



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de
inventarios en la empresa comercial, Lima 2021**

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTOR

Br. Berrospi Cerna, Adrian

Código ORCID

0000-0003-1054-2244

LIMA - PERÚ

2021

Tesis
Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios,
Lima 2021

Línea de investigación general de la universidad
Economía, Empresa y Salud

Línea de investigación específica de la universidad
Sistema de Calidad

Asesor
Mg. Manrique Linares, Cynthia Polett

Código ORCID
0000-0002-7351-5406

Miembros del Jurado

Dr. Sandoval Nizama Genaro Edwin (ORCID: 0000-0002-0001-4567)

Presidente del Jurado

Dr. Zamalloa Vilchez Leonidas Ricardo (ORCID: 0000-0001-8603-7362)

Secretario

Mtro. Capristán Miranda Julio (ORCID: 0000-0001-5741-7438)

Vocal

Asesor temático

Mg. Manrique Linares, Cynthia Polett (ORCID: 0000-0002-7351-5406)

Asesor metodólogo

Dr. Nolazco Labajos, Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

Dedicatoria

Dedico de manera especial este trabajo a mi pequeña hija Xiara, mi principal motivación para este logro tan importante, culminar de la mejor manera mi carrera profesional.

Agradecimiento

Gracias a Dios por permitirme tener y disfrutar de mi familia, quiero agradecer a quienes de alguna u otra manera me apoyaron a concluir este trabajo. Asimismo, agradezco a la universidad Privada Norbert Wiener y a los profesores que compartieron sus conocimientos para convertirme en un excelente profesional.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA	
	CÓDIGO: UPNW-EES-FOR-017	FECHA: 13/03/2020

Yo, Berrospi Cerna, Adrian, estudiante de la escuela académica de Negocios y Competitividad de la universidad privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021” para la obtención del título profesional de: Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.



.....
Firma

Berrospi Cerna, Adrian
DNI: 45315438



Huella

Lima, 2 de diciembre de 2021

Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autoría	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Índice de cuadros	xii
Resumen	xiii
Abstract	xiv
Introducción	15
CAPITULO I: EL PROBLEMA	17
1.1 Planteamiento del problema	17
1.2 Formulación del problema	19
1.2.1 Problema general	19
1.2.2 Problemas específicos	19
1.3 Objetivos de la investigación	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación de la investigación	19
1.4.1 Teórica	19
1.4.2 Metodológica	20
1.4.3 Práctica	20
1.5 Limitaciones de la investigación	20
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	21
2.1 Antecedentes de la investigación	21
2.1.1 Antecedentes internacionales	21
2.1.2 Antecedentes nacionales	23
2.2 Bases teóricas	25
2.2.1 Gestión de inventarios	25
2.2.2 Estrategias y Políticas de Control	36
	vii

CAPITULO III: METODOLOGÍA	48
3.1 Método de investigación	48
3.2 Enfoque	48
3.3 Tipo de investigación	49
3.4 Diseño de la investigación	49
3.5 Población, muestra y unidades informantes	49
3.6 categorías y subcategorías	50
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	53
3.7.1 Técnicas	53
3.7.2 Instrumento	53
3.7.3 Descripción	54
3.7.4 Validación	55
3.8 Procesamiento y análisis de datos	56
3.9 Aspectos éticos	57
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	58
4.1 Descripción de resultados cuantitativos	58
4.1.1 Niveles del proceso de inventarios	58
4.1.2 Niveles de la rotación de inventarios	59
4.1.3 Niveles del control de inventarios	60
4.2 Descripción de resultados cualitativos	62
4.2.1 Análisis del proceso de inventario	62
4.2.2 Análisis de la Rotación de inventario	63
4.2.3 Análisis del control de inventario	65
4.3 Diagnóstico	68
4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia	70
4.5 Propuesta	70
4.5.1 Priorización de los problemas	70
4.5.2 Consolidación del problema	71
4.5.3 Categoría solución (conceptualización)	71
4.5.4 Objetivo general y específicos de la propuesta	74
4.5.5 Impacto de la propuesta	74

4.5.6	Direccionalidad de la propuesta	76
4.5.7	Entregable 1	79
4.5.8	Entregable 2	84
4.5.9	Entregable 3	88
4.6	Discusión	92
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		98
5.1	Conclusiones	98
5.2	Recomendaciones	99
REFERENCIAS		100
ANEXOS		105
Anexo 1: Matriz de consistencia		106
Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)		107
Anexo 3: Instrumento cuantitativo		126
Anexo 4: Instrumento cualitativo		129
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos		130
Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta		136
Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)		140
Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental		142
Anexo 9: Pantallazos del Atlas. Ti		152

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de categorización de la categoría problema	52
Tabla 2. Matriz de categorización de la categoría solución	52
Tabla 3. Expertos que validaron el instrumento	55
Tabla 4. Expertos que validaron la propuesta	56
Tabla 5. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Proceso de inventario	58
Tabla 6. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Rotación de inventario	59
Tabla 7. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Control de inventario	60
Tabla 8. Costos de inventarios del año 2018 a 2023	82
Tabla 9. Rotación de stock del año 2018 a 2023	83
Tabla 10. Cuentas por cobrar comerciales del año 2018 a 2023	85
Tabla 11. Periodo promedio de cobro del año 2018 a 2023	87
Tabla 12. Gastos de los inventarios del año 2018 a 2023	90
Tabla 13. Desvalorización del inventario del año 2018 a 2023	91

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Gestión de inventario	27
Figura 2. Valorización de inventarios	34
Figura 3. Gestión de inventario	39
Figura 4. Costo de inventario para el modelo EOQ	41
Figura 5. Fases para la implantación de JAT	42
Figura 6. Diagrama de Flujo de almacenamiento	42
Figura 7. Etapas de una cadena de suministro	44
Figura 8. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Proceso de inventario	58
Figura 9. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Rotación de inventario	60
Figura 10. Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Control de inventario	61
Figura 11. Análisis cualitativo de la subcategoría Proceso de inventario	62
Figura 12. Análisis cualitativo de la subcategoría Rotación de inventario	63
Figura 13. Análisis cualitativo de la subcategoría Control de inventario	65
Figura 14. Análisis cualitativo de la categoría Gestión de inventario	67
Figura 15. Ficha de inventarios y flujograma de procesos	79
Figura 16. Ficha de inventario.	80
Figura 17. Flujograma de compra	80
Figura 18. Flujograma de proceso de recepción	81
Figura 19. Flujograma del proceso del despacho	81
Figura 20. Costos de inventarios del año 2018 a 2023	82
Figura 21. Rotación de stock del año 2018 a 2023	84
Figura 22. Manual de políticas de cobranzas	85
Figura 23. Cuentas por cobrar comerciales del año 2018 a 2023	86
Figura 24. Periodo promedio de cobro del año 2018 a 2023	87
Figura 25. Directiva de procedimientos de la desvalorización de la mercadería	89
Figura 26. Flujograma del procedimiento de la desvalorización de las existencias	89
Figura 27. Gastos de los inventarios del año 2018 a 2023	90
Figura 28. Desvalorización de los inventarios del año 2018 a 2023	91

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Matriz de direccionalidad de la propuesta	76
Cuadro 2. Matriz de direccionalidad de la propuesta	77
Cuadro 3. Matriz de direccionalidad de la propuesta	78

Resumen

La presente investigación titulada “Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios, Lima 2021”, ha permitido establecer que la empresa no ejecuta de forma adecuada el tratamiento contable de los inventarios, así como una inadecuada e ineficiencia gestión de inventarios, debido a que no cuenta con personal calificado en la parte operativa y administrativa de la empresa, presentando un inadecuado control del almacén y de los inventarios, observándose que no existe un manual de procedimientos en cuanto al tratamiento de los existencias conforme señala la Norma Internacional de Contabilidad N°2- Existencias, por ello la investigación tiene como objetivo proponer estrategias y políticas que sirvan como lineamientos en los procesos de control de los inventarios.

El estudio se desarrolló bajo el enfoque mixto que proporciona un diagnóstico detallado al momento de analizar, interpretar y predecir lo que se estudia, asimismo, se consideró el método inductivo y deductivo, aplicando de tipo proyectiva, en cuanto a las técnicas aplicadas fueron el análisis documental y las entrevistas, se trabajó con unidades informantes, que está conformado por a cinco personas: El contador público, la administradora, el jefe de logística, el almacenero y el vendedor. En tal sentido, el instrumento aplicado fue la guía entrevistas, lo cual, se realizó mediante plataformas virtuales y la ficha de análisis de registro documental y para el procesamiento de datos se empleó la triangulación mediante el sistema Atlas. ti8.

Como resultado se logró evidenciar que la empresa no cuenta con una correcta gestión de inventarios, conforme señala la NIC 2, lo que conlleva que la empresa tenga baja rentabilidad, asimismo, se observa que no existe un seguimiento oportuno a la cartera de los clientes, a pesar de contar un exceso de liquidez disponible, el cual no tiene movimiento. En tal sentido, la propuesta que planteamos para mejorar los procedimientos es a través de una ficha de inventarios y flujograma de procesos, políticas de cobranzas y una directiva de procedimientos, lo cual permitirá que la empresa dentro de sus estados financieros muestre el valor razonable dentro de la cuenta inventarios.

Palabras clave: Gestión de inventarios, el proceso de inventario, la rotación de inventario y el control de inventario.

Abstract

The present investigation titled "Strategies and policies to improve the management of the inventories, Lima 2021", allows to know that the company presents inefficiency in the management inventories, due doesn't have qualified personnel in the part operational and administrative of the company, presenting an inadequate control the warehouse and of the inventories, due doesn't exist a manual of procedures in how much the treatment of the existences according to the international Accounting Standard N° 2- Inventories, therefore the investigation has as objective propose strategies and policies that serve as lineaments in the processes of control of the inventories.

The study was developed low the focus mixed that provides a diagnosis detailed the moment of analyze, interpret and predict what is studied, in addition, was considered the method inductive and deductive, applying of type projective, in how much techniques applied were the analysis documentary and the interviews, was worked with units' informants, that was confirmed for five peoples: The Accountant Public, The Administrator, The Boss of Logistic, The Storekeeper and The Seller. In this sense, the instrument applied was the guide interviews, which, was realized through platforms virtual and the file of analysis registration documentary and for the processing of data was used the triangulation through the Atlas system ti8.

As result was achieved evidence that company doesn't have with a correct management of inventories according to the international Accounting Standard N° 2, what carries to have a low profitability, in addition, was observed that doesn't exist a follow up timely the portfolio of the clients, despite have an excess of liquidity available, which hasn't movement. In this sense, the proposal that we propose to improve the procedures is through of a file inventories and flow chart of processes, policies of collection and a directive of procedures, which will allow the company within its financial statements to show the fair value within the inventory account.

Key words: Management of inventories, the process of inventory, the rotation of inventory and the control inventory.

Introducción

El presente estudio titulado “Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021 ”, fue realizado con el propósito de estudiar y promover una mejor gestión de inventarios conforme señala la NIC 2 y el cumplimiento de las funciones y responsabilidades de los colaboradores en la empresa, para ello, se determinó la categoría problema que fue gestión de inventarios y sus subcategorías de estudio, las cuales fueron el proceso de inventario, la rotación de inventario y el control de inventario, culminando la investigación con el hallazgo y desarrollo de la categoría solución estrategias y políticas para la mejora de la gestión de los inventarios.

Para la presente investigación se utilizó el enfoque mixto, considerando los métodos inductivo y deductivo, dicha estructura permite conseguir analizar profundamente el tema, realizando triangulaciones para determinar los problemas reales que afectan la organización y que propuesta podría ser la más óptima para mejorar la gestión de los inventarios en la empresa comercial.

El presente estudio está conformado por cinco capítulos, en el capítulo I, se presenta el planteamiento del problema, revelando los principales alcances de la situación de la gestión de inventario a nivel internacional, nacional y local para luego identificar cuál es el problema general y los dos problemas específicos de la presente tesis, seguidamente se continúa con la justificación, teórica, metodológica y práctica, finalizando el capítulo con las limitaciones que se presentaron en el desarrollo de la investigación.

En el capítulo II, se desarrolló el marco teórico, iniciando por los antecedentes, que está conformado por cinco estudios internacionales y cinco nacionales sobre la categoría de estudio, de igual modo, se realiza las bases teóricas, ampliando la información de las teorías empleadas como sustento, así como las definiciones de los conceptos de la categoría problema y de la categoría solución.

En el capítulo III, se describe la metodología que se utilizó en el estudio, detallando el método, el enfoque, el tipo y el diseño, así como las unidades informantes empleadas para este trabajo. De igual modo, el desarrollo de las categorías y subcategorías apriorísticas de la categoría problema y la categoría solución, las técnicas e instrumentos al momento de la recolección, el procesamiento, validación y análisis de datos, finalizando con los aspectos éticos.

En el capítulo IV, se presenta el desarrollo de los resultados obtenidos tanto de cualitativos como cuantitativos, para luego desarrollar el diagnóstico y la identificación del factor de mayor relevancia. Seguidamente, se describe la propuesta, priorizando a los problemas de mayor relevancia, mediante la consolidación del problema, fundamentando de manera adecuada la propuesta, describiendo la categoría solución, presentando las matrices de direccionalidad de las propuestas, finalizando con la discusión de los resultados.

En el capítulo V, se presentan tres conclusiones del trabajo de investigación, el cual está asociada a los objetivos general y específicos, seguida de tres recomendaciones.

Finalmente, el estudio culmina con las referencias y los anexos correspondientes a todos los documentos que se utilizaron en el presente estudio.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Según el informe realizado por del Banco Mundial, define que el impacto de la pandemia COVID-19 conlleva a un retroceso en la economía peruana durante el año 2020, lo que causó el incremento en la pobreza y la desigualdad, otra variable que influye es el mínimo crecimiento de China y la recesión de varios países en el mundo; el cual provocó la reducción en la demanda de commodities, influyendo en la reducción de la inversión privada y la exportación de productos. Asimismo, las medidas realizadas por el gobierno y la crisis sanitaria provocaron el cierre temporal de fronteras, afectando de esta manera las importaciones de materias primas y productos terminados; generando en algunos sectores económicos el desabastecimiento de mercaderías (Banco Mundial, 2020).

En tal sentido, el informe elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo manifiesta que América Latina y el Caribe; la logística se enfrenta a nuevos desafíos, en un mundo más competitivo, por el cual es necesario mejorar los canales de distribución, los procesos de planificación y de control, que aseguran el flujo eficiente de los bienes y servicios a lo largo de la cadena de suministros. Por ello, la organización de transporte multimodal ayuda a medir el tiempo de entrega a los clientes finales, teniendo en cuenta que los costos logísticos totales están compuestos por el transporte, almacenaje, inventarios y otros costos vinculados desde el punto de salida la mercadería hasta el punto de llegada (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021).

En el mismo contexto, según el informe del Banco Mundial define a la logística como una red de servicios, que permite el movimiento físico de mercancías dentro y fuera de las fronteras, comprendiendo las distintas actividades como el transporte, almacenamiento, corretaje y servicios de mensajería. Asimismo, en la medida que las cadenas de suministros se vuelvan más amplias en todo el mundo, debemos determinar si los servicios logísticos de un país se encuentran aptos para participar en una economía mundial (Banco Mundial, 2018).

En tal sentido, el informe realizado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), indica que el impacto negativo en diferentes sectores comerciales, se prolongó por un determinado periodo,

una vez concluida la cuarentena, el mercado inició las operaciones de forma preventiva, al inició hubo un temor de muchos consumidores por la afluencia en los puntos de venta que se encontraban con un aforo limitado y horarios de funcionamiento reducidos; el cual ocasionó que existan una mengua en los ingresos de la familia promedio y con ello la reducción de la capacidad de gastos. Asimismo, respecto a las medidas de reactivación que realizó el gobierno, contribuyó a que un sector de las empresas que contaban con stock excedente pueda realizar campañas de promociones masivas, con la finalidad de rotar el inventario y generar liquidez inmediata (Instituto Peruano de economía, 2020).

Al respecto, el informe extraído de la Superintendencia Nacional de Bienes del Estado menciona que el inventario es el proceso que inicia con la verificación física, la codificación y el respectivo registro de los bienes, que tiene cada organismo, en una fecha establecida, teniendo el objetivo de verificar la existencia de los activos y contrastar con el registro en el sistema; indagar si existen diferencias y si en el caso ocurriera se procede con la reclasificación de las partidas afectadas. Asimismo, se efectúa el inventario de manera anual, en las entidades del estado, con fecha de cierre, el último día del diciembre, para determinar el valor real de los inventarios (Superintendencia Nacional de Bienes del Estado, 2015).

Actualmente la empresa comercializadora, presenta ineficiencia en la gestión de inventarios, debido a que el encargado de la bóveda no cuenta con acceso al sistema de inventarios, el cual, permita cuantificar los productos disponibles en el almacén, registrar el ingreso y verificar los movimientos, asimismo, la falta de manejo de Kardex en unidades físicas, en el mismo contexto, se podía evidenciar que en la recepción de la mercadería, la persona encargada no realizaba la validación correcta.

Por ello, en muchas ocasiones existían faltantes o productos deteriorados, al momento de almacenar, no tenían un lugar asignado en la bóveda, en el despacho no había una revisión profunda al momento del envío, el cual, en muchas ocasiones el cliente indicaba que existía faltantes en los productos, posteriormente, se presentaban problemas al momento de contrastar el inventario físico con la información del sistema, debido a que encontrábamos un desorden en

almacén y eso complicaba la validación de los ítems al momento de la elaboración del costo de venta.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo mejorar la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cómo es la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?

¿Cuáles son los factores de mayor incidencia de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la situación de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.

Identificar los factores de mayor incidencia en la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Teórica

El estudio fue justificado por tres teorías; en primer lugar la teoría contabilidad y control, el cual, planteó tener un sistema de control de inventario bien establecido, con la ayuda de herramientas y procedimientos que desarrollen una adecuada gestión, mediante los registros de entradas y salidas de mercancías, en segundo lugar, la teoría de inventario, que permitió entender el significado de los inventarios en la organización, mediante un conjunto de métodos para su adecuado control y en tercer lugar, la teoría de sistemas, que facilitó una comunicación más amplia en el entorno de trabajo, en los diversos factores dentro de la empresa.

1.4.2 Metodológica

El presente estudio, se llevó a cabo de corte holístico, bajo el enfoque mixto-proyectivo para una mayor profundidad en el análisis de la información. En tal sentido, el diseño permitió que se pueda diagnosticar el problema; obteniendo así resultados más concisos y adecuados en la solución. Asimismo, el método de encuesta mediante el cuestionario facilitó la recopilación de datos, para tomar decisiones más adecuadas en la gestión y que permitan minimizar los riesgos y deficiencias en el inventario de una organización; además, el análisis documental realizó una revisión más profunda en el momento de contrastar la información de materiales impresos, utilizando como evidencia física los reportes entregados por personas relacionadas en el proceso de la gestión y sumado a eso, una visión general de la problemática en diferentes puntos y posiciones, mediante la triangulación, que permitió comparar la información de distintas fuentes de investigación, teniendo como fin validar la determinación de los estados financieros.

1.4.3 Práctica

El presente estudio se desarrolló porque se observó que tenemos un inadecuado control de los inventarios, debido a la inexistencia de políticas y procedimientos que deben realizar los trabajadores, el cual, repercute en tener costos elevados, pérdidas de productos y deterioros. Por ello, se propuso implementar un adecuado sistema de gestión para obtener mayor eficiencia aplicando distintas estrategias; asimismo, lograr determinar el método que logre optimizar los canales de distribución de los suministros, utilizando como una herramienta los indicadores de rotación de inventarios, lo cual permitió medir los artículos de mayor y de menor demanda en el mercado, con el fin de lograr la eficiencia al momento de la inversión, permitiendo sostenerse en el mercado y poder cumplir con las obligaciones con terceros; el inventario tiene un rol importante en la empresa porque somos una empresa comercializadora y uno de nuestros activos principales son los productos.

1.5 Limitaciones de la investigación

El proyecto de estudio se desarrolló, desde el segundo semestre, que inició desde el mes julio hasta su finalización en el mes diciembre 2021, en la empresa comercial, que se encuentra ubicada en el departamento de Lima. Asimismo, los recursos utilizados fueron: el software del sistema, repositorios de información y bibliotecas digitales.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Ecuador, Torrez, Mendoza y Ramírez (2019) realizaron el estudio sobre el control de los almacenes y el impacto en la rentabilidad, el cual, consistió en optimizar las actividades en el servicio al cliente, el costo de inventarios, costos operativos y la influencia en los estados financieros. La investigación se llevó a cabo a través de una estrategia de razonamiento para deducir conclusiones, a través de un análisis documental, que permita obtener un mejor resultado en la recolección de información.

En tal sentido, indica que la cuenta de inventario registrado por el área de contabilidad presenta inconsistencias al momento de cuantificar el valor del costo de venta. Asimismo, indica que el manejo administrativo en los procesos de control interno ha sido deficiente en el almacén, mediante la aplicación de ratios financieros, se concluyó que la rotación de 4.32 veces al año, es decir la mercadería se encuentra en la bóveda por 84.47 días antes de su venta, lo cual afecta en tener un mayor costo y gasto en los inventarios provocando una disminución en rentabilidad, por ello, se propone implementar las políticas de control interno en la empresa.

