (citado por Torres & García, 2017, p. 35) menciona tres métodos que define:

Métodos cualitativos. Utilizan el juicio, la intuición y las encuestas o técnicas comparativas para obtener estimados cuantitativos acerca del futuro.

Métodos de proyección histórica. Es cuando se dispone de una cantidad razonable de información histórica y cuando las variaciones de tendencia y estacionales en las series de tiempo son estables y bien definidas. Esta es una forma efectiva de pronóstico para el corto plazo.

Métodos causales. En estos métodos, el nivel de la variable pronosticada se deriva del nivel de otras variables relacionadas, y son bastante buenos para anticipar cambios mayores en las series de tiempo y para pronosticar de manera precisa un periodo de mediano a largo plazo.

Tipos de inventarios.

Arciniegas (2013, p. 13) clasifica a los inventarios en dos grupos: los determinísticos y los probabilísticos.

Determinísticos. Son utilizados cuando conoce con exactitud la demanda de su producto; pero en muchas ocasiones los factores internos o externos de la empresa y su entorno, influyen cuantiosamente, imposibilitando el conocimiento de la demanda futura para solicitar la cantidad adecuada de pedido, a ello se suman los lapsos de tiempo en los cuales incrementa o disminuye la demanda de los productos.

Probabilísticos. Se aplica cuando periodos irregulares de ventas.

1.3.2. Ventas.

Las ventas representan el activo de la empresa y depende de ellas para que una empresa sea rentable o no. Porque según García (2012, p. 45), estas constituyen el pilar fundamental de toda empresa, y se mantienen en contacto con los clientes. Por lo tanto, cuanto más incrementen las ventas mayores serán los ingresos y por ende mayor nivel de rentabilidad. Sin embargo, Fischer y Espejo (2011, p. 18) mencionan que las ventas son indicadores importantes para una empresa.

Fischer y Espejo (2011), también realizó su aporte sobre la definición de las ventas porque es "... toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. En esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores". (p. 18)

Las ventas son la parte más importante en una empresa porque refleja la rentabilidad de la misma. La finalidad se concreta cuando se realiza el intercambio y el cobro por dicha transacción.

Además, Navarro (2012) manifiesta que el departamento de ventas es tiene como "función principal comercializar los bienes o servicios que ofrece la empresa, por conducto de la fuerza de ventas. Para que este departamento funcione de forma correcta, se deben aplicar "técnicas y políticas acordes con el producto que se desea vender" (p. 45).

Características de ventas.

Kotler y Armstrong, (2013, p. 121) mencionó que existen dos tipos de ventas:

Ventas al menudeo: Todas las actividades de la venta están destinada directamente a los consumidores finales para su uso personal, no de negocios. La realizan tanto los fabricantes, mayoristas y minoristas. Pero la mayoría de las ventas al menudeo la realizan los minoristas, La venta al menudeo juega un papel muy importante en la mayoría de los canales de marketing. (Kotler & Armstrong, 2013)

Ventas mayoristas: Se conoce como la venta al mayoreo incluye todas las actividades involucradas en la venta de bienes y servicios a quienes compran para su reventa o uso de negocios. Las empresas que se dedican sobre todo a actividades de venta al mayoreo se denominan mayoristas. Los mayoristas compran sobre todo a los productores y venden principalmente a minoristas, consumidores industriales y otros mayoristas. (Kotler & Armstrong, 2013)

Al realizar ventas al menudeo las utilidades serán mayores. Así mismo tenemos las ventas al por mayor en donde las empresas se encargan de vender en gran cantidad a los minoristas y a los detallistas, teniendo un pequeño margen de ganancia por unidad.

El proceso de la administración de ventas.

Johnston y Marshall (2012, p. 75) establecen el proceso de la administración de ventas, el cual debe incluir tres pasos a seguir en un programa de ventas:

1. El programa de ventas debe tomar en cuenta los factores del entorno que enfrenta Formulación. La empresa. Los ejecutivos de ventas organizan y planean las actividades generales de las ventas personales y las suman a los demás elementos de la estrategia de marketing de la empresa.

2. Esta fase, llamada también de implantación, comprende la selección del personal de Aplicación. Ventas adecuadas, así como diseñar e implantar las políticas y los procedimientos que encaminarán los esfuerzos hacia los objetivos deseados.

3. La fase de la evaluación implica elaborar métodos para observar y evaluar Evaluación y control. El desempeño de la fuerza de ventas. Cuando el desempeño no es satisfactorio, la evaluación y el control permiten hacer ajustes al programa de ventas o a su aplicación.

1.4 Formulación del Problema

¿Cuál es el efecto del control de Inventarios en las Ventas en la empresa - Multiservicios MIA & VI EIRL – 2018?

1.5 Justificación e importancia del estudio

El estudio se justificó en los siguientes criterios propuestos por (Hernández , Fernández, & Baptista , 2014, p. 40):

Conveniencia. El estudio es conveniente porque permite diagnosticar el control de inventarios de la empresa, a fin de determinar que tanto incide en las ventas, porque la falta de control de inventarios puede ser un factor importante al momento de las ventas, ya porque se relaciona con la disponibilidad de los productos en la cantidad y el lugar adecuado. Porque los almacenes que no han establecido un lugar específico para un producto van a demorar en atender a un cliente, o en muchos casos al no encontrar la unidad creen que no hay stock.

Relevancia social. El impacto social, se verifica al momento de implementar mejoras en el control de inventarios, que va a permitir que la empresa no pierda ventas por quiebre de stock o desconocimiento de las unidades, esta situación a un mediano plazo, genera que la empresa optimice sus recursos y tenga un mayor crecimiento, con el cual puede generar empleos.

Implicaciones prácticas. Tiene un beneficio para la empresa, ya que se trata de mejorar las ventas, factor clave en el crecimiento y permanencia de la empresa en el mercado, asimismo de ella depende el éxito de la empresa.

Valor teórico. Tiene un aporte teórico porque es propicio para la ciencia, a fin de identificar como el manejo de los inventarios, pueden originar un adecuado nivel de crecimiento de las ventas

Utilidad metodológica. Busca evidenciar que el profesional debe contar con capacidades para el manejo eficiente de los inventarios, así como optimizar las ventas, ya que ahora los resultados son la evidencia del éxito de una empresa.

1.6 Hipótesis

El control de inventarios tiene efecto positivo en las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general.

Determinar el efecto del control de inventario en las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

1.7.2 Objetivos Específicos.

Diagnosticar el control de inventario en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

Analizar las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

Proponer la optimización el control de inventarios en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo.

El estudio corresponde a un estudio descriptivo

Hernández et al, (2014) define los estudios descriptivos como “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92)

Lo mismo se realizó en el presente estudio, lo que es establecer la propiedades del control de inventarios y las ventas de la empresa.

2.1.2. Diseño.

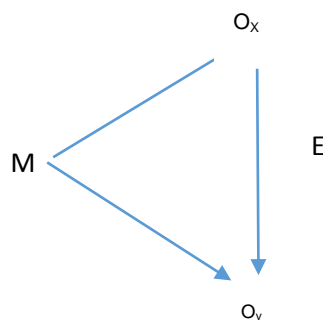
Diseño de estudio es no experimental- transversal

No experimental. Hernández, et al (2014) ”se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 152).

Lo mismo sucede en el estudio, donde no se realizó la manipulación de las ventas, ni la aplicación del control interno, ya que se centra en el diagnóstico del mismo, sin aplicar las mejoras a la empresa.

Transversal, “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (Hernández, et al, 2014, p.158). la recopilación mediante los cuestionario se aplicará una sola vez.

El diseño del estudio se muestra a continuación:



Donde:

M: Empresa Multiservicios Mia & Vi EIRL. Año 2018

O_x: observación de la variable x Control interno

O_y: observación de la variable ventas

E: Efecto

2.2. Población y muestra.

2.2.1. Población

La población conformada por la empresa Multiservicios Mia & Vi EIRL.

2.2.2. Muestra

Área de almacén de la empresa Multiservicios Mia & Vi EIRL. AÑO 2018

2.3. Variables, operacionalización

2.3.1. Variable.

Definición Conceptual.

Variable independiente.

Control de inventarios. Proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, también considera los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda (Laveriano, 2010).

Variable dependiente

Ventas. Fischer y Espejo (2011) es "... toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. En esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores". (p. 18)

2.3.2. Operacionalización.

Tabla 1
Operacionalización

Variables	Definición conceptual	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento
VI	Proceso de producción y su comparación con las	Mediante el análisis	Separación de tareas	Demanda de inventarios	Técnica Análisis

	inventarios necesidades presentes y futuras, también considera los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda (Laveriano, 2010, p.1).	documentarios de los inventarios	Documentación	Clasificación	documentario
			Auditorías físicas	ABC de los inventarios	Instrumento Ficha
			Control de acceso	Faltantes de inventarios	documentaria
V.D Ventas	Fischer y Espejo (2011) es "... toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. En esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores". (p. 18)	Mediante el análisis documentarios de las ventas	Formulación	Presupuesto de venta	
			Implantación	Ventas en soles mensuales	Técnica Análisis
				Ventas por familias de productos	documentario Instrumento Ficha
			Evaluación	Crecimiento mensual de las ventas	documentaria

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

2.4.1. Técnica.

La técnica fue el análisis documentario, con la finalidad de evaluar el control de los inventarios y las ventas de la empresa

“Técnica permite recopila información histórica de documentos” (Hernández, et al, 2014, p. 233).

2.4.2. Instrumento.

El instrumento fue la ficha documentaria que se empleó para recopilar información del control de inventarios, así como para las ventas de la empresa.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Para la presente investigación se utilizó programa de Excel y SPSS extraídos del cuestionario elaborado por los propios investigadores que se aplicará a los clientes del

hostal de estudio, lo cual se realizará en el mes de abril con el permiso del gerente de la empresa.

La recolección de datos fue mediante el siguiente procedimiento como a continuación se detalla:

- a) Se seleccionó el instrumento del análisis documental
- b) Posteriormente se diseñó el mismo cuestionario con 22 ítems debidamente establecidas coherentemente en función a dar solución al problema.
- c) Después de diseñar el instrumento se aplicará al personal de la empresa, luego se tabulará los datos obtenidos a través de los programas Excel y SPSS para obtener la información correspondiente.
- d) Finalmente se analizaron los datos obtenidos y se realizará la contratación de datos con la prueba de correlación Pearson previamente se verificará si los datos son normales. Que ayudará a elegir la mejor prueba estadística para determinar la correlación.

2.6. Aspectos éticos

Tabla 2
Aspectos éticos de la investigación

Criterios	Características éticas del criterio
Consentimiento informado	“Los participantes estuvieron de acuerdo con ser informantes”.
Confidencialidad	“Se les informó la seguridad y protección de su identidad”.
Observación participante	“Los investigadores actuaron con prudencia durante el proceso de acopio de los datos”.

Fuente: Elaborado en base a: Noreña, Alcaraz, Rojas, y Rebolledo, (2012 p. 263).

2.7. Criterios de Rigor científico.

Tabla 3
criterios de rigor científico en la investigación

Criterios	Características del criterio	Procedimientos
-----------	------------------------------	----------------

Credibilidad mediante el valor de la verdad y autenticidad	Resultados de las variables observadas y estudiadas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los resultados reportados son reconocidos como verdaderos por los participantes. 2. Se realizará la observación de las variables en su propio escenario. 3. Se procederá a detallar la discusión mediante el proceso de la triangulación.
Transferibilidad y aplicabilidad	Resultados para la generación del bienestar organizacional mediante la transferibilidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizará la descripción detallada del contexto y de los participantes en la investigación. 2. La recogida de los datos se determinará mediante el muestreo teórico, ya que se codificaron y analizaron de forma inmediata la información proporcionada. 3. Se procederá a la recogida exhaustiva de datos mediante el acopio de información suficiente, relevante y apropiada mediante el cuestionario, la observación y la documentación.
Consistencia para la replicabilidad	Resultados obtenidos mediante la investigación mixta	<ol style="list-style-type: none"> 1. La triangulación de la información (datos, investigadores y teorías) permitiendo el fortalecimiento del reporte de la discusión. 2. El cuestionario empleado para el recojo de la información fue certificado por evaluadores externos para autenticar la pertinencia y relevancia del estudio por ser datos de fuentes primarias. 3. Se detalla con coherencia el proceso de la recogida de los datos, el análisis e interpretación de los mismos haciendo uso de los enfoques de la ciencia: (a) empírico, (b) crítico y, (c) vivencial.
Confirmabilidad y neutralidad	Los resultados de la investigación tienen veracidad en la descripción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los resultados fueron contrastados con la literatura existente. 2. Los hallazgos de la investigación fueron contrastados con investigaciones de los contextos internacional, nacional y regional que tuvieron similitudes con las variables estudiadas de los últimos cinco años de antigüedad.

3. Se declaró la identificación y descripción de las limitaciones y alcance encontrada por el investigador.

Relevancia	Permitió el logro de los objetivos planteados obteniendo un mejor estudio de las variables	1. Se llegó a la comprensión amplia de las variables estudiadas. 2. Los resultados obtenidos tuvieron correspondencia con la justificación.
-------------------	--	--

Fuente: Elaborado en base a: Noreña, Alcaraz, Rojas, y Rebolledo-Malpica. (2012, pp.263-274).

III. RESULTADOS

3.1. Generalidades de la empresa

La empresa Multiservicios MIA. & VI. E.I.R.L. se encuentra conformada por: gerente general, personal de ventas y personal de almacén, creada en el año 2010.

Misión

Es una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mayor diversidad en materiales de construcción y de ferretería en general, con bajos precios, buena calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, comprometida a mantener la preferencia y satisfacción de nuestros clientes; con la finalidad de generar un crecimiento rentable, en beneficio de todos que nos permita mantener y mejorar cada día la calidad y servicio prestado.

Visión

Ser una empresa líder en el mercado ferretero y de construcción, ofreciendo un servicio rápido, eficiente y de calidad basado en la innovación continua con un equipo de trabajo capacitado, comprometiéndonos a brindar el mejor servicio, siendo los mejores en el mercado.

3.1.1. El control de inventario en las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

Tabla 3.1

Demanda de inventarios

Productos	Unid. de medida	Precio	Demanda mensual	Total	%
1 Varillas de 5 oct.	Unid.	42	100	S/4,200.00	18.3
2 Calamina	Unid.	25	50	S/1,250.00	5.4
3 Varillas de media	Unid.	30	40	S/1,200.00	5.2
4 Cemento Pacasmayo verde	bolsa	23	50	S/1,150.00	5.0
5 Cemento cuna	bolsa	22.5	50	S/1,125.00	4.9
6 Calamina simple	Unid.	18	60	S/1,080.00	4.7
7 Cemento mochica	bolsa	22	40	S/880.00	3.8
8 Varillas de 3 oct.	Unid.	17.5	50	S/875.00	3.8
9 Tubo de 6	Unid.	90	8	S/720.00	3.1
10 Barretas grandes	Unid.	90	6	S/540.00	2.4
11 Cemento Pacasmayo rojo	bolsa	23.5	20	S/470.00	2.0
12 Carretillas	Unid.	210	2	S/420.00	1.8
13 Carretilla simple	Unid.	135	3	S/405.00	1.8
14 Cable indeco	rollo	90	4	S/360.00	1.6
15 Reglas para construcción	Unid.	90	4	S/360.00	1.6
16 Foco led. 16 V.	Unid.	25	14	S/350.00	1.5