Ecuador, Juca, Narváez, Erazo y luna (2019) analizan los principales indicadores que contribuirán en los procesos de los inventarios, para determinar los niveles de la cadena de suministros y el control en el almacén de los productos, el cual, mide la eficiencia de la entrega en el requerimiento del cliente, en la investigación, aplicando un estudio descriptivo, debido a que no hubo manipulación de forma intencional. Por ello, el resultado que obtuvimos fue la falta de organización y control en la toma de inventarios, debido al incumplimiento de funciones de los trabajadores.

Se determinó que fue ocasionado por el desconocimiento de un manual de funciones al momento de realizar las operaciones, por el cual, influyó en las pérdidas del periodo. Asimismo, mediante el análisis en los niveles de ventas por línea de productos, se pudo evaluar qué mercaderías tienen mayor rotación en el mercado, con la finalidad de cubrir la demanda, por cual,

se sugiere realizar una revisión periódica y establecer un nivel óptimo de pedidos, midiendo los costos totales de inventarios, finalmente establecer indicadores que ayuden a medir el desempeño de la gestión administrativa.

Ecuador, Castro (2018) en su tesis menciona sobre la incidencia de los inventarios en la gestión financiera, el cual, fue analizar el inventario en la compañía con la finalidad de realizar los ajustes requeridos para distinguir los productos por familias mediante el software contable de forma tal que la información generada sea fidedigna en la toma decisiones. Asimismo, en la investigación, se aplicó el método descriptivo y explicativo, mediante las entrevistas según el organigrama de funciones y sin dejar de lado otras percepciones de los colaboradores de las áreas comprometidas.

En tal sentido, se comprobó que fue positivo realizar el conteo físico en el almacén, el diagnóstico determinó que existe la necesidad de ajuste en el inventario por faltantes de productos y deterioros, lo cual ocasiona diferencias en distintas familias de las mercaderías y representa un mayor costo de venta en la compañía. Por ello, se concluyó, que, al realizar el ajuste en la implementación, con la aprobación y acompañamiento de gerencia, durante la toma decisiones, los procesos referentes a los inventarios son más efectivos, puesto que la revisión determinó que el sistema de gestión es óptimo para el funcionamiento de la empresa.

En Ecuador, Garrido y Cejas (2017) en el artículo plantean que, en la gestión de inventarios, se debe aplicar estrategias en la organización, a través de la aplicación de las matemáticas y estadísticas en los productos en la comercialización de las Pymes. Asimismo, la investigación se realizó mediante el enfoque cuantitativo a través del análisis documental, que ayuda a la planeación de la administración; en tal sentido, se determinó que los problemas en el proceso de inventarios fueron los siguientes: realizar de forma empírica los abastecimientos, la falta de control oportuno en los pedidos y la revisión en los despacho, por ello, se manifiesta que los inventarios, son determinantes, durante todo el ciclo productivo como son: la planeación, dirección, control de los elementos de un sistema administrativo apropiado y seguro para las pequeñas empresas.

En Ecuador, Bedor (2016) realizó un estudio sobre el modelo de gestión logística en los procesos de las bodegas, el cual planteó un sistema de almacenamiento a los productos de alta rotación, con la finalidad de lograr optimizar los costos reflejados en el menor tiempo. La investigación se realizó mediante el método descriptivo, no aplicando el muestreo, debido a que el universo estuvo conformado por 15 personas, el instrumento utilizado para recolectar información fueron las guías de entrevista a funcionarios, que tienen el conocimiento del tema de estudio, obteniendo como resultado la falta de espacio en las bodegas, que dificulta, en la distribución de los productos por familia, por ello, se realizará el modelo de gestión, que permitirá convertir las devoluciones en ventas efectivas.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Carranza (2020) en su proyecto de investigación, manifiesta que, la gestión de inventarios plantea como objetivo analizar la infraestructura del almacén y revisar el sistema informático, en la investigación se utilizó el método inductivo, empleando el análisis documental, para la recolección de datos, los instrumentos fueron las guías de observación. En tal sentido, se determinó las siguientes deficiencias: el Kardex, los formatos de control físico, la infraestructura, la baja iluminación y ventilación dentro de las bóvedas.

Asimismo, se logró evidenciar que el almacén de materias primas es inadecuado, por las diferentes deficiencias dentro de la organización, resaltando lo más relevante, el incumplimiento de funciones del personal de logística, al momento de inspeccionar y verificar las cantidades de recepción y despacho. Por ello, existe un inadecuado manejo del almacén al momento de asignar una ubicación a la mercadería.

Bustamante (2019) diseñó un sistema de control interno, en cual, puedan obtener procesos automatizados en la gestión de inventarios, debido a que es necesario contar con una tecnología más moderna, que brinde ventajas y beneficios para competir en el mercado actual. Asimismo, la investigación se llevó a cabo a través de un enfoque mixto, aplicando el diseño no experimental, según los datos recopilados podemos indicar que, es necesario la adquisición de un software integrado que permita unificar la información en una forma más rápida y eficiente.

En tal sentido, se pudo determinar las deficiencias que existe en las distintas áreas: La falta de un control concurrente, la falta de supervisión en el almacén y la revisión continua del mismo, que cumpla con las políticas de la empresa, al momento del registro físico de la recepción y despacho de la mercadería. Por ello, se concluye, que se debe realizar una coordinación más adecuada en las áreas involucradas, con la finalidad de disminuir las pérdidas, en los próximos periodos de la organización.

Córdova y Saldaña (2019) en su tesis mencionan la importancia del control de inventarios y su influencia en la liquidez, lo cual, permitirá generar una mayor rentabilidad, mediante los procesos de almacenamiento. La investigación fue de tipo propositiva y descriptiva, la población estuvo conformada por cuatro trabajadores de la empresa. En tal sentido, se pudo evidenciar la falta de planificación y coordinación en las áreas responsables, las cuales son indispensables para poder cuantificar las cantidades y los costos reales. Se concluyó, que mediante los métodos de valuación se brindará una mejora, en la productividad y en el orden de la mercadería por familias. Por ello, se propone utilizar un sistema de gestión de almacenes que brinde un informe detallado del stock.

Cornejo y León (2017) plantean estrategias para mejorar los procesos de almacenamiento, recepción y distribución en la entrega de pedidos en las diferentes tiendas, el método que aplicaron fue de tipo descriptivo, la población a medir fue el personal de almacén mediante la aplicación de las entrevistas y cuestionarios, en el cual se obtuvo como resultado, deficiencias en el área de almacén, en la limpieza, en el orden y en la falta de señalización de las zonas de recepción, almacén y despacho. Asimismo, manifiesta que no existe un manual de procedimiento de almacenamiento de los productos, el cual, detalle la refrigeración y/o congelación. Por ello, se indica que mediante la implementación de la metodología 5S, se logrará que los lugares de trabajo se encuentren organizados, limpios, ordenados, lo cual permitirá que los colaboradores sean más productivos y eficientes en la empresa.

León y Torres (2016) realizaron una investigación referente al ciclo de producción en los almacenes y en la organización, por lo que propone mejorar la gestión del almacén; la herramienta que utilizó fue la distribución ABC, como análisis de datos. Asimismo, se obtuvo que la empresa

tiene ineficiencia en los mecanismos de clasificación de productos de control físico, políticas de las mercaderías y una inadecuada gestión en los procesos de distribución. Se concluyó, que la implementación de la distribución ABC, permitirá mejorar la gestión de los almacenes debido a que automatizará la distribución de los espacios en las bóvedas y el control real de existencias, priorizando el stock de seguridad.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Gestión de inventarios

La teoría de contabilidad, es una actividad lógica, la cual, comprende la valuación y registro de una manera detallada, las operaciones que desarrolla el área contable, con la finalidad de conocer las variables del activo, pasivo y patrimonio, reflejado en la situación financiera, para una adecuada administración en los procedimientos. Asimismo, determina la información de los hechos económicos, en el pasado, presente y futuro de la organización. En tal sentido, consiste básicamente en anotar todos los movimientos financieros, por ello, la teoría de contabilidad está conformado por distintos elementos y conceptos comunes en los presentes sistemas contables, utilizando distintas herramientas y procedimientos, a realizar en el control de las operaciones y recursos (Sunder, 2005; Vásquez y Bongianino, 2008; Martínez, 1969).

La teoría de sistema, es una metodología que consiste en abordar el conocimiento de la realidad de un mundo natural y social, utilizando una serie de conceptos en la determinación de los hechos que suceden con la finalidad de interpretarlos o cambiarlos, por ello, utiliza nuevos aportes en la comprensión. En tal sentido, se obtuvo un resultado positivo en distintos campos. Asimismo, la presente teoría brinda soluciones a los problemas del mundo actual, mediante el análisis de las variables, por ello, realiza una mejor metodología, el cual, brinde un mayor detalle en la información; logrando un campo más exacto en los métodos actuales, la presente teoría, permite, disminuye los conflictos internos, de una forma global, a través de una interrelación y en la organización en los temas de mayor relevancia (Bertalanffy, 1968; Latorre, 1996; Chiavenato, 2006).

La teoría de inventarios, forma parte elemental dentro de una organización, debido a que representan la forma correcta del cuidado de las mercaderías, garantizando el proceso de

recepción, almacenaje y despacho, el cual, permite llevar a cabo el ciclo operativo de la empresa. Asimismo, es importante mantener las cantidades necesarias de productos en el almacén, con la finalidad de cumplir con los plazos establecidos, por ello, el objetivo, es comprender la importancia de los inventarios, debido a que las existencias se convierten en liquidez en un corto periodo, en tal sentido, la presente teoría, propone aplicar un conjunto de métodos de control y una modelo de gestión que se adecue a la estructura en la organización (Molina, 2015; Moya, 1991, Katsuhiki, 2010).

Gestión de inventarios

La gestión, es un elemento importante en la organización para la toma decisiones, por lo tanto, juega un papel fundamental, en la etapa del abastecimiento y desarrollo de la demanda, asimismo, la eficiencia de un inventario, consiste en disminuir el capital invertido, en seguridad de productos de baja volatilidad y distribuirlo en los que tienen mayor rotación, por ello, es indispensable elaborar un cuadro de inventarios que pueda simplificar la planificación de los suministros, debido a que es uno de los mayores problemas en los negocios, asimismo, el desempeño de esta operación es generalmente rentable, mejora considerablemente el servicio al cliente, sin inversión adicional.

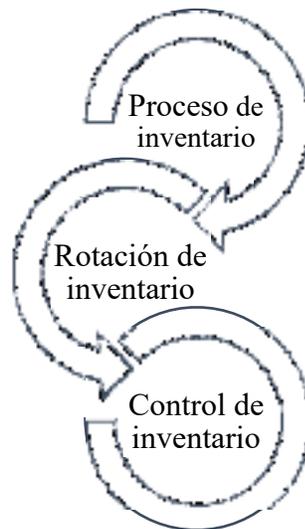
En tal sentido, la gestión de inventarios es el proceso que sostiene la integración interna, el cual, refiere que las decisiones deben tomarse en conjunto con las diversas áreas funcionales: logística, producción y distribución, para poder garantizar la coherencia en todas las acciones, con la finalidad de adquirir, una mayor eficacia en el sistema de gestión de inventario, el cual permita satisfacer la demanda de los clientes, ofreciendo un óptimo servicio, utilizando la menor cantidad de mercadería en el almacén, conservando solo lo necesario. Por ello, la optimización en los procesos, busca disminuir los costos en las bóvedas y aumentar la rentabilidad en la empresa.

Asimismo, las empresas buscan mejores servicios y herramientas tecnológicas que les permitan medir el inventario, por ello, en la medida que la empresa conozca que mercaderías les genera liquidez inmediata, el inventario irá aumentando, según el volumen de ventas. Por ello, es necesario la adquisición y producción en condiciones rentables en el momento que se requiera, con el propósito de satisfacer la demanda del mercado, en tal sentido, es importante que las

empresas tengan acceso oportuno a la información de stock de los productos, para disminuir el deterioro o pérdida de los productos. (Causado, 2015; Vidal, 2010; Zapata, 2004; Ascencio, Gonzales y Lozada, 2017; Correa, Gómez y Cano, 2010).

Figura 1.

Gestión de inventario



El proceso de inventario

Es el proceso, que sostiene el ciclo de producción, mediante el conjunto de actividades en las distintas áreas, de la organización, que determinan qué decisiones deben tomarse en conjunto, en las diversas áreas funcionales, con la finalidad de garantizar la coherencia en todas las acciones, por ello, establece que cuando el stock está por debajo del nivel del inventario, el gerente, tiene el problema de no poder cuantificar las unidades a pedir, debido a la demanda futura que es aleatoria. Asimismo, debemos determinar antes de generar las órdenes de compra, si el proveedor cuenta con disponibilidad de stock en volúmenes, el cual, permitirá solo adquirir lo necesario según nuestra demanda en el mercado, la finalidad de la negociación es ahorrar espacio en nuestras instalaciones, evitar el sobre stock y sobre todo tener liquidez inmediata. (Salas, Mejía y Acevedo, 2017; Dickinson, Espinosa y Ripoll, 2009; Martin, 2006).

La rotación de inventario

La rotación, es la herramienta que permite recomendar las mejores prácticas desde un punto de vista profesional, el cual, busca crear la forma de ver el inventario, como una reserva de dinero oculto; por ello, es indispensable elaborar un cuadro de inventario para simplificar la planificación y control. Asimismo; la gestión de inventarios es un proceso que no podemos realizar de forma remota, por ello, la necesidad de control de forma presencial es inminente, implementando salvaguardas físicas de los productos en contra de los daños, debido al uso deficiente en algunos procedimientos en los artículos, por lo tanto, la gestión de almacén, ayudará alcanzar los objetivos, mediante la presentación de informes generales desde la recepción, almacenamiento, preparación y envío (Gutiérrez, 2005; Calderón, 2014; Távara, 2014).

Control de inventario

El control, se refiere a que las empresas con desarrollo tecnológico, tienen que brindar una mayor relevancia al inventario, al momento de planificar y controlar, debido a que es el núcleo de todos los esfuerzos empresariales; en tal sentido, la eficiencia del control interno garantizará la continuidad del negocio, sea cual fuese su naturaleza, teniendo en cuenta hasta qué punto es susceptible las herramientas y equipos, manipulaciones y su impacto en los resultados ante el fraude. Asimismo, se manifiesta que mediante el sistema de inventario se busca reducir al mínimo las existencias adquiridas en el almacenamiento o producción con la finalidad que se obtenga justo cuando se requiera.

En tal sentido, el presente modelo busca ahorrar las cantidades de almacenamiento, seguros y otros gastos vinculados a la producción, por efecto, el presente método, indica que existen mecanismos que mejoran la rentabilidad, sin la necesidad de grandes almacenes, sin embargo para implementarlo, la administración debe determinar de una forma eficaz, la cuantía, al momento de gestionar el requerimiento al abastecedor, proyectando lo que utilizará en las ventas futuras, por ello, se enfatizan que la asignación de los inventarios es un procedimiento donde se distribuyen los artículos en los almacenes, el cual, permitirá a los usuarios desarrollar su trabajo sin perjudicarlos, completando un nivel de stock adecuado en la empresa (Loja, 2015; Melgarejo, 2019; Urcía, 2019).

El control de inventarios está conformado por dos aspectos distintos, en primer lugar el control físico de las mercancías que se encuentran guardados en las bóvedas de la entidad o fuera de ella y en segundo lugar el control del nivel de los inventarios, es decir, el control físico, referido al tratamiento requerido en la conservación de las cosas que posee la entidad, lo cual puede estar en el almacén, en la fábrica o en el traslado, su objetivo fundamental del control físico es: a) evitar pérdidas o sustracciones de los artículos, b) prevenir los posibles deterioros de los artículos que tienen una mínima rotación, c) Mantener los registros actualizados del inventario. Dada la importancia se debe realizar de forma periódica el inventario físico en los almacenes de la entidad, con la finalidad de respaldar los estados financieros consolidados.

Asimismo, el control de nivel de inventarios, consiste en lograr el equilibrio entre el stock que se tiene en el almacén, frente a las necesidades del área de producción, y el área de ventas, que en muchas situaciones se interrumpe si presenta mercancía faltante en producción, en el caso de productos terminados si existe faltante en los artículos no podemos cumplir con los pedidos, por ello, es relevante que en el control de los inventarios de las áreas involucradas en el proceso, como es producción, logística y comercial, se encuentren sincronizados para ser más eficientes (Olavarrieta, 1999).

Recepción y almacenamiento

La recepción es el proceso de verificación de productos el cual, debe contar un espacio adecuado y preciso, para efectuar la recepción de los suministros, ser más eficientes en el proceso de distribución de los artículos en la bóveda, es relevante que el proveedor adjunte la documentación respectiva, al momento del traslado de la mercadería. Dado que este proceso está directamente relacionado con la confiabilidad del inventario de productos, asimismo, ordenar los productos en las ubicaciones del almacén priorizando los artículos y productos por niveles de rotación, reservando un área de almacenamiento físico del producto, hasta que lo solicite el cliente

El almacenaje es vital importancia, ya que es parte del proceso del suministro, que comienza desde la adquisición y finaliza con el traslado de los riesgos y beneficios del consumidor final. Por ello, el almacén cumple un papel importante, ya que salvaguarda y conserva de una

manera adecuada la mercadería, durante un periodo necesario, hasta concluir con la venta (Rubio y Villarroel, 2012; Ortega, 1999).

Compra de mercaderías y despacho mercaderías

La planificación del suministro es uno de los mayores problemas en los negocios, por ello, se debe mantener un stock adecuado de mercaderías, para satisfacer la demanda al menor costo posible; en tal sentido, con una gestión de inventarios óptimos se puede predecir qué productos son necesarios para un periodo de tiempo, el cual, realizar inversiones racionales, reducen los costos de almacenamiento. Asimismo, el personal a cargo del proceso recibe la información basada en el pedido solicitado, según las especificaciones del producto, el cual, indica lo siguiente: el número de lote, el peso y la cantidad, por consiguiente, recibe la documentación basada en el pedido, por lo que es importante ejecutar de una manera eficaz la coordinación de las áreas del almacén, con la finalidad de entregar el producto de forma correcta y minimizar errores o retraso en la entrega al cliente (Mora, 2021).

Clases de sistemas de inventarios

La gran mayoría de microempresas no dispone de un sistema adecuado de inventarios, debido a que los emprendedores se dedican más tiempo a la parte operativa, en lugar, de elaborar un plan estratégico, por ello, es necesario el registro de oportuno en los inventarios, para determinar la información real y de utilidad, el cual, le permita determinar el costo de venta o de producción. Por lo tanto, su función principal de la tecnología es medir y controlar los gastos, con la finalidad de aumentar la liquidez, asimismo, contrastar con el inventario físico que determina el monto de la reserva a través de mediciones y conteos en el momento oportuno, generalmente estos se dan al finalizar el año o de forma periódica, según lo requieran.

El inventario físico, cumple un factor relevante al momento de verificar lo anotado en los registros contables, en referencia a los bienes que existan en la entidad, por ello, es importante revisar y confirmar la rotación de los artículos, según las veces que circulan en relación a las ventas. Asimismo, el inventario físico tiene un procedimiento a realizar, que consiste en conocer las fechas o días que se llevará a cabo el conteo y verificación, la limpieza y ordenamiento del almacén, el cual permita facilitar el inventario de la toma física y por último se debe llevar un

listado de los artículos, el cual especifique los productos que se encuentren en óptimo estado y los productos deteriorados (Arenal, 2020).

El Kardex, está estructurado por tarjetas que apoyan el control, de los movimientos de (ingresos y salidas), además de las cantidades, asimismo, los costos de los productos que salvaguarda la empresa, en tal sentido, informa que cantidad se tiene en los almacenes, sin utilizar el conteo manual, por ello, el Kardex, actúa como una herramienta de control, que permite a la empresa determinar el importe de activo que cuenta el inventario (Buffa y Sarin, 1995; Mindiolaza y Campoverde, 2012).

El sistema de inventario perpetuo o permanente, manifiesta que se debe registrar de manera diaria las actividades de la organización, como en el caso de la adquisición de mercancías y las ventas efectuadas a los clientes, por ello, mediante la constante actualización de los inventarios la organización obtendrá datos reales, lo cual le permita no quedar desabastecidos en el almacén. Asimismo, mediante la aplicación de este sistema de inventario perpetuo la empresa comercial podrá determinar los costos de los inventarios, sin la necesidad de contabilizar el inventario.