17	Tubo de 3/4	Unid.	23	15	S/345.00	1.5
18	Palanas cuchara	Unid.	35	9	S/315.00	1.4
19	Combos	Unid.	45	7	S/315.00	1.4
20	Calamina chica	Unid.	9.40	30	S/282.00	1.2
21	Triplay	Unid.	25	10	S/250.00	1.1
22	Palana derecha	Unid.	35	7	S/245.00	1.1
23	Foco led. 12 V.	Unid.	20	12	S/240.00	1.0
24	Varillas de 1/8	Unid.	8	30	S/240.00	1.0
25	Esmalte grande	Unid.	33	7	S/231.00	1.0
26	Pegamento mediano	Unid.	12	15	S/180.00	0.8
27	Barretas medianas	Unid.	60	3	S/180.00	0.8
28	Reglas simple	Unid.	60	3	S/180.00	0.8
29	Alambre con púa	rollo	45	4	S/180.00	0.8
30	Pegamento grande	Unid.	28	6	S/168.00	0.7
31	Tubo de 4	Unid.	16	10	S/160.00	0.7
32	Cizalla grande	Unid.	38	4	S/152.00	0.7
33	Foco led. 9 V.	Unid.	15	10	S/150.00	0.7
34	Discos para cemento	Unid.	18	8	S/144.00	0.6
35	Interruptor	Unid.	13	11	S/143.00	0.6
36	Pintura en balde	Unid.	15	9	S/135.00	0.6
37	Tomacorriente	Unid.	13	10	S/130.00	0.6
38	Extensión	Unid.	25	5	S/125.00	0.5
39	Llantas para carretilla	Unid.	60	2	S/120.00	0.5
40	Llaves para ducha	Unid.	23	5	S/115.00	0.5
41	Martillos	Unid.	23	5	S/115.00	0.5
42	Esmalte chico	Unid.	19	6	S/114.00	0.5
43	Tubo de 2	Unid.	8	13	S/104.00	0.5
44	Palanas pequeñas	Unid.	20	5	S/100.00	0.4
45	Tubo de media	Unid.	8	12	S/96.00	0.4
46	Y de 6"	Unid.	12	8	S/96.00	0.4
47	Accesorios para lava cara	Unid.	12	8	S/96.00	0.4
48	Discos para fierro	Unid.	15	6	S/90.00	0.4
49	Codos de 6"	Unid.	12	7	S/84.00	0.4
50	T de 6"	Unid.	12	7	S/84.00	0.4
51	Pegamento chico	Unid.	8	10	S/80.00	0.3
52	Foco led. 7 V.	Unid.	10	8	S/80.00	0.3
53	Clavos de 8"	caja	80	1	S/80.00	0.3
54	Clavos de 7"	caja	80	1	S/80.00	0.3
55	Clavos de 5"	caja	80	1	S/80.00	0.3
56	El diablo	Unid.	38	2	S/76.00	0.3
57	Lampas	Unid.	25	3	S/75.00	0.3
58	Clavos de 1"	kg	8	9	S/72.00	0.3
59	Guantes de cuero	Unid.	12	6	S/72.00	0.3
60	Grifos	Unid.	10	7	S/70.00	0.3
61	Guantes de jebe	Unid.	10	7	S/70.00	0.3
62	Accesorios para baño	Unid.	10	7	S/70.00	0.3
63	Pico de pato grande	Unid.	22	3	S/66.00	0.3
64	Alicates	Unid.	15	4	S/60.00	0.3
65	Pico de pato mediano	Unid.	15	4	S/60.00	0.3
66	Cizalla mediana	Unid.	20	3	S/60.00	0.3
67	Clavos 1 1/2	kg	8	7	S/56.00	0.2

68	Socates	Unid.	3.5	14	S/49.00	0.2
69	Esmalte de ¼	Unid.	6	7	S/42.00	0.2
70	T de 4"	Unid.	5	8	S/40.00	0.2
71	Clavos de 6"	caja	80	0.5	S/40.00	0.2
72	Clavos de 3"	caja	40	1	S/40.00	0.2
73	Clavos de 2"	caja	40	1	S/40.00	0.2
74	Clavos de ½	kg	8	5	S/40.00	0.2
75	Cinta masking	Unid.	5	7	S/35.00	0.2
76	Extensión económico	Unid.	5	7	S/35.00	0.2
77	Codos de 4"	Unid.	5	6	S/30.00	0.1
78	Y de 4"	Unid.	5	6	S/30.00	0.1
79	Cinta aislante	Unid.	3.5	7	S/24.50	0.1
80	Pinturas en bolsa	Unid.	3.5	6	S/21.00	0.1
81	Clavos de 4"	caja	40	0.5	S/20.00	0.1
82	Codos de 2"	Unid.	2	9	S/18.00	0.1
83	Alambre grueso	kg	6	3	S/18.00	0.1
84	Pegamento de 1/8	Unid.	4	4	S/16.00	0.1
85	Tubos para luz ¾	Unid.	2.5	6	S/15.00	0.1
86	Y de 2"	Unid.	2.5	5	S/12.50	0.1
87	T de 2"	Unid.	2.5	5	S/12.50	0.1
88	T de media	Unid.	1	12	S/12.00	0.1
89	Desarmadores	Unid.	2	6	S/12.00	0.1
90	Alambre para amarre	kg	4	3	S/12.00	0.1
91	Codos de media	Unid.	1	10	S/10.00	0.0
92	Y de media	Unid.	1	10	S/10.00	0.0
93	Cinta teflón	Unid.	1	8	S/8.00	0.0
TOTAL					S/22,938.50	100.0

Nota: En la tabla 3.1, se evidencia que el consumo promedio mensual es de S/22 938, 50 soles, además se enfoca en un total de 93 productos, siendo el producto más vendido las barrillas de 5 oct. Que representa el 18,3% de, le sigue la calamina y las varillas de media que equivalen al 5,4% y 5,2% respectivamente.

El cálculo de la demanda, se realizó en base a los apuntes de las boletas, ya que la empresa carece de mecanismos de control de inventarios como la tarjeta Kardex.

Tabla 3.2

Clasificación ABC de los inventarios

PRODUCTOS	Unid. De medida	Precio	Demanda Mensual	TOTAL	Monto	Clasificación
1 Varillas de 5 oct.	Unid.	42	100	S/4,200.00	S/14,675.00	A
2 Calamina	Unid.	25	50	S/1,250.00		
3 Varillas de media	Unid.	30	40	S/1,200.00		
4 Cemento Pacasmayo verde	bolsa	23	50	S/1,150.00		
5 Cemento cuna	bolsa	22.5	50	S/1,125.00		
6 Calamina simple	Unid.	18	60	S/1,080.00		
7 Cemento mochica	bolsa	22	40	S/880.00		
8 Varillas de 3 oct.	Unid.	17.5	50	S/875.00		
9 Tubo de 6	Unid.	90	8	S/720.00		
10 Barretas grandes	Unid.	90	6	S/540.00		
11 Cemento Pacasmayo rojo	bolsa	23.5	20	S/470.00		
12 Carretillas	Unid.	210	2	S/420.00		
13 Carretilla simple	Unid.	135	3	S/405.00		
14 Cable indeco	rollo	90	4	S/360.00		
15 Reglas para construcción	Unid.	90	4	S/360.00	S/4,523.00	B
16 Foco led. 16 V.	Unid.	25	14	S/350.00		
17 Tubo de 3/4	Unid.	23	15	S/345.00		
18 Palanas cuchara	Unid.	35	9	S/315.00		
19 Combos	Unid.	45	7	S/315.00		
20 Calamina chica	Unid.	9.40	30	S/282.00		
21 Triplay	Unid.	25	10	S/250.00		
22 Palana derecha	Unid.	35	7	S/245.00		
23 Foco led. 12 V.	Unid.	20	12	S/240.00		
24 Varillas de 1/8	Unid.	8	30	S/240.00		
25 Esmalte grande	Unid.	33	7	S/231.00		
26 Pegamento mediano	Unid.	12	15	S/180.00		
27 Barretas medianas	Unid.	60	3	S/180.00		
28 Reglas simple	Unid.	60	3	S/180.00		
29 Alambre con púa	rollo	45	4	S/180.00		
30 Pegamento grande	Unid.	28	6	S/168.00		
31 Tubo de 4	Unid.	16	10	S/160.00		
32 Cizalla grande	Unid.	38	4	S/152.00		
33 Foco led. 9 V.	Unid.	15	10	S/150.00		
34 Discos para cemento	Unid.	18	8	S/144.00	S/3,740.50	C
35 Interruptor	Unid.	13	11	S/143.00		
36 Pintura en balde	Unid.	15	9	S/135.00		
37 Toma corriente	Unid.	13	10	S/130.00		
38 Extensión	Unid.	25	5	S/125.00		
39 Llantas para carretilla	Unid.	60	2	S/120.00		
40 Llaves para ducha	Unid.	23	5	S/115.00		
41 Martillos	Unid.	23	5	S/115.00		
42 Esmalte chico	Unid.	19	6	S/114.00		
43 Tubo de 2	Unid.	8	13	S/104.00		

44	Palanas pequeñas	Unid.	20	5	S/100.00
45	Tubo de media	Unid.	8	12	S/96.00
46	Y de 6"	Unid.	12	8	S/96.00
47	Accesorios para lava cara	Unid.	12	8	S/96.00
48	Discos para fierro	Unid.	15	6	S/90.00
49	Codos de 6"	Unid.	12	7	S/84.00
50	T de 6"	Unid.	12	7	S/84.00
51	Pegamento chico	Unid.	8	10	S/80.00
52	Foco led. 7 V.	Unid.	10	8	S/80.00
53	Clavos de 8"	caja	80	1	S/80.00
54	Clavos de 7"	caja	80	1	S/80.00
55	Clavos de 5"	caja	80	1	S/80.00
56	El diablo	Unid.	38	2	S/76.00
57	Lampas	Unid.	25	3	S/75.00
58	Clavos de 1"	kg	8	9	S/72.00
59	Guantes de cuero	Unid.	12	6	S/72.00
60	Grifos	Unid.	10	7	S/70.00
61	Guantes de jebe	Unid.	10	7	S/70.00
62	Accesorios para baño	Unid.	10	7	S/70.00
63	Pico de pato grande	Unid.	22	3	S/66.00
64	Alicates	Unid.	15	4	S/60.00
65	Pico de pato mediano	Unid.	15	4	S/60.00
66	Cizalla mediana	Unid.	20	3	S/60.00
67	Clavos 1 1/2"	kg	8	7	S/56.00
68	Socates	Unid.	3.5	14	S/49.00
69	Esmalte de 1/4"	Unid.	6	7	S/42.00
70	T de 4"	Unid.	5	8	S/40.00
71	Clavos de 6"	caja	80	0.5	S/40.00
72	Clavos de 3"	caja	40	1	S/40.00
73	Clavos de 2"	caja	40	1	S/40.00
74	Clavos de 1/2"	kg	8	5	S/40.00
75	Cinta masking	Unid.	5	7	S/35.00
76	Extensión económico	Unid.	5	7	S/35.00
77	Codos de 4"	Unid.	5	6	S/30.00
78	Y de 4"	Unid.	5	6	S/30.00
79	Cinta aislante	Unid.	3.5	7	S/24.50
80	Pinturas en bolsa	Unid.	3.5	6	S/21.00
81	Clavos de 4"	caja	40	0.5	S/20.00
82	Codos de 2"	Unid.	2	9	S/18.00
83	Alambre grueso	kg	6	3	S/18.00
84	Pegamento de 1/8"	Unid.	4	4	S/16.00
85	Tubos para luz 3/4"	Unid.	2.5	6	S/15.00
86	Y de 2"	Unid.	2.5	5	S/12.50
87	T de 2"	Unid.	2.5	5	S/12.50
88	T de media	Unid.	1	12	S/12.00
89	desarmadores	Unid.	2	6	S/12.00
90	Alambre para amarre	kg	4	3	S/12.00
91	Codos de media	Unid.	1	10	S/10.00
92	Y de media	Unid.	1	10	S/10.00
93	Cinta teflón	Unid.	1	8	S/8.00

S/22,938.5

TOTAL

0

S/18,350.80

Nota: Se evidencia que los productos A, ascendieron a un total del S/14,675.00 que representan el 64% de los inventarios totales en soles, los productos B fueron S/3,740.50 que equivalió el 20% de los inventarios totales en soles y los productos C, equivalen a S/3,740.50 representa el 16 de los inventarios en soles.

Tabla 3.3

Clasificación ABC de los inventarios

	Cantidad	Soles	Grupo de productos	
A	15%	64%	1. Varillas de 5 oct.	8. Varillas de 3 oct.
			2. Calamina	9. Tubo de 6
			3. Varillas de media	10. Barretas grandes
			4. Cemento Pacasmayo verde	11. Cemento Pacasmayo rojo
			5. Cemento cuna	12. Carretillas
			6. Calamina simple	13. Carretilla simple
			7. Cemento mochica	14. Cable indeco
B	30%	20%	15. Reglas para construcción	25. Esmalte grande
			16. Foco led. 16 V.	26. Pegamento mediano
			17. Tubo de 3/4	27. Barretas medianas
			18. Palanas cuchara	28. Reglas simple
			19. Combos	29. Alambre con púa
			20. Calamina chica	30. Pegamento grande
			21. Triplay	31. Tubo de 4
			22. Palana derecha	32. Cizalla grande
23. Foco led. 12 V.	33. Foco led. 9 V.			
C	65%	16%	34. Discos para cemento	65. Pico de pato mediano
			35. Interruptor	66. Cizalla mediana
			36. Pintura en balde	67. Clavos 1 1/2
			37. Tomacorriente	68. Socates
			38. Extensión	69. Esmalte de 1/4
			39. Llantas para carretilla	70. T de 4"
			40. Llaves para ducha	71. Clavos de 6"
			41. Martillos	72. Clavos de 3"
			42. Esmalte chico	73. Clavos de 2"
			43. Tubo de 2	74. Clavos de 1/2
			44. Palanas pequeñas	75. Cinta masking
			45. Tubo de media	76. Extensión económico
			46. Y de 6"	77. Codos de 4"
			47. Accesorios para lava cara	78. Y de 4"
48. Discos para fierro	79. Cinta aislante			
49. Codos de 6"	80. Pinturas en bolsa			
50. T de 6"	81. Clavos de 4"			

51. Pegamento chico	82. Codos de 2"
52. Foco led. 7 V.	83. Alambre grueso
53. Clavos de 8"	84. Pegamento de 1/8
54. Clavos de 7"	85. Tubos para luz 3/4
55. Clavos de 5"	86. Y de 2"
56. El diablo	87. T de 2"
57. Lampas	88. T de media
58. Clavos de 1"	89. Desarmadores
59. Guantes de cuero	90. Alambre para amarre
60. Grifos	91. Codos de media
61. Guantes de jebe	92. Y de media
62. Accesorios para baño	93. Cinta teflón
63. Pico de pato grande	
64. Alicates	

Nota: en la tabla 3.3, se establece los productos a cada tipo de clasificación, siendo un total de 14 productos a la clase A, 19 productos a la clase B y 60 productos a la clase C.

Tabla 3.4

Faltantes de los inventarios

	Faltantes en soles	%
Enero	S/5,860.00	22.7
Febrero	S/2,563.00	9.9
Marzo	S/1,365.00	5.3
Abril	S/1,256.00	4.9
Mayo	S/1,478.00	5.7
Junio	S/3,694.00	14.3
Julio	S/5,362.00	20.7
Agosto	S/1,365.00	5.3
Setiembre	S/1,452.00	5.6
Octubre	S/862.00	3.3
Noviembre	S/458.00	1.8
Diciembre	S/146.00	0.6
TOTAL	S/25,861.00	100

Nota: Los faltantes en la empresa ascendieron a un total de S/ 25 861.00 soles, el mes con el mayor porcentaje de faltante fue en enero (22,7%) y en el mes de diciembre representó el 0.6%.

Tabla 3.5*Perdidas de ventas mensuales por falta de inventarios*

	Inventarios a fin de mes	%
Enero	S/1,580.00	3.8
Febrero	S/3,703.00	9
Marzo	S/4,987.00	12.1
Abril	S/4,269.00	10.3
Mayo	S/3,369.00	8.2
Junio	S/2,684.00	6.5
Julio	S/3,098.00	7.5
Agosto	S/2,889.00	7
Setiembre	S/3,980.00	9.6
Octubre	S/3,694.00	8.9
Noviembre	S/4,689.00	11.4
Diciembre	S/2,369.00	5.7
TOTAL	S/41,311.00	100

*Nota: Boletas anuladas por falta de inventarios***Interpretación**

Se evidencio que el mes de marzo fue el mes que la empresa perdió 4987 soles de ventas que equivale al 12,1% de las pérdidas anuales, y en el mes de enero sólo se perdió de vender S/ 1580 soles que representó el 3.8%

3.1.2. Ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.**Tabla 3.6***Ventas mensuales en soles de la empresa Multiservicios Mía & Vi EIRL - 2018*

VENTAS	s/	%
Enero	S/20,015.00	3
Febrero	S/30,856.00	4.7
Marzo	S/98,516.00	14.9
Abril	S/69,102.00	10.4
Mayo	S/44,500.00	6.7
Junio	S/55,000.00	8.3
Julio	S/45,653.12	6.9
Agosto	S/48,316.14	7.3
Setiembre	S/70,145.00	10.6
Octubre	S/42,315.82	6.4
Noviembre	S/89,652.00	13.5
Diciembre	S/48,621.00	7.3
TOTAL	S/662,692.08	100

Nota: Las ventas de la empresa en el 2018 ascendieron a un total de S/ 662, 692.08 soles, el mayor porcentaje de ventas mensuales fue en marzo (14,9%) y el mes de noviembre (13,5%), y el menor porcentaje de ventas fueron en enero (3%) y febrero (4,7%).