En tal sentido, el sistema de inventario garantiza un control adecuado de las mercancías, debido a que la data de información permanecerá actualizada para el control de la empresa comercial u otros tipos de negocios. Por ello, el control de los inventarios se lleva a través del Kardex, el cual especifica el registro de cada artículo, el valor de adquisición y la fecha. Es decir, si se aplica correctamente el sistema de inventario, se logrará determinar el saldo exacto que cuenta el almacén, con la finalidad de evitar el desabastecimiento de mercancía

Sistema de inventarios periódico, es un proceso distinto al anterior sistema, debido a que este sistema se registra de manera irregular y no de manera continua, lo quiere decir que las operaciones no se realizan de manera diaria. Es decir, el sistema de valoración del inventario tiene una alta relevancia para la entidad, el cual consiste en que se logre establecer un punto de inicio en la producción del periodo. Asimismo, mediante este sistema se logra determinar a través del conteo físico, el cual se realiza de forma ocasional o periódica, para saber con exactitud qué cantidad de productos cuenta el almacén, lo cual afecta a la empresa comercial a no poder

cuantificar la cantidad de artículos disponibles y tampoco la cantidad de artículos vendidos hasta al próximo inventario que pueden ser manera mensual, semestral o anual (Rennó, 2014)

NIC 2- Inventarios

En la investigación se consideró la NIC 2- inventarios, debido a que las empresas del sector comercial necesitan tener un adecuado control y registro de los inventarios, por ello, la NIC-2 a través de una guía indica el tratamiento contable de los inventarios, la estimación de los costos al momento del reconocimiento como activo, la medición e información a revelar que debemos considerar en las entidades del sector. Asimismo, la NIC 2, considera para que un inventario sea un activo debe cumplir tres lineamientos: a) adquiridos con la finalidad de ser vendidos, b) forma parte del proceso de fabricación o producción, c) los materiales o suministros serán utilizados y consumidos en el proceso de fabricación o en la prestación de servicios.

Mediciones, está conformado por costo de inventario, lo cual implica que todos los costos relacionados al momento de la adquisición hasta la transformación del bien y los demás costos asociados que sean necesarios para otorgarles condición, ubicación, hasta que se genera la venta, por otra parte, el costo de adquisición, que está conformado por el precio de compra (invoice), aranceles de importación, transporte, almacenaje, otros impuestos no recuperables, descuentos, rebajas, serán considerados al momento de la determinación del costo de adquisición. Por último, los costos de transformación, están conformados por aquellos que tienen relación de manera directa en la unidad productiva como son: la materia prima, los costos directos y los costos indirectos que están relacionados en la transformación de productos terminados.

Métodos de valorización de inventarios

La valorización de stock en las mercaderías se realiza al valor, de las mercaderías presentes en el stock, por ello, existe tres formas de realizarlo: por el costo de promedio, el cual consiste en (el resultado de la asignación entre el costo total), el segundo método es el FIFO, el cual, consiste que (la primera que entrada es la primera salida) y por último por el método UEPS, (la última entrada es la primera salida).

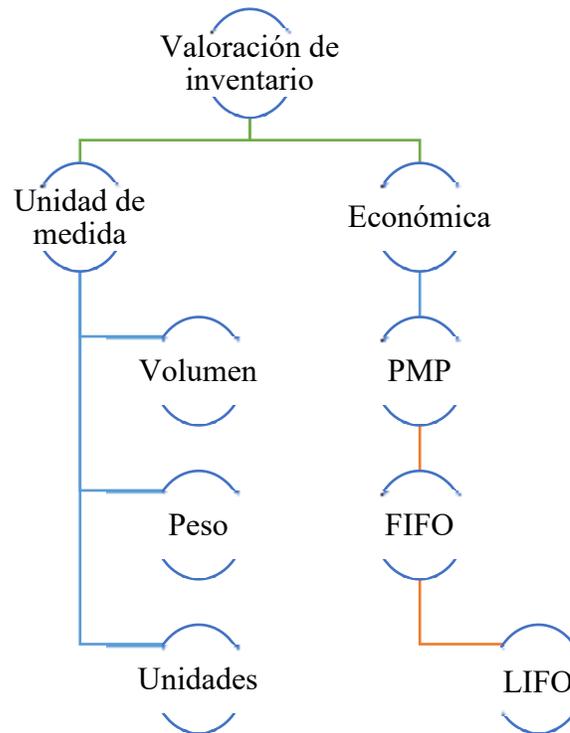
El método de costo promedio es uno de los más simples, es el resultado de la asignación entre el costo total de un producto en el inventario y la cantidad del producto en el inventario, en tal sentido, la organización calcula todos los productos adquiridos y cambia el costo promedio de los productos, es así que, cada producto faltante tiene este valor promedio, el presente método tiene las características de disminuir los cambios de los costos.

El método FIFO, es la secuencia temporal de los productos que ingresan en el stock, es decir el primer producto que ingrese en el stock, será el primero en salir, por ello, los productos eliminados del inventario, siempre serán los artículos que hayan estado en stock por un periodo largo de tiempo y el precio es el antiguo, el presente método tiene como característica mantener el valor del stock actualizado cuando el usuario lo requiera.

El método LIFO o UEPS, Consiste el último artículo en ingresar será el primero en salir y su valor es valor que se establecerá, para llegar al costo total; la valorización del inventario es muy relevante una vez que los artículos salgan correctamente, sin afectar al primer artículo que llegue y no la última (Rennó, 2014).

Figura 2.

Valorización de inventarios



Según el informe emitido por el Ministerio de Economía y finanzas, en mención a la NIC 2-inventarios, define que cuando se genera una venta del inventario, este se debe reconocer en los libros contables como gastos dentro del periodo que se percibió el ingreso, asimismo, cuando existe una variación que distorsione el valor de la mercancía hasta que se logre determinar el valor neto de realización, debemos reconocer la variación en el periodo que ocurrió y si por el contrario existe una reversión que impacte en el incremento del VNR, deberá ser considerado en el valor de los de los inventarios, el cual fue reconocido como gasto en el periodo (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020).

Gestión de stock

En un mercado de constante cambios y de alta competencia, existe la necesidad que las entidades requieran innovar para cumplir con los requisitos de los clientes de una manera eficaz, por ello, se busca brindar un alto nivel de satisfacción a los clientes, mejorar la calidad de los artículos y servicios, mediante una eficiente gestión de los bienes de la entidad.

El stock, es considerado un conjunto de elementos que componen cierta reserva, la cual se espera emplear para satisfacer una determinada demanda futura por parte de los clientes o en la producción con el fin de evitar escasez, que puedan suceder por los diferentes cambios en la necesidad del consumo. Para una entidad el stock cumple un rol clave en una organización debido a que mantiene el equilibrio entre la oferta y la demanda. Por ello, es necesario garantizar una cantidad determinada de stock para evitar el desabastecimiento y consecuentemente pérdidas en las ventas, adicionalmente que no se logre entregar los productos en un determinado tiempo. Asimismo, tampoco es adecuado tener un exceso de stock de productos, ya que genera una mayor ocupación de espacio, inmovilización de los recursos financieros, gastos de mantenimiento por la conservación y la posibilidad de que los productos se deterioren. Es así que, a través del equilibrio entre la oferta, el stock y la demanda existirá una superioridad con respecto a otras entidades con que cuenta con una inadecuada gestión de stock (Reis, 2008).

Con respecto a la gestión de stock se encuentra asociados a distintos tipos de costos, debido a que tienen una gran relevancia para la selección en las políticas de gestión, asimismo, se manifiesta que los costos se dividen en las siguientes categorías (costos de adquisición, costos asociados con la posesión de acciones y los costos por falta de stock).

La primera categoría está conformada por el costo del material comprado corresponde al importe pagado al proveedor por la adquisición de una determinada cantidad de productos y el costo del proceso de adquisición, estos son compuestos por el precio de compra, aranceles de importación, transporte, otros impuestos no recuperables, es decir todos los costos asociados en el procesamiento del pedido.

La segunda categoría son los costos asociados en la posesión de acciones, estos forman parte de los gastos financieros, como es el costo de capital fijo y los costos por los seguros y otros gastos administrativos (energía, equipos y costos del personal) y los gastos inherentes como los deterioros por el vencimiento de los productos, pérdida de calidad u obsolescencia por el tipo de tecnología.

Por último, los costos por agotamiento de stock, los cuales son difíciles cuantificar por la mercadería no disponible en las bóvedas, lo cual ocasiona dos situaciones, la primera en crear insatisfacción en la demanda de los clientes, lo cual perjudica a no concretar los pedidos en las fechas programadas, ocasionando penalidades por el retraso de la entrega y deterioro de la imagen de la organización, en la segunda situación realizar un pago extraordinario a los proveedores para cumplir con los requerimientos del área comercial y del área de producción (Gonçalves, 2006).

2.2.2 Estrategias y Políticas de Control

La teoría de contabilidad, es el proceso que se utiliza para la aplicación y la regulación contable de manera nacional e internacional, para las distintas organizaciones empresariales, por ello, se utiliza diversos criterios al momento de adoptar dicha regulación, el cual, permite la aplicación de los objetivos y funciones para la información financiera de forma principal en las entidades y como en la productividad. Asimismo, se puede indicar que la contabilidad financiera es la base estructural de la racionalidad técnica e industrial de la organización, siendo la columna vertebral de los sistemas de contabilidad y control, en los distintos campos como en los inventarios y presupuestos.

En el mismo contexto, La teoría de contabilidad, está compuesto por un conjunto de elementos y conceptos similares, el cual, manifiesta que se encuentran presentes en los sistemas contables, por ello, se puede indicar que los sistemas contables es conjunto de reglas orientadas a una finalidad completa. Asimismo, la presente teoría es un conjunto de hipótesis sobre la similitud de los sistemas contables, como son: los sistemas numéricos y los bienes, a través de las transacciones y los métodos de captación y representación (Sunder, 2005; Vásquez y Bongianino, 2008; Martínez, 1969).

La teoría de inventario, es el factor principal de cualquier organización, el cual, permite el desarrollo de actividades, asimismo, mejora la competitividad del mercado y ayuda a alcanzar los objetivos marcados. Por ello, las existencias pueden consistir en materias primas, convirtiéndose en productos de tal modo pueda conservar su forma original. Por lo tanto, las acciones son una fuerte para el funcionamiento de las entidades, asimismo, también incluyen una lista detallada organizada y evaluada donde ayuda a evaluar el valor de cada empresa.

Asimismo, la teoría de los inventarios, manifiesta que el dinero, se genera a través de la venta de mercaderías o servicios a los clientes, también se indica que el dinero no se genera por contar con grandes cantidades de inventarios, por ello, se puede decir que es necesario contar un mínimo stock, para asegurar la entrega a tiempo a los clientes. En tal sentido, contar con un exceso de stock de mercaderías, en muchas situaciones traen problemas operativos, ocasionando gastos operativos y administrativos asociado a los inventarios. Las organizaciones que mantienen grandes volúmenes de productos, se encuentran en desventaja ante sus competidores por las siguientes razones: en los ciclos de producción y los tiempos de procesos que disminuyen casi automáticamente con la disminución de los inventarios en los trabajos en curso. En tal sentido, se puede asegurar que contar con una gran cantidad de inventarios, repercute a realizar el seguimiento adecuado de los productos deteriorados y las cantidades de productos faltantes en la organización (González, 2003; Noreen, Smith y Mackey, 1997).

La teoría general de los sistemas, se origina en condiciones naturales, lo cual, se encuentra en un contexto relacionado a los fenómenos biológicos. Dado que, no trata de encontrar una solución a un problema, si no de impulsar a las teorías que realmente busquen crear las condiciones en la implementación, puesto que se aplica desde un punto holístico, involucrando varias disciplinas, asimismo, la teoría de sistemas muestra la organización como un subgrupo en el mismo sistema que pertenece al mayor. En tal sentido, es decir, se considera los insumos o materias primas, los procesos, los productos y el medio ambiente, como los elementos básicos del sistema al que pertenece (Alonso, Ocegueda y Castro, 2006).

Estrategias en la gestión de inventarios

En la gestión de inventarios, las mercaderías continúan siendo grandes inversiones de capital, por lo cual, la eficiencia en la gestión de inventarios, significa mantener stock al menor tiempo posible para equilibrar los costos, en un nivel óptimo para satisfacer la demanda. Por ello, el stock se define como la acumulación almacenada de bienes materiales en un negocio, debido a que el stock, se define como la acumulación almacenada de bienes materiales en un negocio, debido a que el stock se convertirá en el disponible inmediato para ser entregado para el cliente convirtiéndose en liquidez en un periodo determinado.

Asimismo, una adecuada gestión de stock, contribuye a la reducción de los valores monetarios invertidos en él, por ello, los gastos que se incurren en el almacenamiento se deben reducir los menos posible. En tal sentido, es importante que las herramientas optimicen las necesidades de la organización, mejorando la eficiencia de la gestión de los inventarios, logrando así, que la empresa sea más competitiva en el mercado actual

En el mismo contexto, la gestión de adecuada de los inventarios, brinda al gerente a tener el conocimiento del estado del almacenamiento en la organización para de esta manera tomar las decisiones más oportunas, debido a que muchas empresas del sector han quedado en quiebra al inmovilizar altos valores de capital en los inventarios, en muchas ocasiones por falta de recursos financieros, se han quedado sin liquidez para gestionar, lo que no le ha permitido seguir innovando en nuevos productos. Asimismo, las existencias en distintas circunstancias se dañan o se deteriora la mercadería, afectando en generar mayores costos adicionales de almacenamiento en los productos físicos, costos de energía por el aire acondicionado e iluminación y otros gastos como seguros para la mercadería.

En tal sentido, los costos asociados a la obsolescencia interfieren de forma directa en la gestión de los inventarios y generalmente esto ocurre, cuando la empresa tiene una inadecuada políticas de compras , lo cual implica realizar grandes pedidos de productos sin una previa evaluación en la rotación de cada línea de productos, por otra parte están las mercaderías que tienen una mínima rotación o fecha de vencimiento, como el caso de las droguerías, que en muchas ocasiones los proveedores se encuentran en el exterior, por ello, es ideal que cada empresa debe tener un control adecuado del stock o cero stock, adquiriendo bienes según la demanda, pero en la práctica es algo complicado, por los distintos escenarios que suceden, por lo cual es necesario implementar herramientas que permitan agilizar el control de los inventarios y el almacenamiento de los productos (Ballou, 2006; Dias, 1997; Chambers y Johnston, 2009).

Figura 3.

Gestión de inventario



Clases de inventarios:

Control de inventario, para lograr un eficiente control de existencias, se debe priorizar algunos principios o de lo contrario, la entidad será perjudica, lo cual provocará daños que en muchos circunstancias son irreversibles en la economía, debido a que las existencias son el mayor activo disponible en una organización, por ello, debemos considerar las siguientes indicaciones al momento del control de las existencias como son: a) determinar las unidades que se debe mantener en el stock, proyectar la fecha que se realizará el abastecimiento, b) evaluar la cantidad de artículos que se utiliza en el periodo, según la demanda proyectada, c) ejecutar los procedimientos establecidos en la recepción, almacén y despacho de los artículos d) identificar las cantidades de productos deteriorados o en estado obsoleto para proceder con la baja. En tal sentido, para utilizar los principios de gestión, es importante utilizar herramientas que mejoren la gestión de los inventarios, siendo fundamental realizar un pronóstico de inventario, mediante un costeo de inventario o clasificación ABC en la determinación de las mercaderías (Dias, 2010).

La clasificación ABC, indica la curva ABC, es una herramienta eficaz que utiliza para asignar productos y organizar los resultados de las mercaderías, en mención al grado de importancia; en términos de valor de la demanda, debido a que ciertos artículos son de mínima

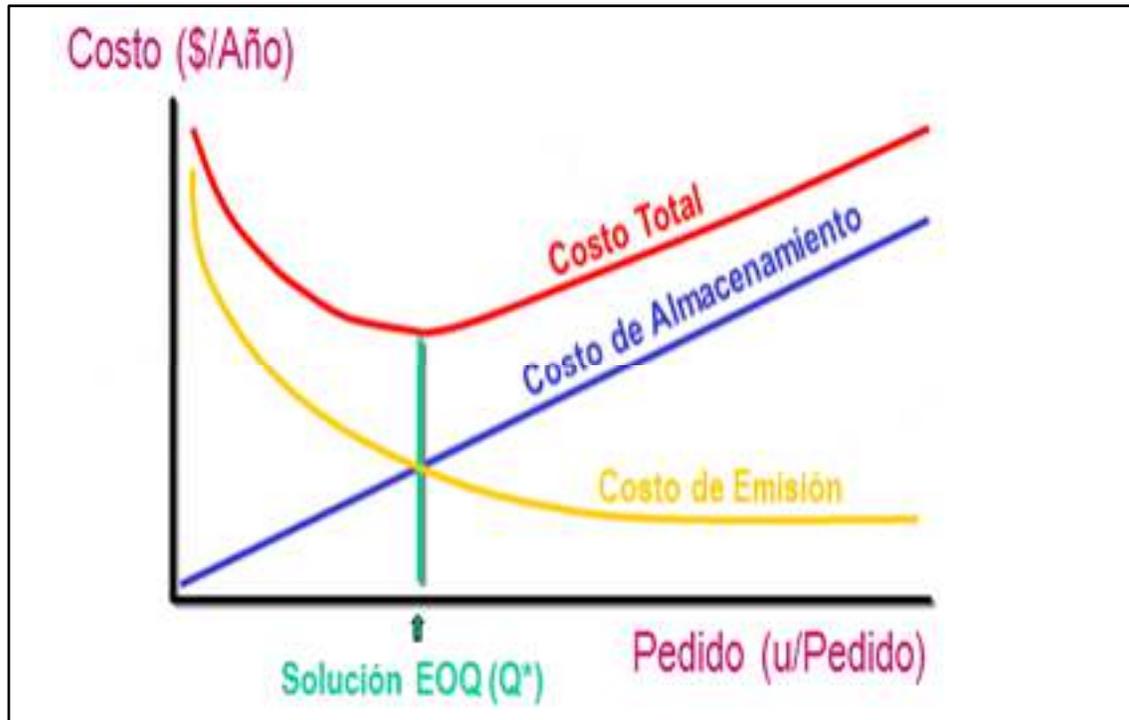
relevancia y no requieren un continuo seguimiento. Asimismo, la gestión de los inventarios se debe basar generalmente en los productos de mayor relevancia, la mayoría de empresas han utilizado con éxito el presente procedimiento.

En tal sentido, el sistema de clasificación ABC, plantea ordenar los elementos de stock, basado en el valor de un período predeterminado, el cual, generalmente es un año. Asimismo, se indica que el presente tipo de sistema se usa regularmente en actividades donde la cantidad y el valor se puede clasificar, de un orden prioritario; por ello, la clasificación ABC tiene las siguientes indicaciones: (a) los artículos de alto valor, 15% al 20 % de los artículos representan el 75% al 80% del valor de las mercaderías anual, permitiendo que los (b) Los artículos medianos que está conformado por: el 30% al 40% de los artículos representan aproximadamente el 15% del valor de las existencias, a las vez manifiesta (c) que los Artículos de bajo valor que conforman: el 40% al 50% de los artículos representan el 10% al 15% del valor de las mercaderías anuales (Maseiro, 2012).

El modelo de la Cantidad Económica de Pedido, el presente modelo permitirá identificar las cantidades de manera óptima de los productos que deben solicitar al proveedor, por ello, es relevante considerar la variable del costo de almacenamiento, debido a que tiene una relación directa con la cantidad de unidades a solicitar, es así, que a medida que se soliciten mayores unidades, este costo incrementará, lo que quiere decir que tiene similitud con el inventario promedio del año en unidades, el cual consiste en multiplicar el costo de almacenamiento por unidad. Asimismo, otro punto importante a tener en cuenta es el costo de preparación, que indica según se vayan reduciendo la cantidad de órdenes en el año, implica que el costo se incremente, el resultado de operación consiste en multiplicar el costo de preparación de pedido por el costo a pedir (Franco y Rodriguez, 2021).

Figura 4.

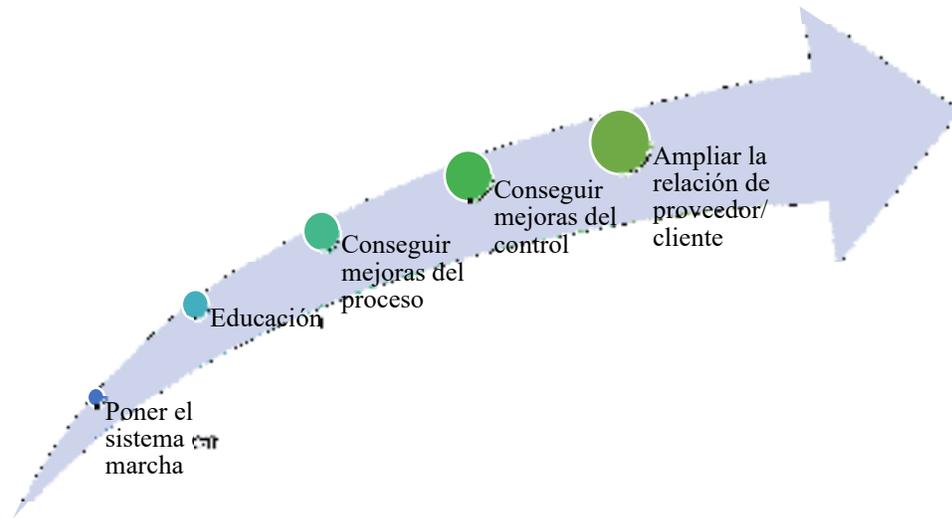
Costo de inventario para el modelo EOQ



El modelo justo a tiempo (JAT) este modelo está relacionado a calcular los inventarios que serán utilizados para hacer frente a la demanda o consumo diario, teniendo como objetivo disminuir los inventarios con el fin de incrementar la rotación, por ello, debemos tener en cuenta lo siguiente: el inventario deberían tener un stock adecuado para cubrir la demanda, los inventarios se deben revisar de manera frecuente para un óptimo funcionamiento y evitar faltantes, se debería tener un mutuo acuerdo con los proveedores. Asimismo, el presente modelo define la forma óptima de cómo se debería gestionar el sistema de producción de manera eficiente mediante la continuidad de las operaciones de la entidad, logrando disminuir los plazos en la fabricación de los artículos, mejorando la atención a los clientes con una mínima cantidad de stock, aplicando capacitaciones de manera considerable en la formación del personal con la finalidad de mejorar su rendimiento y productividad, por ello, es necesarios aplicar cinco fases, como indica la figura (O'Grady, 1993).