3.1.3. Efecto del control de inventario en las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

Tabla 3.7

Variación de las ventas por falta de control de inventarios

Mes	Ventas reales	Ventas sin las pérdidas	Variación	
			S/	%
Enero	S/20,015.00	S/21,595.00	S/1,580.00	7.9
Febrero	S/30,856.00	S/34,559.00	S/3,703.00	12.0
Marzo	S/98,516.00	S/103,503.00	S/4,987.00	5.1
Abril	S/69,102.00	S/73,371.00	S/4,269.00	6.2
Mayo	S/44,500.00	S/47,869.00	S/3,369.00	7.6
Junio	S/55,000.00	S/57,684.00	S/2,684.00	4.9
Julio	S/45,653.12	S/48,751.12	S/3,098.00	6.8
Agosto	S/48,316.14	S/51,205.14	S/2,889.00	6.0
Setiembre	S/70,145.00	S/74,125.00	S/3,980.00	5.7
Octubre	S/42,315.82	S/46,009.82	S/3,694.00	8.7
Noviembre	S/89,652.00	S/94,341.00	S/4,689.00	5.2
Diciembre	S/48,621.00	S/50,990.00	S/2,369.00	4.9
TOTAL	S/662,692.08	S/704,003.08	S/41,311.00	6.2

Nota: En la tabla 3.7, se evidencia que hay relación entre el control de inventarios y las ventas, porque a medida que mejora el control de inventarios la venta también se incrementa, pues el control adecuado en las cantidades que la empresa requiere según la demanda, generaría un incremento del 6,2% de las ventas.

3.2. Discusión de resultados

Se evidencia que existe un efecto entre el control de inventario y las ventas, por la falta de control puede originar que una empresa termine perdiendo ventas por falta de stock. Ya que dé existir un control adecuado las ventas se incrementarían en un 6,2%, esto se debe a lo manifestado por Herrera y LLontop (2016 p.32) en el estudio Implementación de un sistema de inventario para el control del área del almacén de la empresa Riotext Group EIRL, Chiclayo-2016. Quien afirma que los sistemas de inventarios basados en sistemas informativos maximizan los beneficios económicos, satisfacer al cliente, consolidando su fidelización.

Se evaluó un total de 93 productos de la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL, siendo la demanda promedio mensual de S/ 22,938.50 soles, además se estableció los inventarios en la clasificación ABC, donde la clase A el 15% de los productos que equivalió a 14 productos representaron el 64% de la demanda mensual en soles, en la clase B, el 20% de los productos que fueron 19 productos representaron el 20% de la demanda mensual en soles y de la clase C el 65% de los productos que fueron 63 productos, representó el 16% de la demanda mensual en soles. Además, las pérdidas de ventas mensuales por falta de stock fueron de S/ 41, 311.00 soles en el periodo 2018. Que coincide con Rodríguez (2016) en la tesis Control interno de inventarios y su influencia en las ventas de los Departamentos de pisos y baños de Maestro Perú S.A. sede Trujillo La Libertad, año 2015. Que el control de inventarios requiere:

Control de productos dañados, control de códigos, limpieza a nivel de ventas, verificar Rótulos, verificar productos de exhibición. Además, se toma en cuenta que el analista de inventarios y asesores de ventas necesitaran capacitación. Las actividades que pertenecen al analista será la inspección ocular de sala de ventas, ajustes de faltantes diarios, controlar los productos dañados mensualmente, elaboración de consolidados de faltantes, productos dañados y desmedros (p. 85).

Las ventas de la empresa *Multiservicios Mía & Vi EIRL* en el periodo 2018 fue S/ 662,692.08, siendo el mes de marzo donde más ventas se realizan en el mes (14,9%), y el menor nivel de ventas enero (3%). Que coincide con lo manifestado por soles Effio y Sánchez (2017) en la tesis evaluación del control de las existencias para verificar su efectividad en la gestión de las ventas y proponer medidas correctivas en la Empresa

Biomedic Import SAC Lima, estable que las medidas correctivas logran mejorar el indicador de efectividad en el área de ventas y almacén y sirvan de beneficio a junta de accionistas, gerente general, y los stakeholders en la empresa” (p. 121).

Con respecto, a la optimización de los inventarios se basó en las estrategias de las 5S, capacitación, adquisición de maquinaria y equipos. Esto se debe a que Correa (2016), en la tesis gestión de inventarios para incrementar las ventas en la empresa R & C Soluciones Eléctricas SRL, Jaén – 2016, indicó que se puede lograr la gestión de Inventarios a través de la aplicación de estrategias como fueron la clasificación ABC; así como las técnicas de las 5s.

3.3. Aporte científico

3.3.1. Optimización de inventarios en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.

Título de la propuesta

Optimización de control de inventarios en la empresa Multiservicios Mia & Vi EIRL.

Desarrollo de la propuesta

1. Capacitar al personal

La empresa debe implementar un Plan de Capacitación para el personal de almacén para desarrollen de manera eficiente sus funciones.

Dentro de los talleres se debe incluir:

Introducción a los conceptos de almacén

Distribución de las áreas de almacén

Ciclo de almacenamiento.

Riesgos ergonómicos en la carga y descarga de materiales

Ubicación de materiales.

Las 5 s aplicados a los almacenes

Seguridad en almacenes.

Programa de capacitación

Jun – 17	Jul – 1	Jul – 15	Jul - 29
- Introducción a los conceptos de almacén - Distribución de las áreas de almacén 8. am – 10 am	- Ciclo de almacenamiento. - Riesgos ergonómicos en la carga y descarga de materiales 8. am – 10 am	- Ubicación de materiales. - Las 5 s aplicados a los almacenes 8. am – 10 am	- Seguridad en almacenes. 8. am – 9 am

2. Implementación equipos y máquinas de cargas

Es importante que el personal cuente con equipos de protección personal EPP, así como, se debe contar con un montacargas para el proceso de carga y descarga, que puede originar que se utilicen más horas hombre, para el traslado y carguío de los materiales, arriesgando su integridad física, también la empresa debe automatizar el registro de inventarios, mediante un programa que le permita registrar el ingreso y salida de los inventarios. En un computador

Dentro de las mejoras se establece

Equipos	Cantidad	Costo	Costo Total	Uso
PC	2	S/ 2,100 .00	4200	Registro de información/ control de inventarios
Montocarga	1	S/35,000.00	35,000.00	Carga, descarga y traslados
EPP	2	S/100. 00	S/ 200.00	Para la carga y movimientos de la mercadería
Total			39,400.00	

Estrategia 3. Control de inventarios

Para mejorar el control los inventarios se establece:

- Planificación de los requerimientos de almacén en base a las necesidades de abastecimiento y demanda de los materiales, que corresponde a la planificación mensual de los requerimientos a cargo del jefe de logística, también encargarse de realizar los pedidos a los proveedores.

Estrategia 4. Políticas de almacén

Se recomienda las políticas de abastecimiento, así como de la distribución:

- Se debe calcular las necesidades de los inventarios, el cual debe estar en base a la demanda mensual.
- Por lo tanto, las compras tienen que hacerse en base a lo que es la demanda mensual.
- Distribución, el personal de almacén debe registrar todas las salidas de almacén.

Estrategia 5. Implementación de la filosofía de las 5s

Como se identificó desorden en el almacén se propone la filosofía de las 5S

1. Seiri (Clasificar)

Consiste en la clasificación de los productos por medio de tarjetas que son de diferentes colores que nos permitirán clasificar los productos y equipos o estantes considerando:

Tarjeta roja: Permite registrar a nivel visual todos los elementos innecesarios que deben ser desechados. Ya que obstaculizan el paso de los almacenes o simplemente no se necesitan.

The diagram shows a red tag with a hole at the top center. The text on the tag is as follows:

- No. _____
- TARJETA ROJA**
- Fecha ____ / ____ / ____
- Area _____
- Item _____
- Cantidad _____
- ACCION SUGERIDA**
- Agrupar en espacio separado
- Eliminar
- Reubicar
- Reparar
- Reciclar
- Comentario _____
- _____
- Fecha p/concluir acción ____ / ____ / ____

Dimensions: 7 cm width and 15 cm height.

Figura 3: Tarjeta roja.

Fuente: Elaboración propia.

Tarjeta amarilla: Permite registrar a nivel visual todos los elementos necesarios que deben ser reubicados.

The diagram shows a yellow rectangular card titled "TARJETA AMARILLA". The card contains the following fields and labels:

- FECHA _____ N# _____
- ARTICULO: _____ N# ARTICULO
- CODIGO: _____
- DESCRIPCION: _____
- MOTIVO DE TARJETA: _____
- RESPONSABLE DE IDENTIFICACION: _____
- RESPONSABLE DE EJECUCION: _____
- FECHA DE EJECUCION: _____

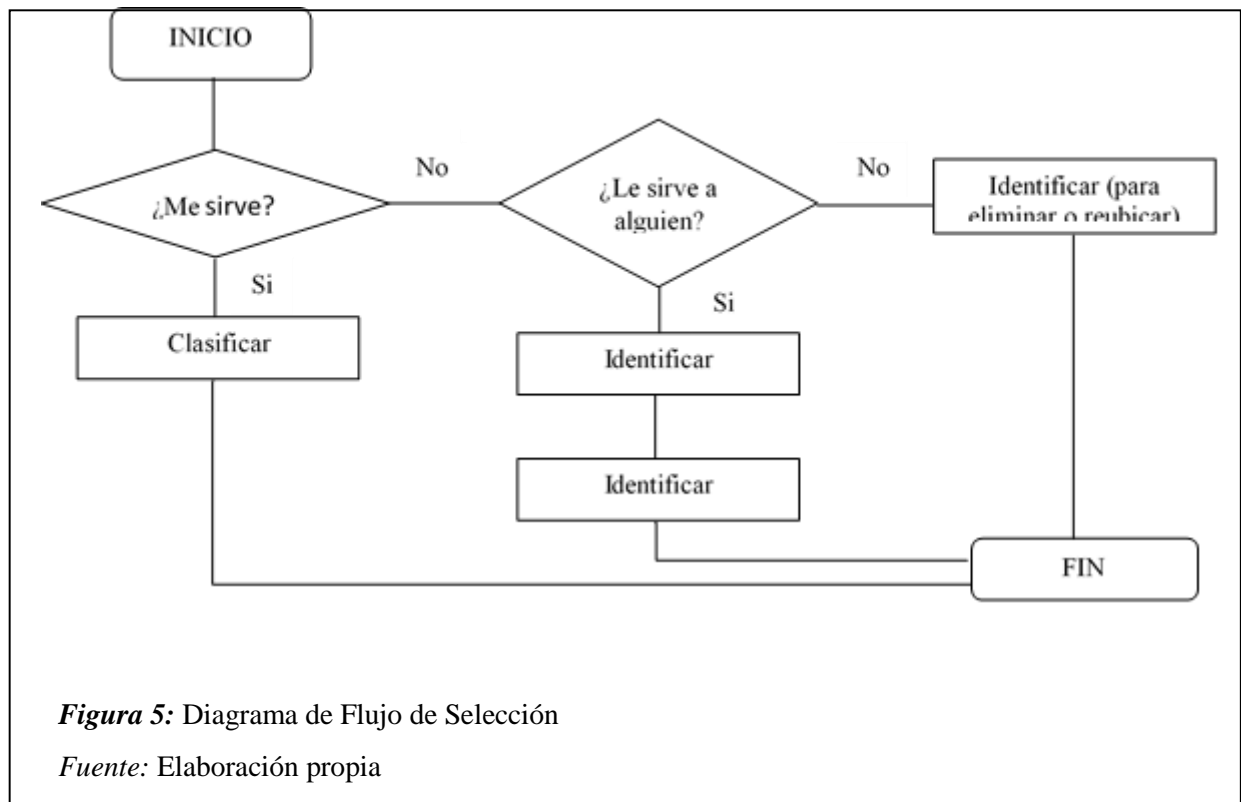
At the bottom center of the card, it says "5 'S'".

Dimensions are indicated by arrows: the width is 7 cm and the height is 15 cm.

Figura 41: Tarjeta amarilla.

Fuente: Elaboración propia.

Para identificar que tarjeta se debe usar, se debe utilizar el siguiente diagrama.



2. Seiton (Ordenar)

Después que se clasifican los productos del almacén es necesario que se organice el almacén de acuerdo a la demanda teniendo en cuenta la clasificación ABC con la finalidad de lograr un mejor espacio, así mismo se le asigne un lugar específico a los inventarios mediante zonas y columnas, con la finalidad de codificar a los productos.

3. Seiso (Limpieza)

Se debe implementar en la empresa la cultura del orden y de la limpieza, donde cada semana se debe hacer la limpieza y establecer responsables de las actividades.

Tabla 11

Actividades de orden y limpieza del área.

Descripción	Responsable
Recolección de cajas vacías	Vendedores
Limpieza por Áreas	Limpieza
Mantener Stock de Productos	Almacenero
Limpieza del Baño	Limpieza

Fuente: Elaboración propia.

Donde la recolección de cajas, bolsas, desperdicios se deben recoger todos los días y colocarlos en la zona correspondiente para su posterior desecho o reciclaje.

Además, es necesario que la empresa cuente con un encargado de limpieza, el cual se debe encargar de la limpieza diaria del almacén, así como de la limpieza del baño.

Mientras el almacenero es quien debe encargarse de mantener el stock de inventarios en el lugar que corresponde, así como llevar el control de los ingresos y salidas todos los días, con la finalidad de tener actualizado las unidades de cada producto en el almacén.

4. **Seiketsu (Estandarizar)**

En este punto se crearán lineamientos los cuales garanticen el cumplimiento de las 5“S” anteriores.

En esta fase implica:

La Implementación del Kardex para el control de los inventarios

A continuación, se propone el formato del registro kardex que debe manejar la empresa.

TARJETA KARDEX										
Artículo							Punto de pedido			
Proveedor				Minimo			Máximo			
Fecha	Descripción	Valor Unitario	Entradas			Salidas			Saldo	
			Cantidad	Valor		Cantidad	Valor		Cantidad	Valor

Figura 6: Formato de hoja kardex general

El formato debe ser utilizado al momento del ingreso de la mercadería proveniente del proveedor, o cuando un cliente realiza una devolución, también en el momento de la salida del producto, proveniente de la venta de producto. O cuando se realiza la devolución de un producto al proveedor.

Esta hoja de tarjeta Kardex debe estar en cada producto en la zona del almacén, con la finalidad de que se registre cada salida e ingreso de la empresa.

A continuación, se realiza la propuesta de la hoja de inventario. La misma, que se puede realizar

VISIBLE DE

Nº.....

CONTROL

ALMACÉN

Artículo:

Código:

Unidad de medida:

1 Fecha	2 Comprobante		3 Movimientos		
	(a) Clase	(b) Nº	(a) Entrada	(b) Salida	(c) Saldo

Figura 3: Tarjeta kardex

Donde se propone que la empresa implemente un sistema de control de inventarios, que le permite tener un control de las unidades que ingresan y salen del almacén, así como el control con las hojas de cada producto, con la finalidad de que se realice la verificación de los inventarios del sistema y de las unidades físicas del almacén. Esto se debe realizar de manera mensual, en los horarios que no hay atención para el cliente.

5. Shitsuke (Disciplinar).

Es necesario que el personal conozca sus funciones, a fin de que realice sus actividades de manera eficiente. Asimismo, se propone, el formato kardex para el control de los inventarios y el formato para el conteo físico de los inventarios.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se evidencia que existe un efecto positivo entre el control de inventario y las ventas, por la falta de control puede originar que una empresa termine perdiendo ventas por falta de stock.

1. Se evaluó un total de 93 productos de la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL, siendo la demanda promedio mensual de S/ 22938,50 soles, además se estableció los inventarios en la clasificación ABC, donde la clase A el 15% de los productos que equivalió a 14 productos representaron el 64% de la demanda mensual en soles, en la clase B, el 20% de los productos que fueron 19 productos representaron el 20% de la demanda mensual en soles y de la clase C el 65% de los productos que fueron 63 productos, representó el 16% de la demanda mensual en soles. Además, las pérdidas de ventas mensuales por falta de stock fueron de S/ 41 311 soles en el periodo 2018.
2. Las ventas de la empresa *Multiservicios Mía & Vi EIRL* en el periodo 2018 fue S/ 662,692.08, siendo el mes de marzo donde más ventas se realizan en el mes (14,9%), y el menor nivel de ventas enero (3%).
3. La optimización de los inventarios se basó en las estrategias de las 5S, capacitación, adquisición de maquinaria y equipos.

Recomendaciones

Se recomienda a la empresa implementar la automatización del control de los inventarios, mediante el registro del almacén y la actualización de las unidades en tiempo real mediante un programa de inventarios y ventas.