Figura 5.

Fases para la implantación de JAT



Método FIFO, en mención a la contabilidad de los productos el PEPS, se aplica de la siguiente manera (primero en ingresar, primero en salir), el presente método de valuación, es utilizado para llevar un control de los inventarios, las cancelaciones de las existencias, se llevan a cabo al costo de adquisición más antiguo. Por ello, el inventario se da de baja según la orden de pedidos ocurriendo al costo que ingresó primero, a la vez se indica que este método de costo es aceptado por la administración tributaria. Asimismo, el uso de presente método, permite un mayor control de los productos que se encuentran cerca a deteriorarse, por ello, se puede abordar como productos para descuentos y promociones, de esta manera los productos no permanecerán estancados en el stock de los inventarios (Schier, 2012).

Figura 6.

Diagrama de Flujo de almacenamiento



El inventario físico, en las empresas realizan el conteo de las existencias en cada cierto periodo, mediante una comparación (contrastación) entre las unidades físicas de la bóveda y los datos contabilizados por el área contable, con el fin de validar la correcta información y así reducir y eliminar las diferencias que puedan surgir. Asimismo, si en el inventario físico existe discrepancia, conduce a una inadecuada gestión por el área de compra, lo cual en muchas situaciones conduce a realizar compras de manera urgente para el reemplazo en los inventarios y afectando de forma negativa al momento de ajustar las partidas en la elaboración de los estados financieros.

En tal sentido, el objetivo del inventario físico, busca disminuir las diferencias que puedan existir en el almacén, con la contabilizado, por ello, es necesario realizar el inventario de forma más periódica, mediante un recuento de forma continua de las cantidades en los ítems, familias de artículos, aplicando un reanálisis del almacén físico y la actualización de los registros de formas más continua para determinar el valor real de los artículos de la bóveda, con el fin de poder cuantificar los bienes disponibles para la venta. En tal sentido, es necesario que los productos del almacén, se encuentren correctamente rotulados y organizados para que, al momento del conteo, se realice de forma más práctica y efectiva, las personas que realicen el recuento de los productos deben tener experiencia y una previa capacitación (Pozo, 2010).

La disponibilidad de la mercadería, es una de las partes importante en el control de los inventarios para realizar una previsión futura de la demanda estimada, teniendo en cuenta el tiempo estimado de la llegada del producto (a nivel nacional o del exterior). Asimismo, se debe considerar el pronóstico de las ventas futuras, basados en los datos proporcionados por los indicadores en mención a los años anteriores para evitar el desabastecimiento de las mercaderías (Ching, 2001).

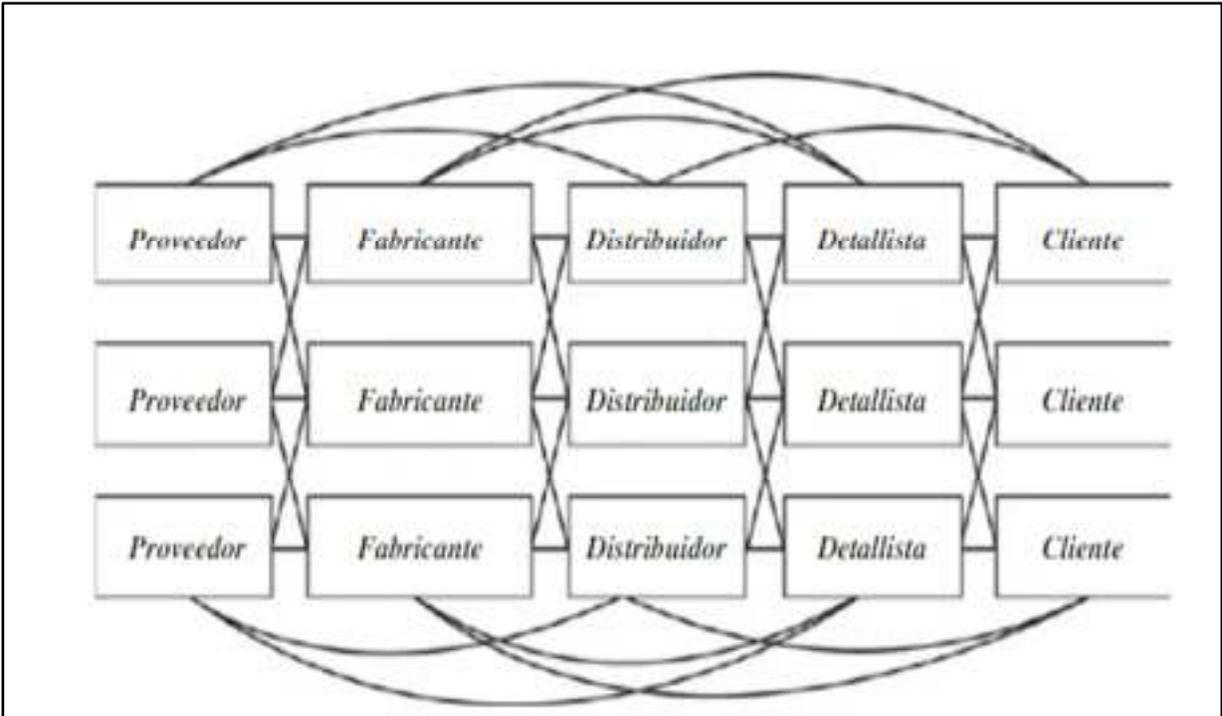
Gestión de cadena suministros

La cadena de suministros está conformada por las partes involucradas en el procesos de manera directa o indirecta en la satisfacción de la solicitud del cliente, por ello, se debe entender que la cadena de suministro es un procedimiento que involucra no solo a los proveedores y fabricantes, también involucra (al transporte, almacén, vendedor e incluso al cliente), lo que quiere

decir que es una dinámica por flujo continuo de información en los precios, productos y fondo disponible del producto, en la etapa de la cadena. Asimismo, se puede manifestar que las mejores cadenas de suministros son eficientes y rentables, lo cual garantizan que todos los intereses se encuentren sincronizados.

En tal sentido, se puede manifestar que, para que la cadena de suministros sea eficiente y colaborativa, es mediante estrategias de manera conjunta que logren mejorar el desempeño de los colaboradores a participar en forma directa en la cadena, aplicando una “metodología de gestión de inventarios que permita lograr los resultado, asimismo, se observa que la importancia de la cadena de suministros, debido a que dicho proceso es relevante ya que guarda relación de manera directa e indirecta con la disminución o incremento de los inventarios de la entidad. En tal sentido, es importante detallar la relevancia de la gestión de cadena de suministros. Esto se refiere al proceso de planificación, ejecución y control en la producción, almacenamiento y distribución de los productos de la entidad (Chopra y Meindl, 2008).

Figura 7.
Etapas de una cadena de suministro



Análisis financieros

El análisis de estados financieros, dictamina un examen de la situación actual y la evolución de la situación económica y financiera de la organización, lo cual, permite medir el desempeño de la organización con la de los demás. Asimismo, el objetivo principal es informar, basados en la información proporcionada por la organización, indicar a la gerencia las tendencias futuras, es decir, indicar los hechos pasados, presentes y futuros de la organización (Assaf, 2012).

Análisis horizontal, es la comparación que se realiza entre las cuentas o grupos de cuentas en diferentes ejercicios contables, es básicamente un proceso de análisis temporal, a través de números e indicadores en los cálculos procesados. Asimismo, el presente análisis tiene como objetivo, demostrar el crecimiento o disminución en las partidas que constituyen los estados financieros, en los periodos consecutivos, por ello, el análisis horizontal luego de comparar los porcentajes de los diferentes periodos (Blatt, 2001).

Análisis vertical, es una herramienta que se utiliza para un proceso comparativo, expresado en porcentajes, lo cual, se aplica cuando se relaciona una determinada cuenta o grupo de cuentas en el porcentaje de la distribución en los estados financieros, para determinar la relevancia en cada cuenta en relación con el valor total. Asimismo, en el estado de situación financiera se puede indicar el valor representativo del activo, pasivo y patrimonio, en cuanto al estado de resultados, es representado por la participación por las cuentas en mención a las ventas realizadas, el presente análisis es relevante debido a que describe la situación financiera y económica de una organización (Assaf, 2012; Blatt, 2001).

Método del análisis histórico, se aplica para comparar un conjunto de estados financieros de la misma organización a fechas y periodos distintos, lo cual, contempla el análisis a través del tiempo de unas determinadas (partidas, indicadores y variaciones) lo que permitan definir su tendencia. Por ello, la técnica de tendencia, ayuda a medir las tendencias, ya sé manera de porcentual y de razones financieras. Asimismo, los cambios en las partidas teniendo en cuenta el año base al de los siguientes, a este se denomina como porcentaje de tendencia, el cual ayuda a mostrar la extensión y dirección del cambio (Alarcón y Ulloa, 2012).

Método del análisis proyectado, es una herramienta que sirve para analizar los estados financieros proyectados, una de las técnicas más utilizada es la técnica del punto de equilibrio, el cual consiste en proyectar los niveles de las ventas que la entidad necesita para no generar pérdidas ni ganancias, asimismo, esto permite tomar decisiones para alcanzar los objetivos planteados. En tal sentido, con esta técnica se logra medir el punto, dada una utilidad presupuestada, el cual, le permita planear, coordinar y controlar a través de presupuestos, todos los movimientos y operaciones de una entidad (Alarcón y Ulloa, 2012).

Indicadores financieros

Índices financieros, de manera continua se considera que los estados financieros reflejan de manera exacta la realidad económica en una organización, sin embargo, es importante ir más allá de los números, para realizar el análisis razonable de la situación de un negocio, con la finalidad de obtener una idea más concisa de la realidad concreta del negocio, por ello, es fundamental aplicar el uso de herramientas financieras como son los índices financieros. Asimismo, se indica que las ratios (indicadores) son cocientes que sirven para medir la relación que existe en las partidas de los estados financieros de la organización recolectadas de forma individual o agrupadas (Clyde, Roman, Shipper y Francis, 2012).

Indicadores de gestión, se puede manifestar que las siguientes ratios (indicadores) evalúan el nivel de actividad de la organización, asimismo, la eficiencia que ha realizado con sus recursos disponibles a través de los cálculos de rotación de las cuentas por cobrar, la rotación de las cuentas por pagar y la rotación de los inventarios y los activos corrientes y no corrientes (Clyde, Roman, Shipper y Francis, 2012).

La rotación de los inventarios, es el indicador que mide el número de veces que cambia el inventario en cada periodo, es decir la rapidez en que los inventarios se convierten en una partida de cobro o efectivo mediante el proceso de ventas. Por ello, es necesario manifestar que la ratio ayuda a evaluar la tendencia de los activos que dispone una entidad, con respecto a la adquisición de productos que atiendan la demanda en función a las ventas esperadas. Asimismo, se puede podemos indicar las dos tendencias, si el indicador disminuye continuamente revela una subinversión en inventarios lo que quiere decir una inversión inadecuada y sí por el contrario, se

incrementa se puede decir una inversión excesiva ante el volumen actual de las ventas (Clyde, Roman, Schipper y Francis, 2012).

Rotación de capital de trabajo, es el indicador que mide el número de veces que rota el capital de trabajo con respecto a las ventas realizadas, desde un enfoque financiero, dado que esta prueba es relevante para reflejar a la entidad las tendencias. Asimismo, se puede indicar que a mayores niveles de venta, se requiere un mayor volumen de inventarios, por ello, es necesario incrementar los montos de créditos a los clientes según su historial crediticio (Clyde, Roman, Schipper y Francis, 2012).

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

En el estudio se aplicó el método inductivo, el cual se trata de un método de aproximación encargado de hacer generalizaciones, el cual tiene inicio de algo particular a un tema más amplio o general. El objetivo consiste en llegar a conclusiones más amplias que el contenido de los supuestos en los que se basa.

A su vez, utilizó el método deductivo que inicia de ideas generales y se aplicó a casos específicos y por lo tanto no plantea un problema, ya que va desde la observación limitada a la generalización ilimitada, lo que le permite observar y enumerar exactamente lo que está estudiando, aplicando las reglas a todas las encuestas; por ello, el método implica sacar conclusiones generales para obtener explicaciones específicas, al iniciar con el análisis de razonamiento de teorías y leyes de aplicación universal, que tenga un valor comprobado, para aplicarlos a soluciones o hechos concretos. En tal sentido, el método deductivo manifiesta que mediante las conclusiones generales se puede obtener explicaciones particulares, aplicando el análisis en los inventarios de la empresa (Baena, 2017; Bernal, 2010).

3.2 Enfoque

El enfoque mixto proporciona un diagnóstico detallado al momento de analizar, interpretar y predecir lo que se estudia, buscando sustentar con alternativas que conduzcan a una propuesta viable en los cambios sustanciales de mejora frente a la problemática de estudio; asimismo, también representa un grupo de procedimiento sistemáticos, empíricos y críticos; por el cual, mediante el análisis y la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos se puede entender mejor el fenómeno bajo estudio. En tal sentido, el enfoque mixto permitió profundizar el conocimiento de la problemática de investigación para luego poder analizar las alternativas de solución para la empresa (Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero y Casana, 2019; Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

3.3 Tipo de investigación

Se realizó de tipo proyectiva, el cual consiste en buscar soluciones a diversos problemas en forma de análisis integral y luego proponer nuevas medidas para corregir o disminuir el problema de forma práctica y funcional. El objetivo es proponer modelos que generen soluciones para necesidades específicas en un área específica (Maestrovirtuale, 2021;Hurtado, 2000).

3.4 Diseño de la investigación

El diseño que se aplicó es el explicativo secuencial, el proceso incluye la interpretación de datos cuantitativos obtenidos de papeles de trabajo del inventario; por ello, se utilizó fichas de observación, listas de verificación y encuestas con el fin de lograr resultados, asimismo, se divide en 2 fases, el primero donde se recopilan la información cuantitativa y luego en la segunda fase se recopilan y evalúan datos cualitativos. Por ello, el diseño explicativo secuencial es el proceso de interpretación de datos cuantitativos obtenidos de los documentos relacionados al inventario, luego se pasó a la siguiente fase de evaluación utilizando datos cualitativos; para obtener un mayor análisis de interpretación en la investigación (Carhuancho, et al., 2019; Hernández, Fernández y Baptista 2014).

3.5 Población, muestra y unidades informantes

Muestra

Representa la parte del universo o población que se llevó a cabo, el muestreo utilizado es por conveniencia, la muestra está conformada por cinco personas, asimismo, se analizó con documentos, por ello, se utilizó como objeto de estudio el Kardex que nos permitió medir los ingresos y salidas de mercadería (López, 2019).

Unidades informantes

En las unidades informantes, se realizó la entrevista a cinco personas: El contador público, la administradora, el jefe de logística, el almacenero y el vendedor, que colaboraron con la información sobre el problema relacionado a la gestión de inventarios en la empresa objeto de estudio (López, 2019).

3.6 categorías y subcategorías

Definición conceptual categoría problema

La gestión de inventarios, es un elemento importante en la organización para la toma de decisiones, por lo tanto, juega un papel fundamental, en la etapa del abastecimiento y desarrollo de la demanda, asimismo, la eficiencia de un inventario, consiste en disminuir el capital invertido, en seguridad de productos de baja rotación, con el fin de distribuirlo en los que tienen mayor rotación, por ello, es indispensable elaborar un cuadro de inventarios que pueda simplificar la planificación de los suministros, debido a que es uno de los mayores problemas en los negocios, asimismo, el desempeño de esta operación es generalmente rentable, mejora considerablemente el servicio al cliente, sin inversión adicional (Causado, 2015).

El proceso de los inventarios, es el ciclo de producción, mediante conjunto de actividades en las distintas áreas, de la organización, el cual, determina que decisiones deben tomarse en conjunto, en las diversas áreas funcionales, con la finalidad de garantizar la coherencia en todas las acciones, por ello, establece que cuando el stock está por debajo del nivel del inventario, el gerente, tiene el problema de no poder cuantificar las unidades a pedir, debido a la demanda futura que es aleatoria (Salas, Mejía y Acevedo, 2017).

La rotación de inventarios, es una herramienta que permite, realizar las mejores prácticas de un punto de vista profesional, el cual, busca crear la forma de ver el inventario, como una reserva de dinero oculto; por ello, es indispensable elaborar un cuadro de inventario para simplificar la planificación y control (Gutiérrez, 2005).

El control inventarios, se refiere a que las empresas con desarrollo tecnológico, tienen que brindar una mayor relevancia al inventario, al momento de planificar y controlar, debido a que es el núcleo de todos los esfuerzos empresariales; en tal sentido, la eficiencia del control interno garantizará la continuidad del negocio (Loja, 2015).

Definición conceptual categoría solución

Estrategias y políticas en la gestión de inventarios, mediante la aplicación de estrategias se logrará disminuir los costos asociados a la obsolescencia, que interfieren de forma directa en la

gestión de los inventarios y generalmente ocurre cuando la empresa tiene una inadecuada política de compras, lo cual, implica que se realicen grandes pedidos de productos sin una previa evaluación de la rotación de cada línea de productos, otros son las mercaderías que no tienen rotación y tienen fecha de vencimiento, como el caso de las droguerías, que en muchas ocasiones los proveedores se ubican lejos de la empresa. Por ello, la ideal de cada empresa es trabajar con el menor stock o cero stocks, adquiriendo bienes según la cantidad de la demanda, pero esto no siempre es posible, por los distintos escenarios, por lo cual es necesario implementar herramientas que permitan agilizar el control de los inventarios y el almacenamiento de los productos (Slack, Chambers y Johnston, 2009)

Los controles de inventario, indica de qué manera se debe llevar un registro de manera adecuada y la supervisión de manera más concurrente, determinando cuándo deben reabastecerse los inventarios, a cuáles y cuánto se debe reabastecerse, ya que el control de los inventarios busca satisfacer las demandas de los clientes, a un nivel óptimo con un bajo costo, para así obtener mejor rentabilidad (Dias, 2010).

Políticas, cuando se habla de una política de cobranza, se hace referencia al sistema estructurado y deliberados que tiene cada organización, por ello, es fundamental que ante otorgamiento de créditos comerciales y los casos de incumplimiento, se debe considerar los procedimientos por la junta directiva, los cuales incluyen reglas y normativas dependiendo al caso de cada cliente según los antecedentes históricos, del comportamiento de pago (Delgado y Lezama, 2018).

El diagrama de procesos, es la representación de un proceso que tiene una forma gráfica, el cual, detalla cada paso de este procedimiento mediante un símbolo diferente al otro, explicando a detalle las etapas del proceso, estos símbolos son unidos por flechas que hacen referencia a la dirección del procedimiento, ofreciendo una mayor descripción visual de las tareas de cada colaborador, mostrando la fluctuación entre ellos, lo cual, facilita en una comprensión más adecuada, con la finalidad de mejorar los procedimientos en la organización, de esta manera se podrá hacer un mapeo de los procesos ante una acción que suceda en la organización (Schier, 2012).

Tabla 1.*Matriz de categorización de la categoría problema*

Categoría	Subcategoría	Indicador
Gestión de inventario	SC1. Proceso de inventario	I1. Recepción
		I2. Almacenamiento
	SC2. Rotación de inventario	I3. Compra de mercadería
		I4. Despacho de mercadería
	SC3. Control de inventario	I5. Registro en el sistema
		I6. Inventario físico
	E.1 Método FIFO y FEFO	E.1 Método FIFO y FEFO
	E.2.Estrategias promocionales	E.2.Estrategias promocionales

Tabla 2.*Matriz de categorización de la categoría solución*

Categoría	Alternativas de solución	KPI	Entregable
Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios	1. Implementar unos controles más eficientes en el inventario físico y del módulo de inventario, mediante una ficha de inventario de mercadería y flujogramas de procesos.	Costo de los inventarios. Ratio rotación de stock	Ficha de inventarios/ Flujograma de procesos.
	2. Implementar políticas, más eficiente en el área de cobranzas, el cual, disminuya la cartera de cobranza.	Ratio rotación de Cuentas por Cobrar. Ratios Periodo promedio de cobro.	Manual de políticas de cobranzas en la empresa.
	3. Implementar un mapeo de procesos que detalle el control, registro, valuación conforme lo establece la NIC 2.	Gastos de inventarios. Desvalorización de los inventarios.	Directiva de procedimiento, para los registros y valuación de las existencias.

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnicas

En el estudio se aplicó el análisis documental, utilizando como instrumento las fichas bibliográficas al momento de analizar el material físico y digital, permitiendo identificar una cierta cantidad de información, el cual, fue examinada y evaluada por el investigador. En tal sentido, el análisis documental a través de las fichas bibliográficas se realizó el estudio en los materiales impresos y otras fuentes de información del sujeto, indicando la edad, el sexo y la educación en la selección de los informantes (Dulzaides y Molina, 2004; Bernal, 2010).

En la entrevista existió una previa coordinación en la fecha y hora exacta, se aplicó las preguntas del cuestionario para una adecuada validación; asimismo la entrevista es una técnica a través del cual se logra un contacto directo entre el entrevistado y entrevistador, la entrevista ayudó a tener una información más espontánea y abierta con la persona. Por lo tanto, la entrevista permitió profundizar más en las preguntas al entrevistado, obteniendo como resultado la mejor información y análisis del problema de estudio (Bernal, 2010; Carhuancho, Nolzco, Sicheri, Guerrero y Casana 2019).

3.7.2 Instrumento

Para la recopilación de datos se aplicó el registro documental que consistió en saber registrar oportunamente la información al momento de la recolección de datos, con el fin de evitar que se pierda o se diluya, para poder disponer al momento del análisis y el procesamiento; asimismo, brindó un orden en la información, al momento de la recolección en los libros, artículos y otros documentos, para poder utilizar en el campo de la investigación frente a un tema específico. En tal sentido, el registro documental mediante las citas textuales y no textuales permitió registrar la información de una manera correcta y ordenada al momento del procesamiento y análisis de los materiales escritos y digitales de la empresa (Niño, 2011; CIFE, 2016).

La guía de entrevista es la base del documento que se utilizó al momento de la entrevista, aun cuando esta estructura permanece con el encuestador. Del mismo modo, es un instrumento que permitió recabar la información relevante para responder a la problemática planteada. Asimismo, la guía de entrevista es la base del documento que se utiliza al momento de la entrevista,

aun cuando esta estructura permanece con el encuestador (Baena, 2017; Hernández, Fernández y Baptista 2014).

3.7.3 Descripción

Ficha técnica: Análisis documental

Nombre: Cinco entrevistados

Año: 2021

Autor: Berrospi Cerna, Adrian

Objetivo del instrumento: Realizar el procesamiento y análisis de la información en las diferentes áreas de la organización, con el fin de identificar el área crítica de la empresa.

Subcategorías: Proceso de inventario, rotación de inventario y control de inventario.

Los estados financieros permitieron, analizar la información de la empresa mediante del análisis financiero a través del estudio de los documentos necesarios como el estado de situación financiero y estado de resultados integrales, el cual mediante la recopilación de datos contables, derivados de los hechos financieros y económicos de un periodo se logró emplear diferentes indicadores que constituyen herramientas para el análisis de la evaluación y proyección de una empresa en el futuro.

Los indicadores de gestión permitieron evaluar el nivel de actividad de la organización y la eficiencia en la cual se ha empleado los recursos disponibles, a través del cálculo de la rotación de la cuenta por cobrar, cuenta por pagar, los inventarios y el activo de la empresa.

Ficha técnica de la entrevista:

Nombre: Guia de entrevista para colaboradores y el Gerente de la empresa

Año: 2021

Autor: Berrospi Cerna, Adrian

Objetivo del instrumento: Evaluar la gestión de los inventarios

Emergente: Factores que afectan el control de inventarios

La entrevista es un instrumento de recolección de datos a partir de la interacción de dos partes el entrevistado y el entrevistador, mediante la aplicación de un análisis espontáneo con la finalidad de obtener información sin afectar el resultado, por ello, la información recolectada permite entender la situación de la problemática. Asimismo, la guía de entrevista es un documento que contiene los temas, las preguntas sugeridas y el aspecto a analizar en una entrevista, lo cual le permite al entrevistador tener un plan de acción para conducir la entrevista.

3.7.4 Validación

La validación consiste en la manera que el instrumento mide de forma exacta la relación con la teoría planteada, verificando si el instrumento aplicado mide la misma variable del estudio de la investigación. La validez es evaluada generalmente por el juicio de expertos, debido a que forman parte relevante de la información convirtiéndose en una parte importante en la validación de la propuesta. Asimismo, se debe tener en cuenta la experiencia de la persona en la realización de la evaluación y al momento de tomar las decisiones basadas (evidencias, condiciones pertinentes e imparcialidad) el cual, brinde la validez de nuestra investigación. Dado que este instrumento ayudó a la obtención de datos claros y reales para las conclusiones de la investigación y fue validada por tres expertos en el tema gestión de inventarios (Corral, 2009).

Tabla 3.

Expertos que validaron el instrumento

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1. Nolzco Labajos, Fernando Alexis	<i>Metodólogo</i>	Aplicable
2. Manrique Linares, Cynthia Polett	<i>Temática</i>	Aplicable
3. Capristán Miranda, Julio Ricardo	<i>Temático</i>	Aplicable

Tabla 4.

Expertos que validaron la propuesta

Apellidos y Nombres	Especialidad	Opinión
1. Manrique Linares, Cynthia Polett	<i>Temática</i>	Aplicable
2. Sandoval Zapata, Pablo Martin	<i>Contador</i>	Aplicable

3.8 Procesamiento y análisis de datos

El programa de Excel destinado a la creación de hojas de cálculos permitió aplicar el análisis en los documentos de las muestras del investigador, el cual ayudó a medir el tamaño de la muestra del problema de estudio, asimismo, se puede decir que el Excel es una herramienta utilizada por múltiples investigadores para realizar trabajos estadísticos en la investigación, siendo un instrumento para analizar y crear informes. En tal sentido, el Excel es una herramienta fundamental para realizar los diagramas estadísticos, mediante tablas de Excel que aportan en el análisis a profundidad de la problemática del estudio (Carhuancho, et al., 2019; Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

La herramienta Atlas.ti 8 es un software creado con el objetivo de ayudar en el análisis e interpretación de datos cualitativos, además facilita el análisis de datos semiestructurados y no estructurales, aplicando la segmentación de datos y la codificación en la obtención de datos; teniendo como objetivo que el investigador sepa aplicar el software en la investigación, asimismo, el Atlas.ti 8 es un potente software para el análisis cualitativo, que permite agregar archivos en la triangulación de grandes cuerpos de datos de texto, gráficos, audios y videos; asimismo, las herramientas ayudan a organizar y administrar el material de una manera creativa y sistemática. En tal sentido, El Atlas.ti 8 permitió agregar la documentación recolectada facilitando el análisis de los datos textuales y las entrevistas, el cual ayudó a poder administrar mejor el material de estudio (Kalpokaite y Radivojevic, 2019 y Udea 2021).

La triangulación permite una visión general del problema en diferentes puntos y posiciones, en la medida que comparamos la información de un tema específico, extraído de distintas fuentes, mediante la aplicación de diversas técnicas obtenidas de varios investigadores;

del mismo modo, indica que al realizar la triangulación de datos es importante que la interpretación del fenómeno se realice de corte cualitativo en el momento de la observación y la interpretación, el triángulo tiene como finalidad verificar y comparar la información obtenida. Asimismo, la triangulación de datos es fundamental para determinar la información recopilada desde varios ángulos y posiciones, extraído de diferentes fuentes, el cual, permite observar y verificar la problemática de la empresa (Niño, 2011; Okuda y Gómez, 2005).

3.9 Aspectos éticos

En la investigación los autores fueron citados y referenciados en función del APA 7, dado que no existió una muestra por el número reducido, se ha seleccionado como unidad de informantes a cinco colaboradores que tienen una relación directa en la problemática de la investigación, posteriormente hemos solicitado el consentimiento de la empresa para obtener datos reales y verídicos. Asimismo, el resultado de la investigación no será manipulado, ya que el estudio será de forma real y verás, con el fin de estudiar a profundidad la problemática.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 Descripción de resultados cuantitativos

4.1.1 Niveles del proceso de inventarios

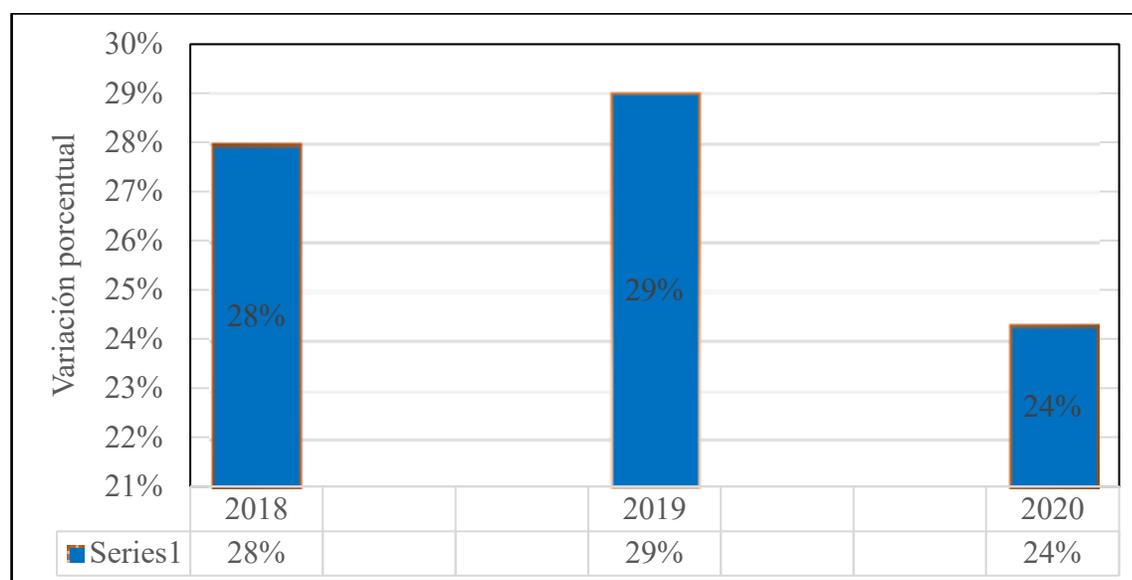
Tabla 5.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Proceso de inventario

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Resultados
2018	Análisis vertical de existencias	$\frac{\text{Existencias}}{\text{Activo Corriente}}$	$= \frac{1,143,894}{4,090,561} =$	28%
2019		$\frac{\text{Existencias}}{\text{Activo Corriente}}$	$= \frac{1,159,973}{3,996,254} =$	29%
2020		$\frac{\text{Existencias}}{\text{Activo Corriente}}$	$= \frac{1,126,999}{4,637,710} =$	24%

Figura 8.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Proceso de inventario



Según los datos obtenidos de la tabla número 1, podemos indicar que las existencias se han venido incrementando significativamente en los periodos 2018 y 2019, posteriormente existió una disminución en el año 2020. En tal sentido, podemos indicar que los resultados porcentuales fueron de 28%, 29% y 24% que representa el activo corriente.

Asimismo, podemos manifestar que la disminución de las mercaderías del periodo 2020, es debido a la llegada de la COVID-19, ya que influyó a que no podamos importar productos. En tal sentido, podemos mencionar que los inventarios representan una parte importante en la empresa.

4.1.2 Niveles de la rotación de inventarios

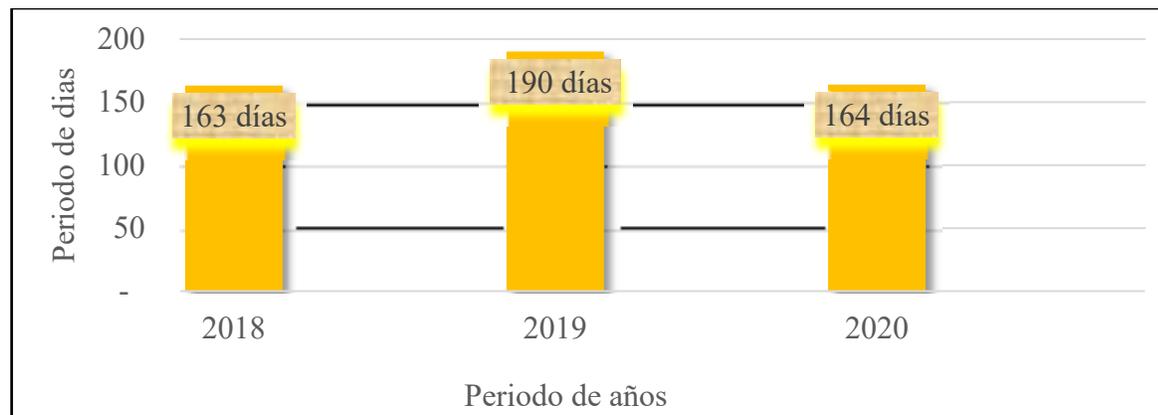
Tabla 6.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Rotación de inventario

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Rotación de veces	Periodo de días
2018		Costo de ventas Existencias	$x \ 360 = \frac{2,523,140}{1,143,894}$	= 2.21	= 163 días
2019	Ratios De gestión	Costo de ventas Existencias	$x \ 360 = \frac{2,197,493}{1,159,973}$	= 1.89	= 190 días
2020		Costo de ventas Existencias	$x \ 360 = \frac{2,473,816}{1,126,999}$	= 2.20	= 164 días

Figura 9.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Rotación de inventario



Según los datos obtenidos de la tabla número 2, podemos indicar que la rotación de inventario surgió una disminución del año 2018 al 2019 con resultados de 163 días a 190 días, el cual, indica que a nivel anual existió una rotación de 2.21 veces y de 1.89 veces; posteriormente existió un aumento significativo en el año 2020. Asimismo, el indicador refleja que cada 164 días la empresa vende sus existencias y la rotación es 2.20 veces al año.

En tal sentido, podemos indicar que existe una disminución en la rotación de los productos, lo cual, influye a que muchos productos se deterioren por su vencimiento, afectando la rentabilidad de la empresa.

4.1.3 Niveles del control de inventarios

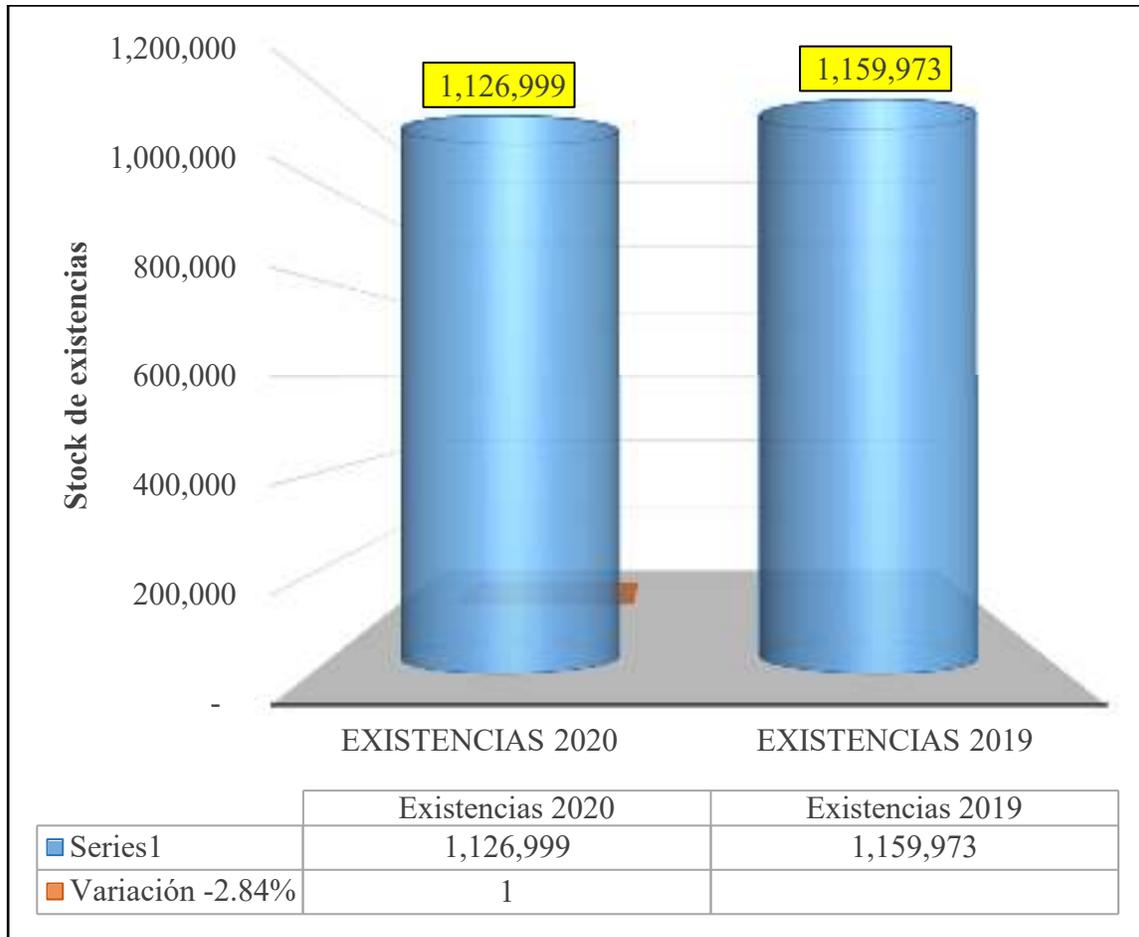
Tabla 7.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Control de inventario

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Variación
2020-2019	Análisis horizontal de existencias	$\frac{\text{Existencias 2020}}{\text{Existencias 2019}}$	$\frac{1,126,999}{1,159,973} - 1 = -2.84\%$	-2.84%

Figura 10.

Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Control de inventario



Según los datos obtenidos de la tabla número 3, podemos indicar a través del análisis horizontal, se puede evidenciar que en el periodo 2019 los inventarios fueron 1,159, 973, el cual, existió una disminución de 2.84 a diferencia del periodo 2020 que fue 1,126,999 de stock de existencias.

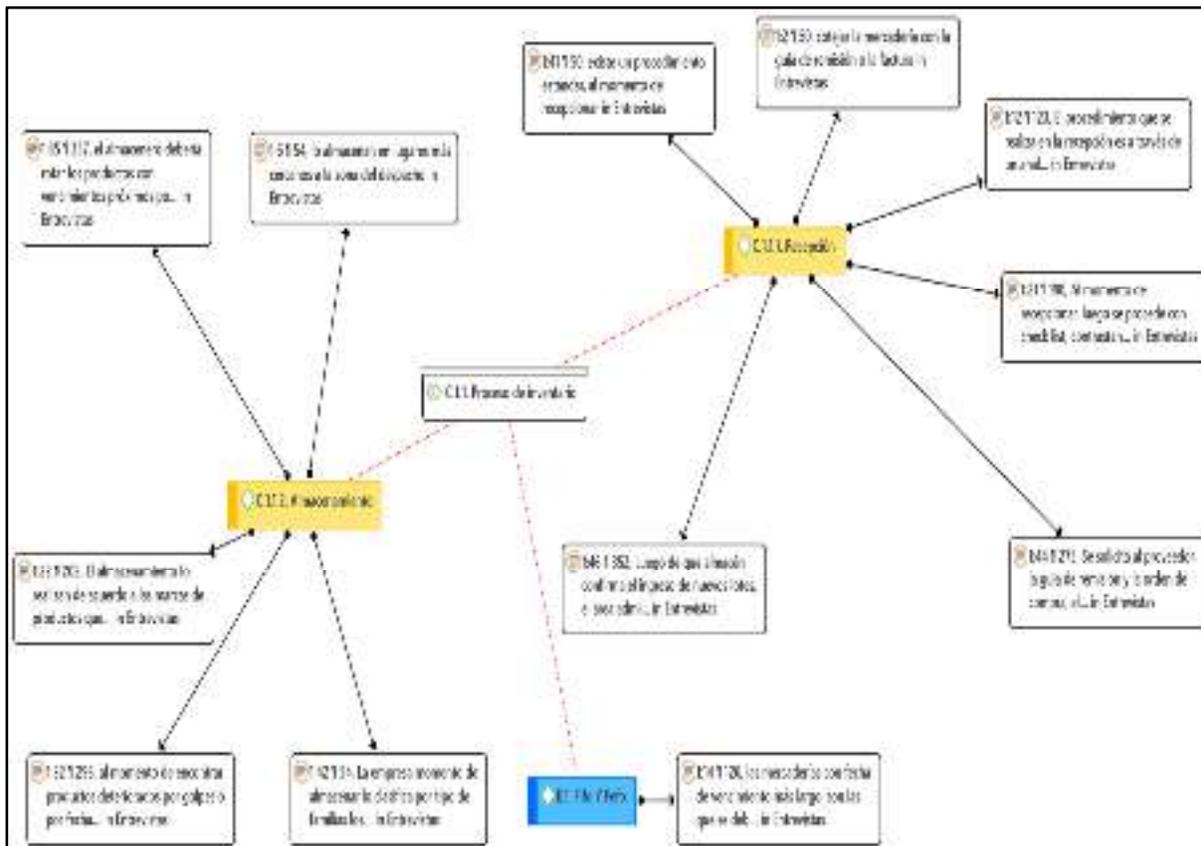
Asimismo, podemos indicar que la disminución del stock, es debido a la llegada de la COVID-19 que hizo que las importaciones no ingresaran al país, sin embargo, el área de ventas, realizó distintas estrategias para poder rotar la mercadería y así poder controlar el stock de las mercaderías, el resultado del ejercicio fue positivo para la empresa ya que se obtuvo ganancia.