1. Se recomienda a los encargados de almacén ordenar los pasillos y estantes del almacén de acuerdo a la clasificación ABC, a fin de dar mayor movimiento a los productos de clase A, y evitar hacer compras innecesarias.
2. Al administrador de la empresa, implementar de manera constante el registro de compras, así como informes comparativos mes a mes e interanuales, que van a permitir evaluar el crecimiento y comportamiento de las compras, adecuado para las proyecciones de ventas.
3. Se recomienda al administrador de la empresa y al almacenero implementar la filosofía de las 5S a fin de lograr un almacén ordenado, organizado, limpio y estandarizado.

REFERENCIAS

- Aguilar , A. E. (2016). *Evaluación del control interno de inventarios para la venta*. Tesis de Pregrado, Universidad Técnica de Machala, Machala. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/8454>
- Alarcón, N. E., Aguagallo, R. A., Cevallos, J. V., & Velasteguí, D. P. (2018). Auditoría y control interno en la gestión gubernamental. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/10/gestion-gubernamental.html>
- Altamirano , M. A. (2017). *Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia año, 2017*. Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/9041>
- Alvarado , J. E. (2016). *Propuesta De Control Interno En El Inventario De Mercadería, Para Mejorar Las Ventas En Empresa Inversiones Ferreteras & Negocios Xiomara S.A.C. Chiclayo-2016*. Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Chiclayo. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/10175>
- Arciniegas, G. (2013). Modelo de gestión de inventarios para empresas comerciales de la ciudad de Ibarra. *UCV-HACER. Revista de Investigación y Cultura*, 2(2), 11-26.
- Arroyo, O. R. (2017). *Implementación del sistema de control de ventas Powerfull para CLM Music Tumbes, 2015*. Tesis de Pregrado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Piura. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4257>
- Becerica, L. (2015). *Evaluación de control interno de la empresa ingeniería laboral ya ambiental S.A.* tesis de grado, Universidad empresarila siglo veintiuno. Obtenido de <http://repositorio.uesiglo21.edu.ar/>
- Becerra, D. L. (2016). *La eficiencia en la gestión de los recursos del sector público: una reflexión*. VII Congreso Internacional en Gobierno. Obtenido de http://www.gigapp.org/administrator/components/com_jresearch/files/publications/2016-491.pdf
- Brenes, P. (2015). *Técnicas de almacén*. Editex.

- Chancusig , J. X., & Jiménez , M. E. (2017). *Propuesta de un proyecto de expansión para el incremento de las ventas en la Empresa Pintumet Cia. Ltda.* Tesis de Pregrado, Universidad Central del Ecuador, Quito. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/9411>
- Charmayne , S. (2013). ¿Qué puede causar una reducción en el inventario? Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/qu-puede-causar-una-reduccion-en-el-inventario-9536.html>
- Cobo , B. A. (2014). *El control interno y su incidencia en los procesos de venta y distribución de la empresa HPEÑA distribuciones.* Tesis de Pregrado, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/21723>
- Conexionesan. (24 de 6 de 2016). *Gestión de inventarios y almacenes.* Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/gestion-de-inventarios-y-almacenes/>
- Correa , S. A. (2016). *Gestión de inventarios para incrementar las ventas en la empresa R & C Soluciones Eléctricas SRL, Jaén - 2016.* Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Jaén. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/20480>
- Coto, I. (14 de Agosto de 2017). *Mala gestión de inventarios, una de las principales causas de quiebre de las PyMes.* Obtenido de <http://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/mala-gestion-de-inventarios-una-de-las-principales-causas-de-quiebre-de-las-pymes>
- Dextre, J., & Del Pozo , R. (2012). *¿Control de gestión o gestión de control?* Obtenido de Contabilidad y Negocios: <http://www.redalyc.org/pdf/2816/281624914005.pdf>
- Duque, M. I., Osorio, J. A., & Agudelo, D. M. (2013). Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos. *Cont. udea*(56), 61-79.
- EducaConta. (2012). *Control de inventarios.* Obtenido de <http://www.solucionesmemory.com>

- Effio , M. Y., & Sánchez , L. (2017). *Evaluación del control de las existencias para verificar su efectividad en la gestión de las ventas y proponer medidas correctivas en la Empresa Biomedic Import SAC Lima, 2014*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Estupiñan, R. (2015). *Control interno y fraudes*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México: MCGraw Hill Interamericana.
- García, B. (2012). *+ Ventas*. Cuarta edición. México: Deusto
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista , M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: MCGraw Hill Interamericana.
- Herrera , W., & LLontop , C. A. (2016). *Implementación de un sistema de inventario para el control del área del almacén de la empresa Riotext Group EIRL, Chiclayo-2016*. Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/4300>
- Inga , E. M. (2017). *Sistema de control de inventarios y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Grupo Moreno EIRL año 2016*. Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/9971>
- Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2012). *Administración de ventas*. México: McGraw Hill Educacion.
- Kotler, & Armstrong. (2013). *Fundamentos del Marketing*. México: Pearson Educación.
- Laveriano, W. (2010). Importancia del control de inventarios en la empresa. *Actualidad Empresarial*(198), II-1.
- Marco de Control Interno: COSO (Comité Of. Sponsoring Organizations). (2008). *Actualidad Empresarial*(158). Obtenido de http://aempresarial.com/servicios/revista/158_11_YTZWIJUBNVJDPGDFPGSRSI LTDRVWADYZXYVFHQHVLRVYBxBGMIZ.pdf
- Navarro, M. E. (2012). *Técnicas de ventas*. México: Red Tercer Milenio.

- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagomez, A. (2014). *Metodología de la investigación: Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis* (4ta ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Pérez , R. I. (2014). *Análisis de la microempresa "Confitería de Todos" y propuesta para mejorar el control de inventarios e incrementar las ventas*. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/4315>
- Quispe , R. (2016). *Los inventarios se situarían en un nivel deseado en dos meses*. Obtenido de <http://archivo.gestion.pe/noticia/339777/inventarios-se-situarian-nivel-deseado-dos-meses>
- Reyes, C. S. (2016). *Implementación de un plan de mejora en la actual cadena de abastecimiento y su efecto en el nivel de ventas de GLP a granel de la empresa 3JL Transporte S.A.C. durante el año 2015*. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/18649>
- Rodríguez , S. J. (2016). *Control interno de inventarios y su influencia en las ventas de los Departamentos de pisos y baños de Maestro Perú S.A. sede Trujillo La Libertad, año 2015*. Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/375>
- Santa Cruz, M. (2014). *El control interno basado en el modelo COSO*. Obtenido de http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/334
- Servin , L. (20 de 9 de 2014). *¿Por qué es importante el control interno en las empresas?* Obtenido de <https://www2.deloitte.com/py/es/pages/audit/articles/opinion-control-interno-empresas.html>
- Torres, M. d., & García, P. (2017). Administración de inventarios, un desafío para las Pymes. *Revista Inventio*, 13(29).
- Varela, G. (22 de 7 de 2016). Aproveche la logística para elevar la rentabilidad de su negocio. *NoticiasFinancieras*. Obtenido de <https://search.proquest.com/central/docview/1806074666/6D6EC9C41B1D4AFCPQ/1?accountid=39560>

- Vega, L. O., Lao, Y. O., & Nieves, A. F. (2017). Propuesta de un índice para evaluar la gestión del control interno. *Revista Contaduría y Administración*, 62(2), 299-714. doi:DOI: 10.1016/j.cya.2017.01.004
- Zavala , E. Y., & Soria , F. K. (2016). *Diseño de un sistema automatizado de control de inventario para optimizar las ventas: librerías el inka Tarma - periodo 2011*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Centro del Peru, Tarma. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/handle/UNCP/862>
- zonaeconomica. (27 de Marzo de 2018). *Concepto de Control*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/control>
- Zuluaga , A., Gómez , R., & Fernández , S. (2014). Indicadores logísticos en la cadena de suministro como apoyo al modelo scor. *Clio América*, 8(15), 90-110.

ANEXOS

Anexo 1: Ficha documentaria del control de inventarios

Diferencia de inventarios

COD	Producto	Cantidad en el sistema	Cantidad real	Diferencia

Clasificación de inventarios

COD	Producto	Precio	Cantidad vendida	Total venta

Anexo 2: Ficha documentaria de las ventas

Mes	venta mensual PRONOSTICADA		venta mensual REAL	
	Crédito	Efectivo	Crédito	Efectivo
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Setiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				

TOTAL				
-------	--	--	--	--

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: CONTROL DE INVENTARIO Y SU EFECTO EN LAS VENTAS EN LA EMPRESA - MULTISERVICIOS MIA & VI EIRL - 2018				
Problema	Objetivos	Trabajos previos	Variables	Metodología
¿Cuál es el efecto del control de inventarios en las Ventas en la Empresa - Multiservicios MIA & VI EIRL – 2018?	General: Determinar el efecto del control de inventario en las ventas en la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018.	Aguilar (2016) “Evaluación del control interno de inventarios para la venta”. (Chancusig & Jiménez 2017) en la tesis “Propuesta de un proyecto de expansión para el incremento de las ventas en la Empresa Pintumet Cia. Ltda”. Altamirano (2017) “Control de inventarios y su relación con el volumen de ventas de Farmacias Rosita-Independencia año, 2017”. Effio y Sánchez (2017), en la tesis “evaluación del control de las existencias para verificar su efectividad en la gestión de las ventas y proponer medidas correctivas en la Empresa Biomedic Import SAC Lima” Rodríguez (2016) “Control interno de inventarios y	Control de inventarios Ventas	Tipo de investigación: Cuantitativa Nivel de investigación: Descriptivo - Correlacional Diseño de investigación: No experimental
	Específicos Diagnosticar el control de inventario en la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018. Analizar las ventas en la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018. Proponer la optimización del control de inventarios en la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018.	Indicadores Demanda de inventarios Clasificación ABC de los inventarios Faltantes de inventarios Punto de orden de los inventarios Presupuesto de venta Ventas en soles mensuales Ventas por familias de productos Crecimiento mensual de las ventas	Población: Empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018 Muestra: área de almacén y ventas de la empresa - Multiservicios Mía & Vi EIRL – 2018 Muestreo: ventas e inventarios del 2018 Técnicas: Análisis documental Instrumentos: Ficha de Análisis documental	

		<p>su influencia en las ventas de los Departamentos de pisos y baños de Maestro Perú S.A. sede Trujillo La Libertad, año 2015”.</p> <p>Zavala y Soria (2016) “Diseño de un sistema automatizado de control de inventario para optimizar las ventas: librerías el Inka Tarma - periodo 2011”</p>		
Hipótesis		Marco teórico	Fischer y Espejo (2011) es “... toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. En esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores”. (p. 18)	
<p>El control de inventario tiene efecto positivo en las ventas en la empresa - Multiservicios Mia & Vi EIRL – 2018.</p>		<p>Proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, también considera los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda (Laveriano, 2010).</p>		

Anexo 3: Figuras

Figura 1. Clasificación ABC de los inventarios

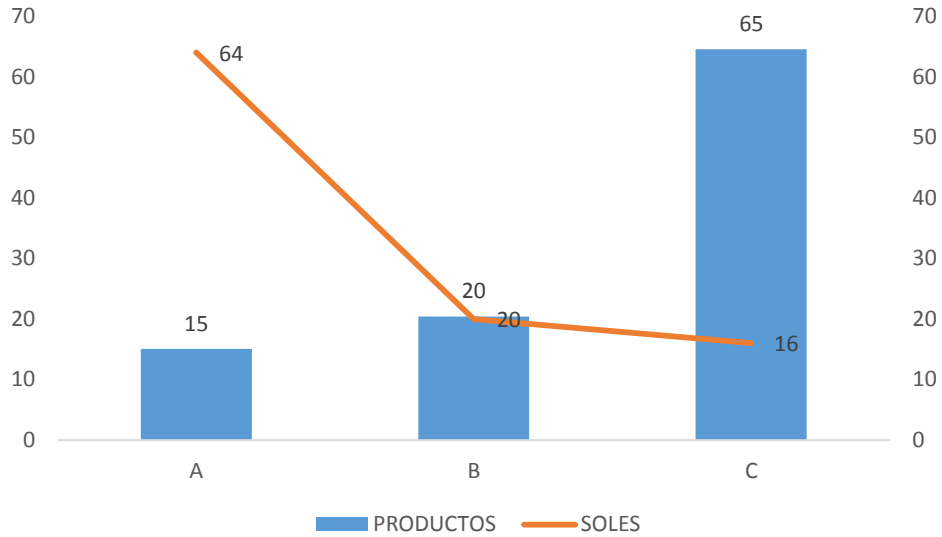


Figura 1. Se evidencia que el 15% de los productos vendidos de la empresa, representa el 64% de las ventas en soles que determina la clasificación A, mientras los productos B, el 20% de los productos representan la demanda del 20% y por último el 65% de productos representa el 15% de la demanda en soles.

Figura 2. Faltantes de los inventarios

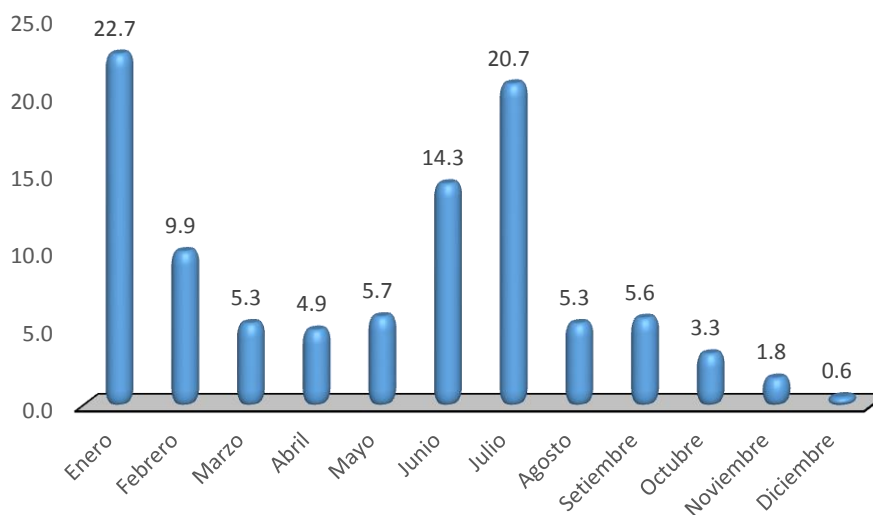


Figura 2. Se evidencia que la mayor cantidad de faltas se presenta en los meses de enero S/ 22,7 soles y en julio con el 20,7%, existe una menor cantidad de faltantes en diciembre 0.6%.

Figura 3. Ventas mensuales en soles de la empresa Multiservicios Mía & Vi EIRL - 2018

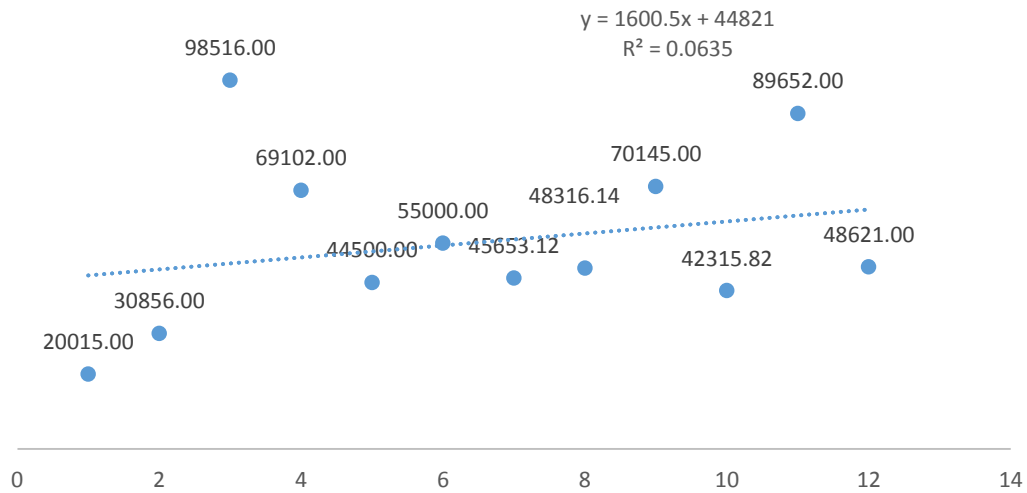


Figura 3. Se evidencia un crecimiento mensual de S/ 1600,5 soles, y unas ventas contantes de S/ 44821 soles. Asimismo, el mes más con el mayor volumen de ventas en soles fue en marzo con S/ 98516.00, que representó el 14,9% de las ventas del 2018. Mientras, el mes con el menor nivel de ventas en soles fue en enero con S/ 20015.00