4.2 Descripción de resultados cualitativos

4.2.1 Análisis del proceso de inventario

Figura 11.

Análisis cualitativo de la subcategoría Proceso de inventario



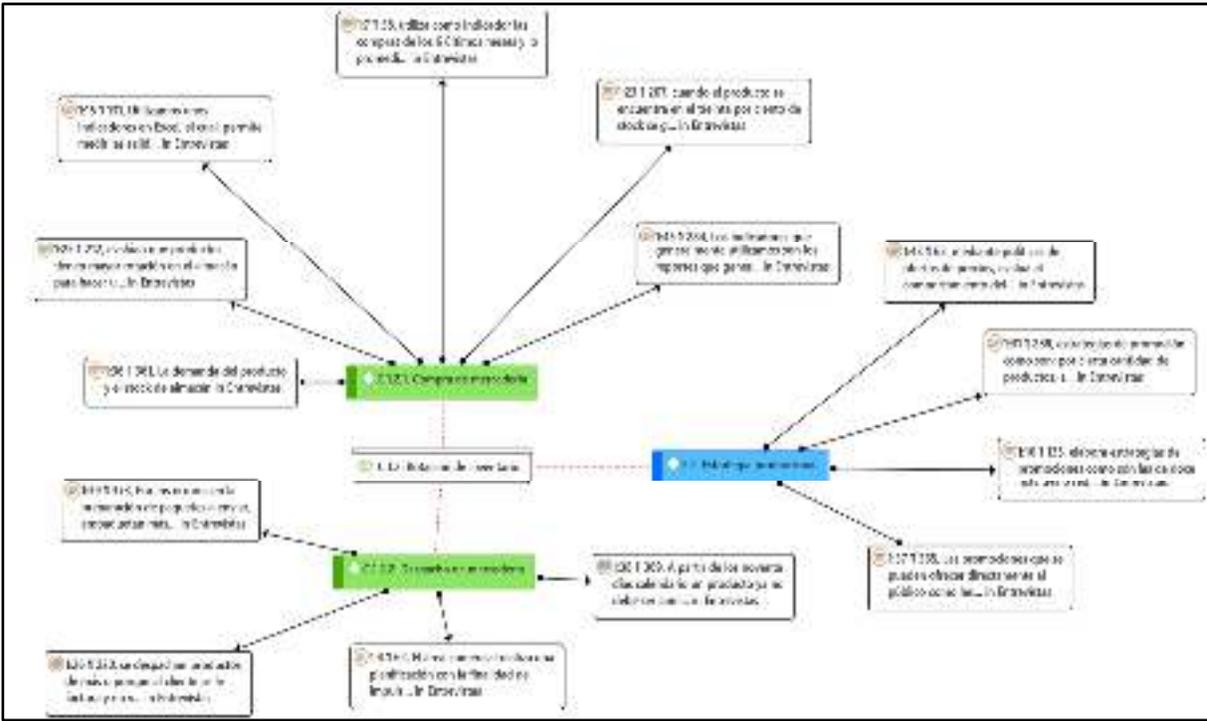
El proceso de inventario está compuesto por tres indicadores como son: la recepción, el almacenamiento y el indicador emergente el FIFO y FEFO. Con respecto a la recepción de un procedimiento estándar, el cual, indica que al momento de recepcionar se realiza un check list de los productos, solicitando al proveedor la documentación necesaria para cotejar la mercadería como son: la guía de remisión, la factura o invoice, la validación se realiza a través de un análisis organoléptico y está a base de función de una tabla militar de acuerdo a la cantidad que recibimos, es la cantidad de muestra a realizar, luego el encargado de bóveda confirma el ingreso de nuevos lotes. Asimismo, al momento del almacenamiento, el almacenero lo clasifica por tipo de familias, de acuerdo a las marcas de los productos, teniendo en cuenta que los productos que están en fecha

de vencimiento más próximo, debería estar en lugares más cercanos a la zona del despacho y si en algunos casos se encuentran productos vencidos, se notifica a la parte administrativa. En tal sentido, el FIFO y el FEFO, el presente método apoya a que las mercaderías con fecha de vencimiento más largo son las que se deben despachar al último y las que están próximos a vencer son las primeras en salir, con la finalidad de evitar que existan demasiados productos deteriorados o vencidos en el almacén.

4.2.2 Análisis de la Rotación de inventario

Figura 12.

Análisis cualitativo de la subcategoría Rotación de inventario



La rotación de inventario está compuesta por tres indicadores como son, la compra de mercadería, el despacho de mercadería y el indicador emergente estrategia promocional. Con respecto a la compra de la mercadería, los indicadores que utilizamos para realizar la adquisición de productos son a través del Excel, el cual, permite medir las entradas y salidas de los productos, el cual, permite medir qué productos tienen son de mayor rotación y la de menor, asimismo, esta herramienta mide mes a mes cada ítem del producto; por ello, hacemos un promedio de seis meses,

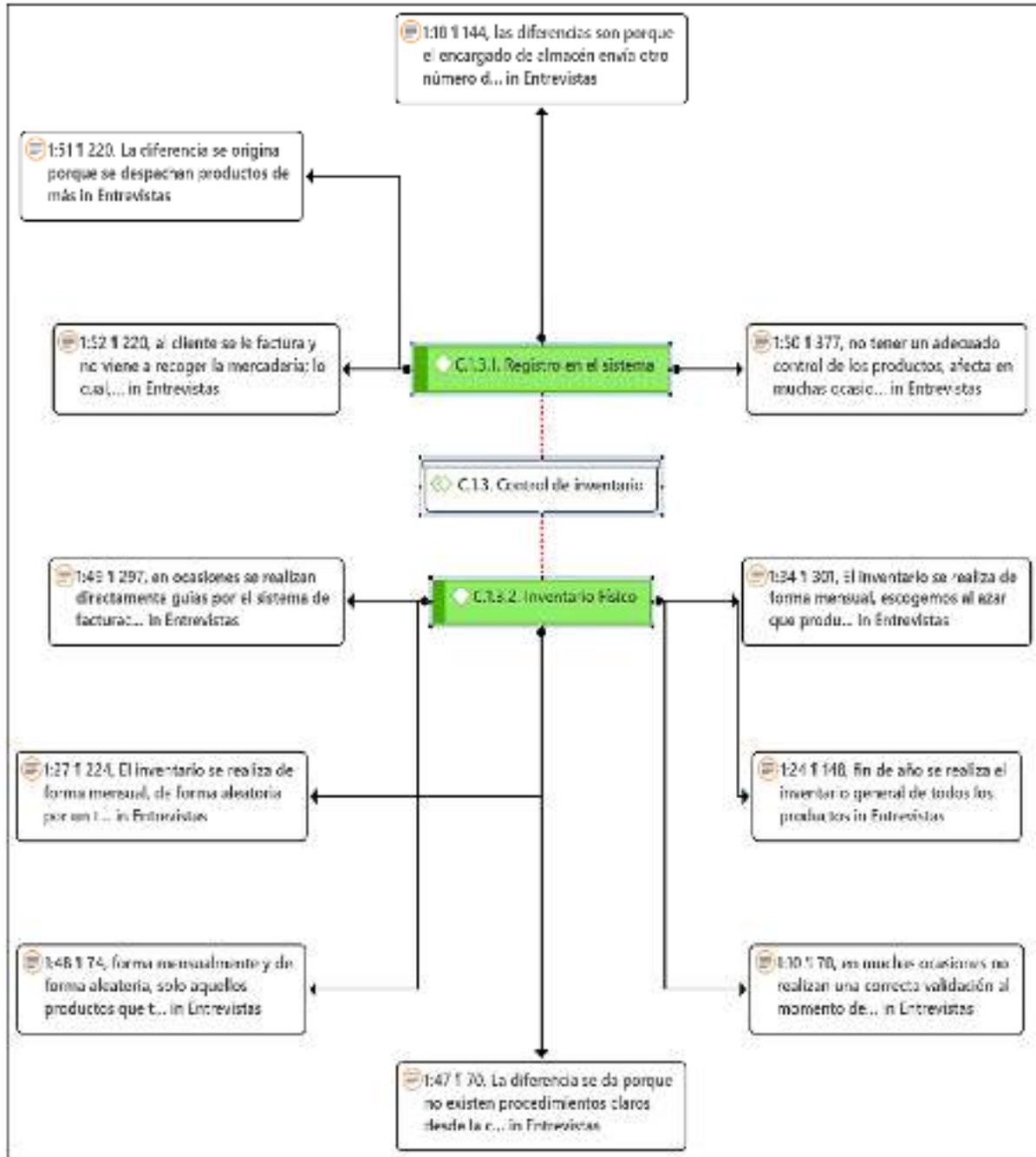
para hacer el requerimiento, en otras ocasiones si el producto está por debajo del 30 por ciento de stock, se realiza la orden de compra, ya que los productos tardan en llegar tres meses.

En tal sentido, la estrategia promocional, mediante las políticas de la oferta de precios, son las promociones en las bonificaciones de los productos como es la oferta del doce más tres, en los productos que tienen menor rotación, descuentos en productos que su vencimiento es menor a seis meses, asimismo, se evalúa el comportamiento del cliente para otorgarle un crédito a más largo plazo. Por ello, el despacho de mercadería, cumple un rol importante, en muchos casos los envíos de pedido se realizan sin cuantificar y validar correctamente los productos, en otras ocasiones al momento de emitir la guía de remisión, existe errores del área de facturación que no considera correctamente los códigos de los ítems, que tienen fecha de fecha vencimiento menor a 90 días, ya que esos productos no deberían ser comercializados, perjudica la planificación del área comercial en futuras ventas con los clientes.

4.2.3 Análisis del control de inventario

Figura 13.

Análisis cualitativo de la subcategoría Control de inventario

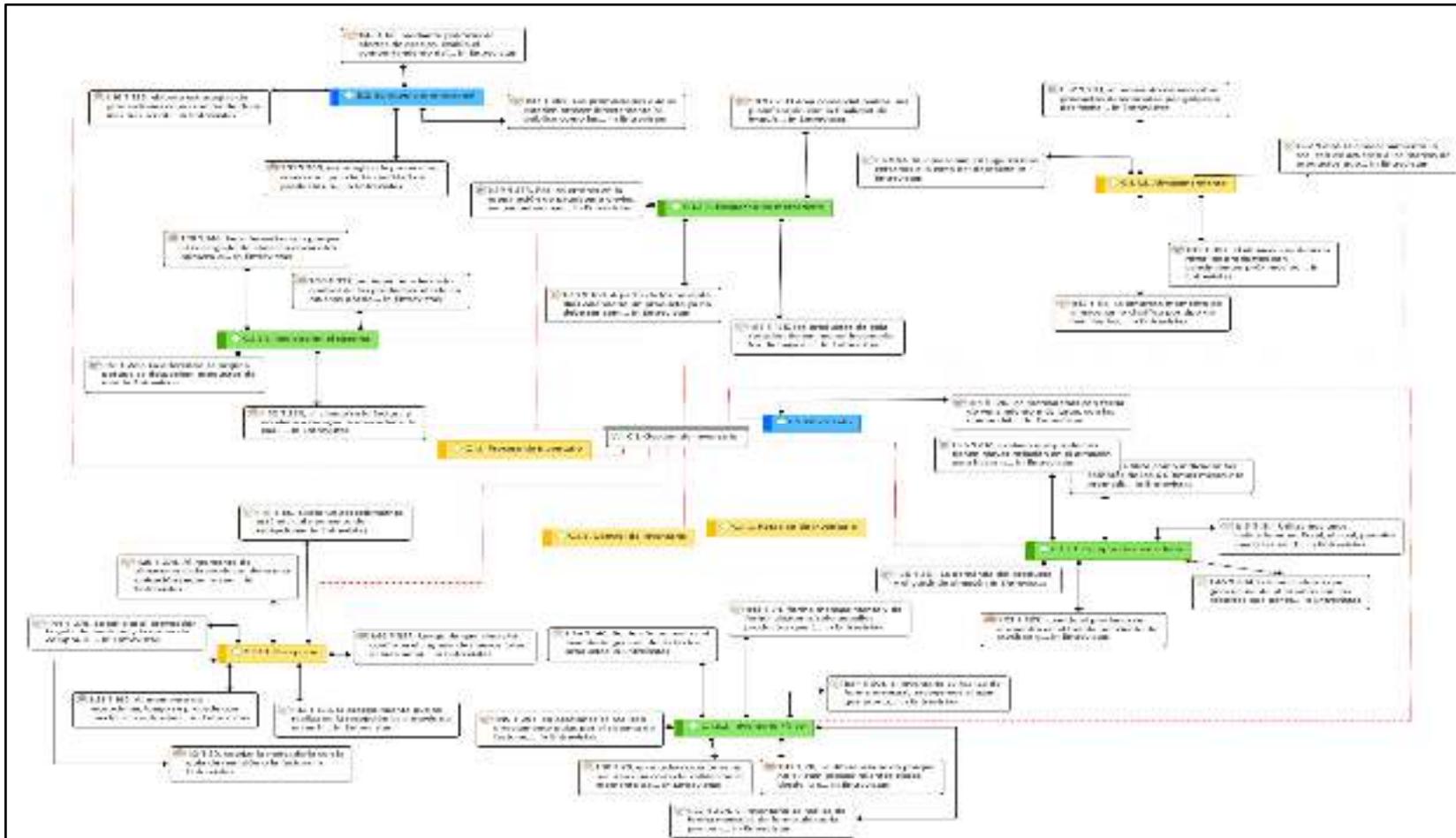


El control de inventario está respaldado por dos indicadores, el registro de sistemas y el inventario físico. Con respecto al registro en el sistema, se puede manifestar que las diferencias son porque el encargado de almacén envía otro número lote, ya que existen por cada ítem hasta tres lotes distintos, por ello existe posteriormente diferencias en los cruces de lotes. Además, otra diferencia se origina, porque se despachan productos sin cuantificar correctamente o porque al cliente se le factura desde el sistema de almacén, sin haber confirmado la venta y en muchas ocasiones el cliente no viene y se olvidan extornar la operación.

Asimismo, el inventario físico se realiza de manera mensual y de forma aleatoria de los productos que tiene mayor rotación, por un tema de tiempo y de personal, en ocasiones existe diferencias ya que se emiten guías directamente por el sistema de facturación y no por el sistema de inventario debido a que a veces se pone lento, el cual, afecta al momento de realizar el cruce de las mercaderías físicas con lo que tenemos el sistema de almacén, el inventario general de todos los productos se realizan a fin de años.

Figura 14.

Análisis cualitativo de la categoría Gestión de inventario



Se realizó el análisis cualitativo a través del programa atlas ti 9, el cual se realizó utilizando como instrumento la entrevista a cinco informantes de la organización que tienen conocimiento de la problemática, en el presente trabajo se consideró las ideas u opiniones de distintos entrevistados, es así que en la validación no hubo manipulación de los instrumento, asimismo, se puede indicar mediante la figura 7, que la categoría problema es la gestión de inventario, que está conformado por tres subcategorías como son Proceso de inventario, rotación de inventario y control de inventario, el cual, cada uno ellos están respaldado por ocho indicadores que hacen que la investigación se realiza más profundidad. Lo que se pudo evidenciar es que en la organización existen falencias en la gestión de inventarios, desde la recepción de la mercadería hasta el despacho al cliente, es debido a que el personal no tiene capacitación preliminar al momento de realizar sus labores.

4.3 Diagnóstico

Los resultados obtenidos mediante el análisis cuantitativo, a través de los estados financieros, se pudo aplicar como instrumento los indicadores financieros, para evidenciar las variaciones que existen de un periodo a otro, con la finalidad de buscar los puntos críticos de la organización. Asimismo, se puede indicar que mediante el análisis de la subcategoría procesos de inventario, en la figura 1, podemos indicar que las existencias se han venido incrementando significativamente en el periodo 2018 y 2019, posteriormente existió una disminución en el año 2020. En tal sentido, podemos indicar que los resultados porcentuales fueron de 28%, 29% y 24% que representa el activo corriente. En el mismo contexto se puede indicar que mediante el análisis cualitativo mediante la entrevista con respecto, a la subcategoría procesos, que en el indicador de recepción existe un procedimiento estándar, que al momento que llega el producto a la empresa se realiza una revisión de la mercadería física, con la guía de remisión, el muestreo que se aplica es mediante un análisis organoléptico y está a base de función de una tabla militar, Asimismo, al momento de almacenar, se clasifica por tipo de familias los productos, el utilizamos como el mecanismo el FIFO Y FEFO para un adecuado control de las mercaderías el cual, consiste que los productos con vencimiento más largo son las que se deben despachar al último y las que están próximos a vencer son las primeras en salir, con la finalidad de evitar que existan demasiados productos deteriorados o vencidos en el almacén,

Según la figura 2, el cual, se realizó el análisis cuantitativo, podemos indicar que la rotación de inventario surgió una disminución del año 2018 al 2019 con resultados de 163 días a 190 días, el cual, indica que a nivel anual existió una rotación de 2.21 veces y de 1.89 veces; posteriormente existió un aumento significativo en el año 2020. Asimismo, el indicador refleja que cada 164 días la empresa vende sus existencias y la rotación es 2.20 veces al año.

Según el análisis cualitativo de la rotación de inventario, que el indicador compra de la mercadería, para la adquisición de productos se emplea una medición de los seis últimos meses a través de las hojas de cálculo en el programa Excel, el cual, es una herramienta que permite medir las entradas, salidas de los productos y el stock, asimismo, se realiza la medición de mes a mes cada ítem del producto y luego se realiza un promedio de seis meses, para hacer el requerimiento. En el mismo contexto, la estrategia promocional, mediante políticas de oferta de precios, promociones de bonificaciones de productos, en aquellos productos que tienen menor rotación, apoyan a mejorar la rotación de los inventarios, al momento de realizar el despacho de mercadería, los envíos se tienen que cuantificar y validar correctamente los productos de enviados, con la finalidad de evitar reclamos de los clientes.

Según la figura 3, podemos indicar que en la subcategoría control inventarios, se aplicó un análisis horizontal para evaluar la variación, en el periodo 2019 los inventarios fueron 1,159, 973, a diferencia del periodo 2020 que fue 1,126,999 de stock de existencias, se puede mencionar que hubo una disminución de 2.84 de un año a otro. Asimismo, podemos indicar que la disminución del stock, es debido a la llegada de la COVID-19 que hizo que las importaciones no ingresaran al país.

Según el análisis cualitativo del control de inventario, el indicador de registro de sistemas, manifiesta que las diferencias que existen son por distintos factores. Por el encargado de almacén que despacha la mercadería con otro número lote, al indicado, por ello existe posteriormente diferencias en los cruces de lotes. Además, otra diferencia se origina, porque al momento del despacho no envían las cantidades completas. Asimismo, el inventario físico, según las personas entrevistadas se realiza de forma mensual, de una manera aleatoria de acuerdo al producto que

tiene mayor rotación, por un tema de tiempo y de personal, es así que al realizar a fin de año el inventario final tenemos diferencia del inventario físico con lo del sistema.

4.4 Identificación de los factores de mayor relevancia

EL Factor de mayor relevancia es control inventarios, mediante la aplicación del análisis horizontal a los productos deteriorados se observa que cada periodo aumenta la cantidad de productos vencidos indicando lo siguiente: en el periodo 2018 la desvalorización es de 76 070, en el periodo 2019 la desvalorización fue 97, 977 y por último en el año 2020 fue de 103, 167, que quiere decir que de un año a otro los productos deteriorados se vienen incrementado. Asimismo, podemos indicar que el incremento de la desvalorización aumentó debido a la COVID-19 que hizo que no exista un control concurrente en los inventarios físicos.

Según el análisis cualitativo del control de inventario a través del indicador de registro sistema manifiesta que al momento de ingresar la mercadería en el software no codifican correctamente la descripción y la fecha de vencimiento de cada artículo. Asimismo, el inventario físico, según las personas entrevistadas se realiza de forma mensual, de una manera aleatoria de acuerdo al producto que tiene mayor rotación, el cual, repercute que no se logre revisar la gran mayoría de productos, si no que esperan hasta fin de año para realizar un inventario completo, afectando a que muchos productos se deterioren por no tomar las medidas correspondientes.

4.5 Propuesta

4.5.1 Priorización de los problemas

Con respecto, al análisis realizado a la información financiera en la organización, se logró evidenciar, los problemas en la gestión de los inventarios y cuentas por cobrar, los cuales se identificaron desde los métodos cualitativo y cuantitativo, establecidos a través del análisis mixto, priorizando los siguientes: Primer problema, en la empresa existe un inadecuado control en las existencias, segundo problema, en la empresa no existe un adecuado desarrollo en las políticas de cobranzas y en el tercer problema, existe el inadecuado desarrollo de funciones en el personal.

4.5.2 Consolidación del problema

Dentro de los problemas determinados de la empresa se ha observado que la mercadería, es un rubro relevante para la empresa, por ello, se prioriza que existe un inadecuado control en las existencias, a razón de ellos se observa, diferencias en el inventario físico y en el módulo de inventarios, debido a que al momento de recepcionar y dar salida no se cuantifica correctamente. Asimismo, el personal no codifica correctamente las fechas de vencimiento al momento de ingresar al sistema de inventario. Además, En la empresa existe el inadecuado desarrollo en las políticas de cobranzas, el cual, ocasiona que tenga problema de liquidez, hace que no le permita cumplir con sus obligaciones, debido a que cuenta con personal no calificado, lo cual, no realiza el seguimiento oportuno en la cartera de cobranza y en la evaluación de las líneas de crédito. En el mismo contexto, existe el inadecuado desarrollo de funciones en el personal, debido a que no existe políticas adecuadas para el control de inventario, lo cual, se ha estado presentado en los periodos del 2018 al 2020, afectando en la rotación de los inventarios y los continuos aumentos de los productos deteriorados.

4.5.3 Categoría solución (conceptualización)

Las presentes teorías, aportarán en la investigación, debido a los problemas evidenciados en el inadecuado control, la falta de políticas y la falta de una directiva de los procedimientos.

Teoría 1: La teoría de contabilidad, es el proceso que se utiliza al momento de la regulación contable de manera nacional e internacional, para las distintas organizaciones empresariales, por ello, se utiliza diversos criterios para de esta manera adoptar dicha regulación, el cual, permite la aplicación de los objetivos y funciones para la información financiera de forma principal en las entidades, como en la productividad. Asimismo, se puede indicar que la contabilidad financiera es la base estructural de la racionalidad de forma técnica o industrial de la organización, siendo la columna vertebral de los sistemas de contabilidad y control, en los distintos campos como en los inventarios y los presupuestos.

En el mismo contexto, La teoría de contabilidad, está compuesto por un conjunto de elementos y conceptos similares, el cual, manifiesta que se encuentran presentes en los sistemas contables, por ello, se puede indicar que los sistemas contables es conjunto de reglas orientadas a

una finalidad completa. Asimismo, la presente teoría es un conjunto de hipótesis sobre la similitud de los sistemas contables, como son: los sistemas numéricos y los bienes, a través de las transacciones y los métodos de captación y representación (Sunder, 2005; Vásquez y Bongianino, 2008; Martínez, 1969).

Teoría 2: La teoría de inventario, es el factor principal de cualquier organización, el cual, permite el desarrollo de actividades, asimismo, mejora la competitividad del mercado y ayuda a alcanzar los objetivos marcados. Por ello, las existencias pueden consistir en materias primas, convirtiéndose en productos de tal modo pueda conservar su forma original. Por lo tanto, las acciones no solo son una fuerte inversión y son cruciales para el funcionamiento de las entidades, asimismo, también incluyen una lista detallada organizada y evaluada donde ayuda a evaluar el valor de cada empresa.

Asimismo, la teoría de los inventarios, manifiesta que el dinero, se genera a través de la venta de mercaderías o servicios a los clientes, también se indica que el dinero no se genera por contar con grandes cantidades de inventarios, por ello, se puede decir que es necesario contar un mínimo stock, para asegurar la entrega a tiempo a los clientes. En tal sentido, contar con un exceso de stock de mercaderías, en muchas situaciones traen problemas operativos, ocasionando gastos operativos y administrativos asociado a los inventarios. Las organizaciones que mantienen grandes volúmenes de productos, se encuentran en desventaja ante sus competidores por las siguientes razones: en los ciclos de producción y los tiempos de procesos que disminuyen casi automáticamente con la disminución de los inventarios de los trabajos en curso. En tal sentido, se puede asegurar que contar con una gran cantidad de inventarios, repercute a realizar el seguimiento adecuado de los productos deteriorados y las cantidades de productos faltantes en la organización (González, 2003; Noreen, Smith y Mackey, 1997).

Teoría 3: La teoría general de los sistemas, se origina en condiciones naturales, lo cual, se encuentra en un contexto relacionado a los fenómenos biológicos. Dado que, no trata de encontrar una solución a un problema, si no de impulsar a las teorías que realmente busquen crear las condiciones en la implementación, puesto que se aplica desde un punto holístico, involucrando varias disciplinas, asimismo, la teoría de sistemas muestra la organización como un subgrupo en

el mismo sistema que pertenece al mayor. En tal sentido, es decir, se considera los insumos o materias primas, los procesos, los productos y el medio ambiente, como los elementos básicos del sistema al que pertenece (Alonso, Ocegueda y Castro, 2006).

En la presente etapa, se realizan las soluciones a los problemas más relevantes en la empresa. Debido a la falta de control del almacén, el cual, genera diferencias por faltantes de productos o productos deteriorados, planteamos como solución, elaborar una ficha de registro de inventario para el personal encargado de almacén, el cual le sirva como herramienta de control a las áreas involucradas del control, por ello, la presente ficha estará indicando las cantidades de los productos, el número de lote y fecha de vencimiento y otros que brinden un mayor detalle para el análisis, con la finalidad de evitar faltantes o productos deteriorados.

Además, podemos manifestar, que el área de cobranza, no tiene mucha rotación en los cobros, debido a la falta de políticas y al personal inadecuado, que no realizan un seguimiento oportuno. Por ello, como medida de solución ante la falta de liquidez, se desarrollarán políticas en el área de cobranza, que le servirá al personal como una guía de procedimientos al momento de evaluar a los clientes antes otorgar o ampliar las líneas de crédito, adicionalmente dar seguimiento adecuado en la cartera.

Asimismo, el inadecuado desarrollo de funciones del personal en la gestión de almacén, afecta a que el ciclo de los procesos sea deficientes e inoportunos, por lo cual, la solución que se brindará para el mejoramiento de los inventarios, es la elaboración de una directiva de procedimiento para el personal antiguo o nuevo, para que les sirva como mapeo al momento de realizar el ciclo operativo, la forma correcta de los registros y la valuación del inventario de los inventarios como indica la NIC 2.

4.5.4 Objetivo general y específicos de la propuesta

Con respecto, al estudio realizado a la empresa comercial, tiene los siguientes objetivos:

Objetivo general de la propuesta:

Proponer estrategias de control y políticas en la empresa, con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad, lo cual traerá beneficios económicos, al finalizar el periodo.

Objetivos específicos de la propuesta:

Como objetivos específicos tocamos tres puntos; en primer lugar, el control adecuado de los inventarios físico y del sistema de almacén, con la finalidad de reducir los productos deteriorados y faltantes del almacén, en segundo lugar, mejorar la liquidez de la empresa, mediante políticas de cobranza, con la finalidad de disminuir la cartera de morosidad para obtener mayor rentabilidad y en tercer lugar, establecer políticas, para las funciones del personal, para lograr una mejora continua en los procedimientos, con la finalidad de deducir los gastos en cuanto al deterioro de producto en el ejercicio y poder así tener una mayor rentabilidad, evitando contingencias futuras.

4.5.5 Impacto de la propuesta

La presente propuesta, aportará a la empresa tres resultados fundamentales:

Primero, mediante el análisis de los estados financieros se podrá evidenciar la fluctuación económica de las partidas más relevantes. Asimismo, se manifiesta que, mediante la ficha de inventarios, se logrará tener un control más adecuado de los productos, el cual, brindará tener un stock en tiempo real, evitar devoluciones por productos deteriorados, la parte comercial de la empresa mediante estrategias comerciales, disminuirá el stock de productos por vencer, lo que beneficiará a la empresa a tener una mayor utilidad en el ejercicio.

Segundo, la implementación de políticas de cobranzas, ayudará a evaluar a los clientes, antes de otorgar créditos, evaluar la cartera de morosidad, lo cual, beneficiara a la empresa a disminuir la cartera de morosidad y a la vez cuantificar la cartera que es incobrable, lo cual,

permitirá usarlo como gasto deducible, que beneficiará a la empresa a pagar menos impuesto a la renta en el periodo y a sí generar mayor ganancia.

Tercero, la elaboración de una directiva de los procesos, brindará una mayor eficiencia en los procesos operativos y administrativos. Además, si existe cambio de personal, existirá un proceso establecido con sus indicaciones, beneficiando a la empresa a una rápida adaptación del personal, evitando costos adicionales y errores en el proceso. lo que permitirá realizar la valuación de los inventarios y los procedimientos tributarios al finalizar el ejercicio, con la finalidad de evitar adiciones tributarias y un aumento del impuesto a la renta.

4.5.6 Direccionalidad de la propuesta

Cuadro 1.

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 1. Control adecuado de los inventarios físico y del sistema de almacén, con la finalidad de reducir los productos deteriorados y faltantes del almacén.	Alternativa 1. Implementar unos controles más eficientes en el inventario físico y del módulo de inventario, mediante una ficha de inventario de mercadería, el cual, indique las cantidades, descripción y fecha de los productos.	A1. Realizar los inventarios de toma física de forma más continua.	03/01/2022	2	05/01/2022	a. Auxiliar Contable b. Almacenero	120.00	KPI 1. Costo de los inventarios = (Costos de Ventas/Ventas) *100	Evidencia 1. Ficha de inventarios/ Flujograma de procesos.
		A2. Revisar la ficha de inventarios, de forma continua.	05/01/2022	2	07/01/2022	a. Analista Contable b.	25.00		
		A3. Almacenar los productos de una forma adecuada.	07/01/2022	2	09/01/2022	a. Auxiliar Contable b. Almacenero	90.00	KPI 2. Ratio rotación de stock = (Costo de ventas / Inventario promedio)	
		A4. Registrar todos los ingresos y salidas de productos en el sistema.	09/01/2022	2	11/01/2022	a. Auxiliar Contable b.	60.00		
		A5. Realizar el análisis del Kardex del sistema por línea de producto.	11/01/2022	1	12/01/2022	a. Analista Contable b.	20.00		
		A6. Validar la cantidad de productos en buen estado.	12/01/2022	2	14/01/2022	a. Asistente Administrativo b. Almacenero c.	70.00		

Cuadro 2.

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsables	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 2. Mejorar la liquidez de la empresa, mediante políticas de cobranza.	Alternativa 2. Implementar políticas, más eficiente en el área de cobranzas, el cual, disminuye la cartera de cobranza.	A1. Elaboración del manual de políticas de cobranzas, en cuanto a la línea de crédito otorgada.	14/01/2022	4	18/01/2022	a. Analista Contable b. Asistente Administrativo c.	200.00	KPI 3. Ratio rotación de Cuentas por Cobrar= (Cuenta por cobrar / total activo)	Evidencia 2. Manual de políticas de cobranzas en la empresa.
		A2. Revisión del manual de políticas en las líneas de créditos.	18/01/2022	2	20/01/2022	a. Contador b. Administrador c.	300.00		
		A3. Aprobación del manual de políticas de crédito.	20/01/2022	1	21/01/2022	a. Gerente b. Administrador c.	300.00		
		A4. Diseñar el manual para las políticas de línea de crédito.	21/01/2022	4	25/01/2022	a. Analista Contable b. Asistente Administrativo c.	300.00	KPI 4. Ratios Periodo promedio de cobro= (ventas / Cuentas por cobrar)	
		A5. Exponer el diseño del manual de políticas de cobranza a la Gerencia.	25/01/2022	1	26/01/2022	a. Contador b. Administrador c.	0		
		A6. Realizar capacitaciones a las personas involucradas en el proceso de cobranzas.	26/01/2022	1	27/01/2022	a. Analista Contable b. Asistente Administrativo c.	0		

Cuadro 3.

Matriz de direccionalidad de la propuesta

Objetivos específicos de la propuesta	Alternativa de solución	Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	Presupuesto de la implementación	KPI	Evidencia o Entregables
Objetivo 3. Establecer políticas, para las funciones del personal, para lograr una mejora continua en los procedimientos.	Alternativa 3. Implementar un mapeo de procesos que detalle el control, registro, valuación conforme lo establece la NIC 2.	A1. Elaborar un mapeo de procesos en el inventario.	27/01/2022	4	31/01/2022	a. Analista Contable b. Asistente administrativo c.	200.00	KPI 5. Gastos de inventarios= (Gastos de mercadería / Utilidad)	Evidencia 3. Directiva de procedimiento, para los registros y valuación de las existencias.
		A2. Aplicar en las políticas contables al momento de medir los inventarios, mediante el FIFO Y FEFO.	31/01/2022	1	01/02/2022	a. Analista Contable b. Auxiliar Contable c.	50.00		
		A3. Realizar el reconocimiento de la mercadería, que sea parte del proceso productivo, para la venta de acuerdo a la NIC 2	01/02/2022	2	03/02/2022	a. Analista Contable b. Auxiliar Contable c.	100.00		
		A4. Revisar que se aplique correctamente el método de valuación del inventario, conforme a la NIC 2.	03/02/2022	2	05/02/2022	a. Analista Contable b. Contador c.	200.00	KPI 6. Desvalorización de los inventarios= (Desvalorización / Total inventario)	
		A5. Cuantificar la pérdidas y deterioros de los productos y proceder con la baja en el sistema.	05/02/2022	1	06/02/2022	a. Analista Contable b. c.	0		
		A6. Cotejar que los productos deteriorados por el vencimiento, cumplan con los requisitos por la SUNAT, para ser considerados gastos deducibles.	06/02/2022	1	07/02/2022	a. Contador b. c.	200.00		

4.5.7 Entregable 1

La gestión de inventarios desarrolla un papel importante en la empresa, ya que es uno de los activos más relevantes dentro de toda organización, el cual, se convertirá en liquidez en un periodo determinado, por ello, es fundamental tener un control adecuado de los productos adquiridos o de las inversiones que se realizarán en las futuras compras con la finalidad de incrementar las ventas.

Asimismo, la empresa implementará controles más eficientes en los procesos de los inventarios físicos y del sistema, mediante el desarrollo de la ficha de inventario, el cual, será una herramienta que permitirá, conocer todos los movimientos de entradas, salidas y stock en tiempo real, para determinar las cantidades de los productos en óptimo estado y los productos que se encuentran cerca al vencimiento.

La ficha de inventario, tendrá como respaldo los siguientes diagramas para su mejor desarrollo: Flujograma de compras, Flujograma de recepción, Flujograma del despacho.

E1: Ficha de inventarios y flujograma de procesos

Figura 15.

Ficha de inventarios y flujograma de procesos

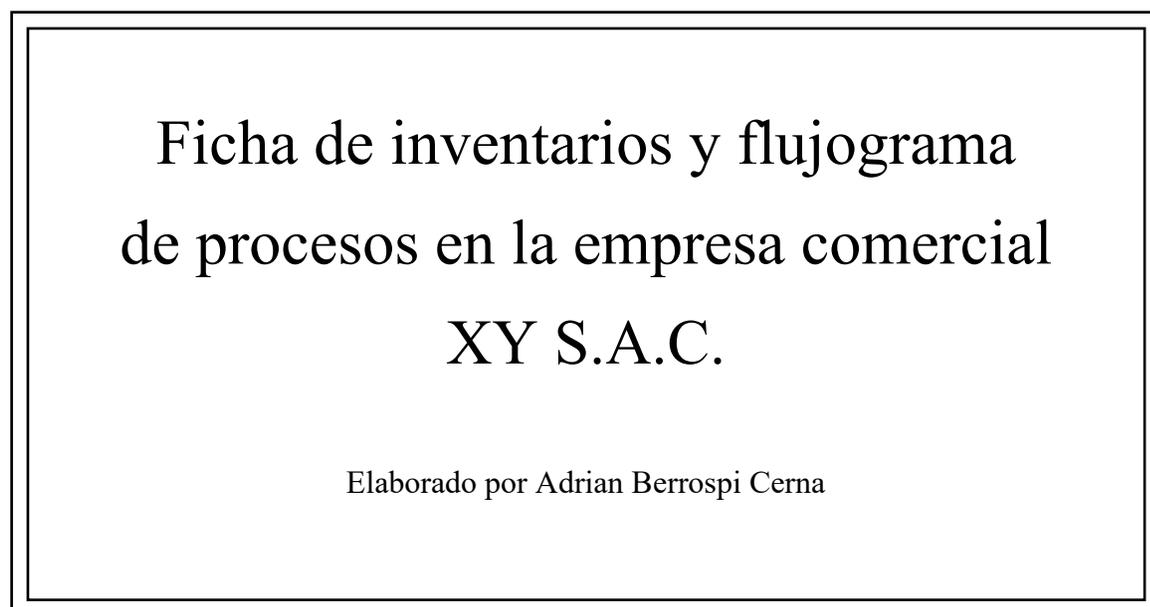


Figura 18.

Flujograma de proceso de recepción

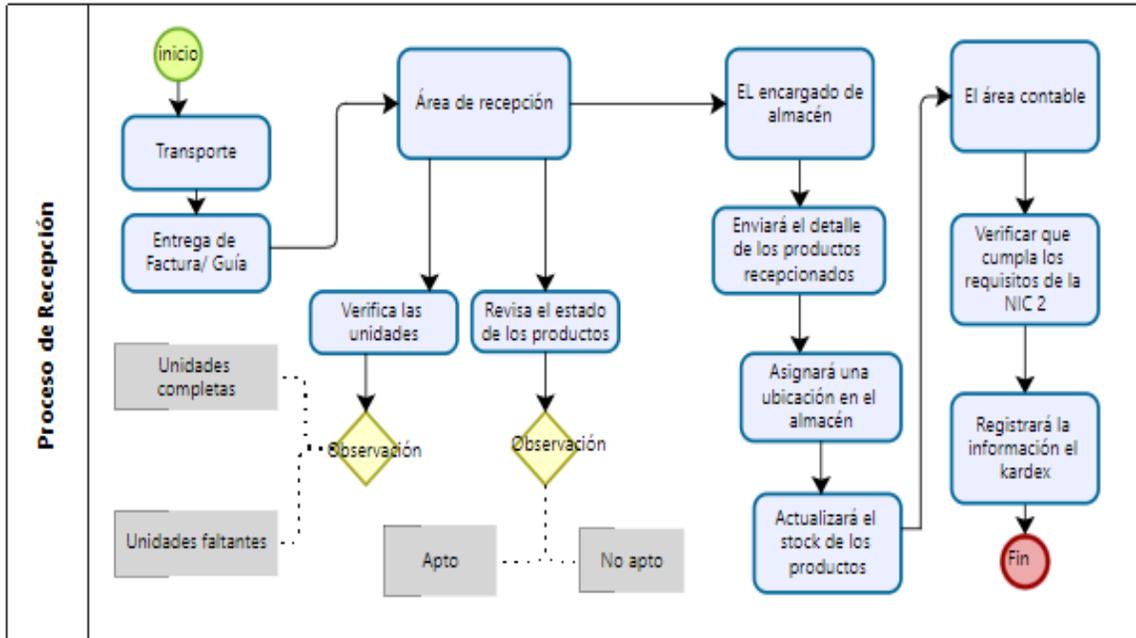
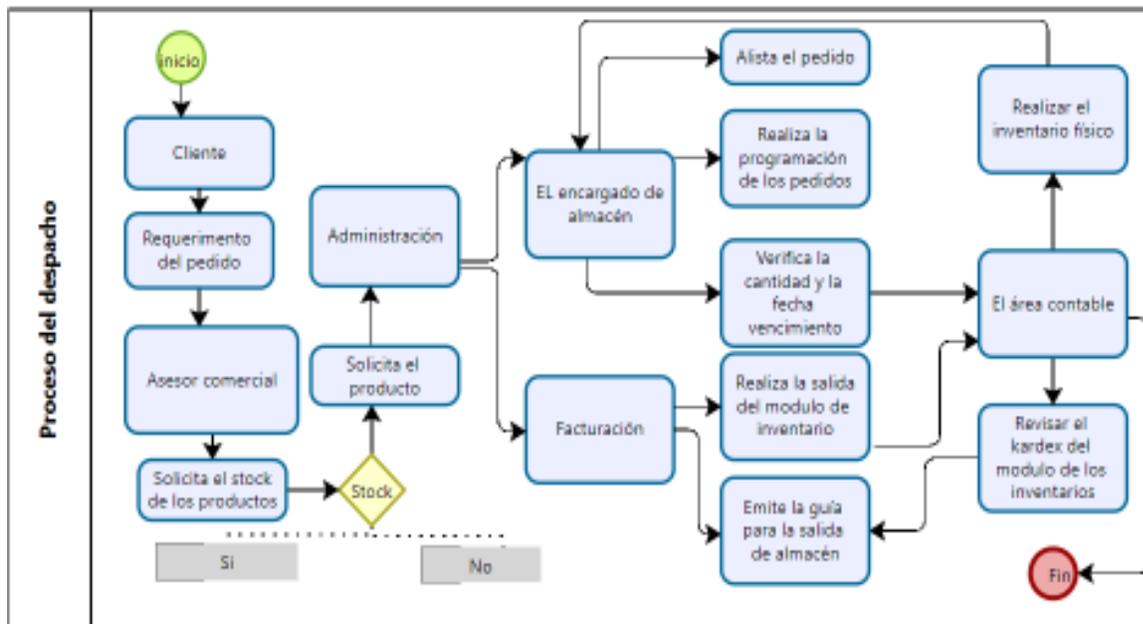


Figura 19.

Flujograma del proceso del despacho



Kp1. Costos de los inventarios

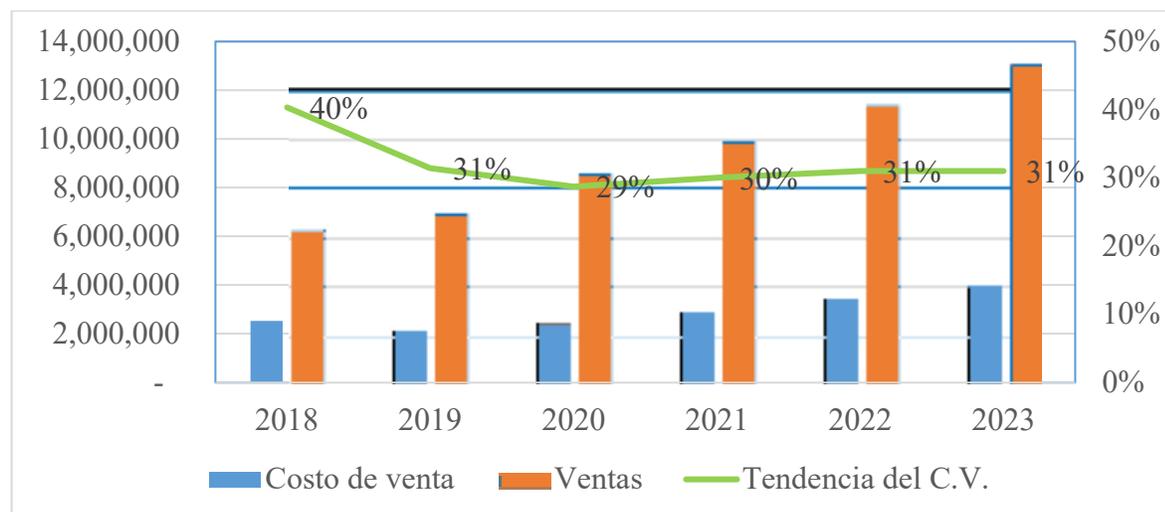
Tabla 8.

Costos de inventarios del año 2018 a 2023

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Tendencia del costo de venta
2023		$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{4,055,811}{13,083,262}$	= 31%
2022		$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{3,526,792}{11,376,750}$	= 31%
2021	Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,967,848}{9,892,826}$	= 30%
2020		$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,473,816}{8,602,457}$	= 29%
2019		$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,197,493}{6,998,304}$	= 31%
2018		$\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$	$= \frac{2,523,140}{6,251,169}$	= 40%

Figura 20.

Costos de inventarios del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 1, podemos indicar que el costo de ventas se ha venido disminuyendo relativamente desde los periodos 2018 al 2020, la tendencia refleja la variación porcentual que representa el 40%, 31% y 29% de las ventas realizadas en cada periodo. Asimismo, con los datos obtenidos de los años anteriores, se logró establecer las tendencias a través de las estadísticas y el informe del BCR, el cual, se proyecta que en los periodos del 2021 al 2023, existirá un incremento significativo en cada periodo según las fuentes utilizadas, por ello, indicamos que los resultados porcentuales estarán representados por el 30%, 31% y 31% de las ventas proyectadas. Asimismo, podemos manifestar que las ventas han venido reflejando una tendencia a crecimiento desde el año 2018 al 2020, los datos porcentuales son del 12 al 19% en cada periodo, según el análisis del área comercial, indican que para los periodos posteriores del año 2021 al 2023 se aumentarán, los volúmenes de venta hasta de un 15% en cada ejercicio.

Kp2. Rotación de stock

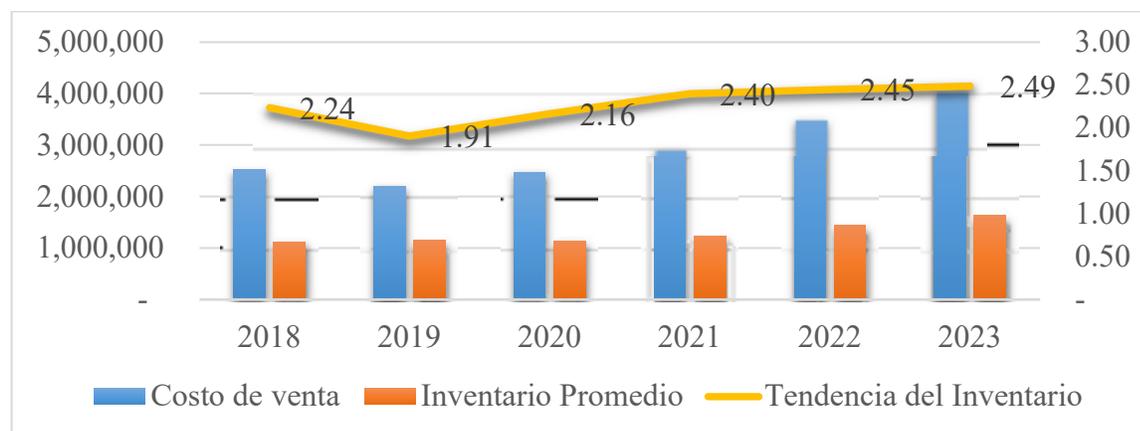
Tabla 9.

Rotación de stock del año 2018 a 2023

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Rotación de veces
2023	Periodo Inventario Promedio	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{4,055,811}{1,630,189}$	= 2.49
2022		$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{3,526,792}{1,441,205}$	= 2.45
2021		$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{2,967,848}{1,238,010}$	= 2.40
2020		$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{2,473,816}{1,143,486}$	= 2.16
2019		$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{2,197,493}{1,151,934}$	= 1.91
2018		$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inv. Promedio}}$	$= \frac{2,523,140}{1,128,349}$	= 2.24

Figura 21.

Rotación de stock del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 2, podemos indicar que la rotación de los inventarios se ha venido disminuyendo significativamente en los periodos del 2018 al 2020, las tendencias reflejan que la mercadería tiene una rotación de 2.24, 1.91 y 2.16 veces, en relación al costo de ventas. Asimismo, se realizó una proyección de tres años posteriores, mediante la aplicación de indicadores financieros y la aplicación de la propuesta, en mejorar el control del stock de los productos, lo cual, se logrará ser más eficiente en ciclo de los inventarios, por ello, podemos manifestar que existirá un incremento continuo en la rotación de productos, desde el periodo 2021 al 2023, el cual, estará representado por 2.40, 2.45 y 2.49 veces, lo que significa que la empresa tendrá más rentabilidad para afrontar sus obligaciones.

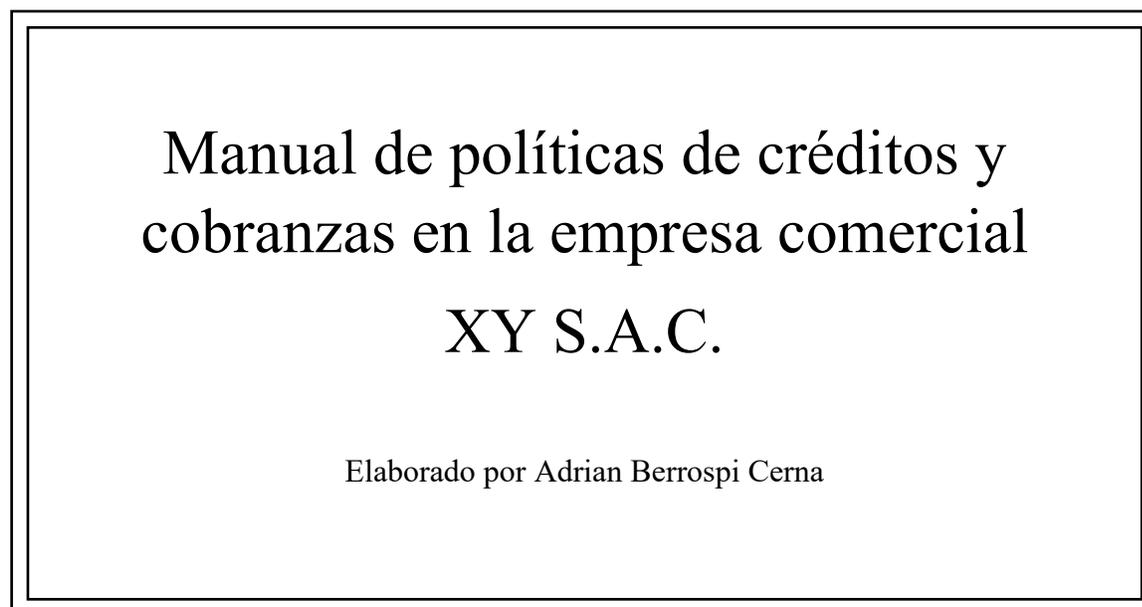
4.5.8 Entregable 2

Las políticas de cobranzas es un documento que sirve como guía para evaluar una línea de crédito, a través de normas, con el objetivo de obtener un buen control de la cartera y disminuir los riesgos de morosidad. Asimismo, mediante la implementación de mecanismos de control en el proceso de la cobranza se busca reducir los incumplimientos de pagos y mejorar la liquidez. En tal sentido, indicaremos el procedimiento a seguir, en los casos que el deudor de manera continua tenga retrasos o no realice los pagos en los tiempos estipulados, por lo cual, se aplicará medidas cautelares por redes sociales o carta de cobranzas.

E2: Manual de políticas de cobranzas

Figura 22.

Manual de políticas de cobranzas



Kp3. Cuentas por cobrar comerciales

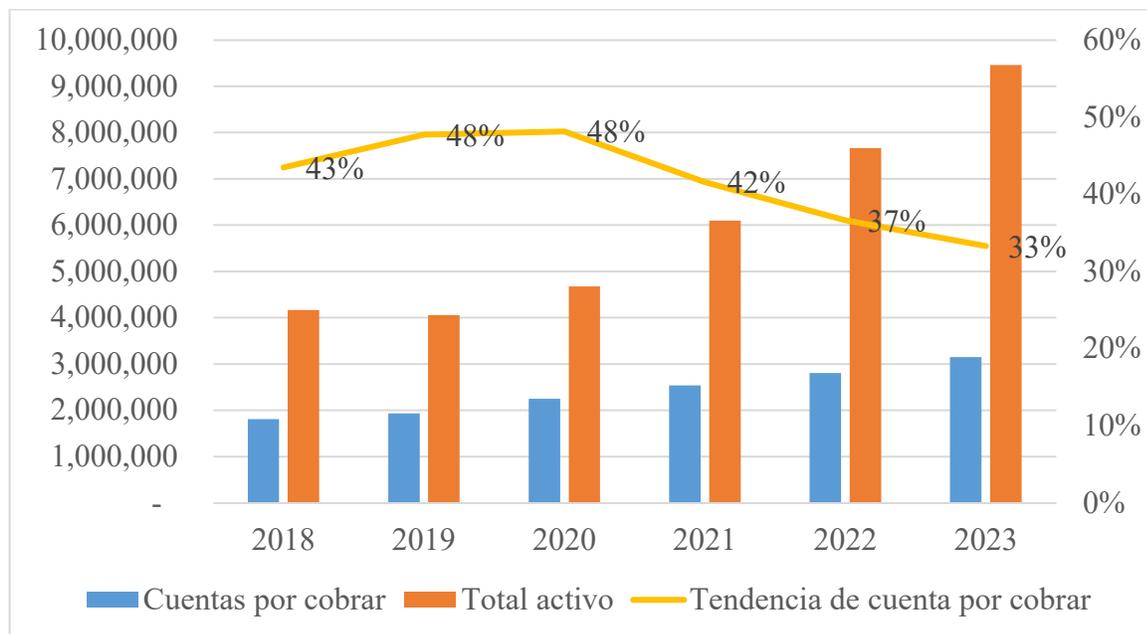
Tabla 10.

Cuentas por cobrar comerciales del año 2018 a 2023

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Tendencia de cobranza		
2023	Cuentas por Cobrar	Ctas. por cobrar	=	$\frac{3,152,593}{9,459,550}$	=	33%
		Total Activo				
2022		Ctas. por cobrar	=	$\frac{2,809,074}{7,666,023}$	=	37%
		Total Activo				
2021		Ctas. por cobrar	=	$\frac{2,536,622}{6,099,299}$	=	42%
		Total Activo				
2020		Ctas por cobrar	=	$\frac{2,252,174}{4,674,456}$	=	48%
		Total Activo				
2019		Ctas por cobrar	=	$\frac{1,934,771}{4,055,285}$	=	48%
		Total Activo				
2018		Ctas por cobrar	=	$\frac{1,812,263}{4,168,612}$	=	43%
		Total Activo				

Figura 23.

Cuentas por cobrar comerciales del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 3, podemos manifestar que las cuentas por cobrar se han venido incrementando relativamente desde los periodos 2018 al 2020, la tendencia refleja la variación porcentual representada por el 43%, 48% y 48%, del total activo en cada ejercicio.

Asimismo, con los datos obtenidos de los años anteriores, se logró establecer las tendencias a través de las estadísticas y los indicadores financieros, se proyecta que en los periodos desde el 2021 al 2023, existirá una disminución progresiva en cada periodo, por ello, indicamos que los resultados porcentuales estarán representados por el 42%, 37% y 33% del total activo.

Kp4. Periodo promedio de cobro

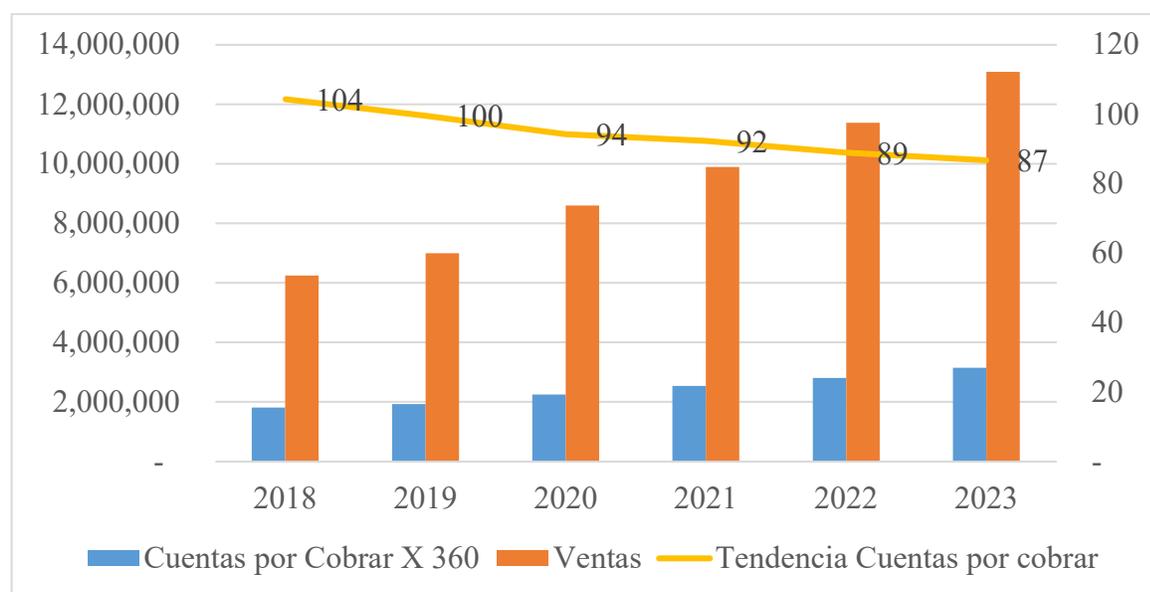
Tabla 11.

Periodo promedio de cobro del año 2018 a 2023

Periodo	Descripción	Datos que brinda el documento	Fórmula	Rotación de veces	Periodo de días
2023		Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{3,152,593}{13,083,262} =$	4.15	87
		Ventas			
2022		Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{2,809,074}{11,376,750} =$	4.05	89
		Ventas			
2021	Periodo promedio de cobro	Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{2,536,622}{9,892,826} =$	3.90	92
		Ventas			
2020		Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{2,252,174}{8,602,457} =$	3.82	94
		Ventas			
2019		Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{1,934,771}{6,998,305} =$	3.62	100
		Ventas			
2018		Ctas. por cobrar x 360	$= \frac{1,812,263}{6,251,170} =$	3.45	104
		Ventas			

Figura 24.

Periodo promedio de cobro del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 4, podemos indicar que las cobranzas se han venido mejorando, es decir las tendencias fueron las siguientes en los periodos de 2018 cada 104 días, en el periodo 2019 cada 100 días y en el periodo 2020 cada 94 días, los clientes realizaban los pagos, lo cual, afecta a que la empresa no cuenta con liquidez para afrontar sus obligaciones a un corto periodo.

Asimismo, mediante la propuesta en implementar las políticas de cobranza, el periodo de las cobranzas serán los siguientes, en el periodo 2021 cada 92 días, en el periodo 2022 cada 89 días y en el periodo 2023 cada 87 días, lo cual, beneficiaría a la empresa a que tengamos liquidez de forma más continua.

4.5.9 Entregable 3

Mediante la elaboración de una directiva de procedimientos, en mencionar a los registros y valuación de existencias, según los criterios que indica la NIC 2 y La administración tributaria en cuanto al tratamiento contable y tributario de los deterioros, esto es importante debido a que en años anteriores la empresa, realizó un inadecuado proceso, lo cual, género que la administración tributaria repare los gastos por desvalorización de mercadería, ocasionando que la empresa abone un tributo adicional, que no correspondía, por la deficiente práctica de la parte administrativa.

Asimismo, se pudo evidenciar la inadecuada práctica en los procesos, producto de los cambios continuos de la parte contable, el cual, en muchas ocasiones no tuvieron unos lineamientos a seguir, en los procesos operativos y tributarios. Por ello, la propuesta de implementar un mapeo de procesos, ayudará a que el personal entrante tenga una directiva de cómo realizar de forma eficaz los procesos, lo cual, beneficiará a la empresa a tener mayor rentabilidad en cada ejercicio.

E3: Directiva de procedimientos de la desvalorización de la mercadería

Figura 25.

Directiva de procedimientos de la desvalorización de la mercadería

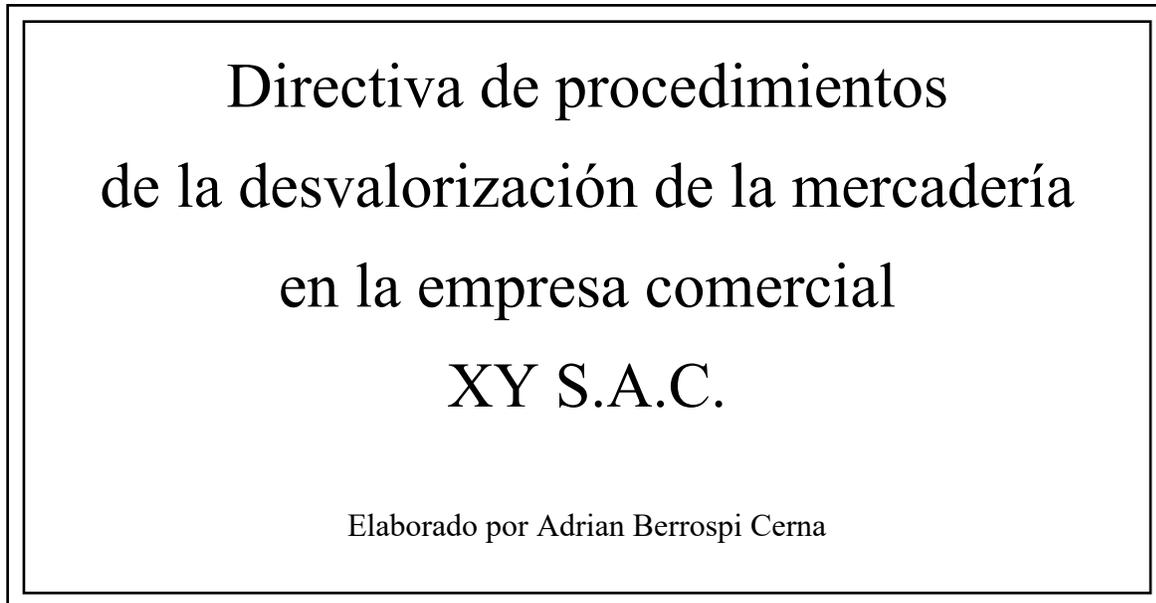
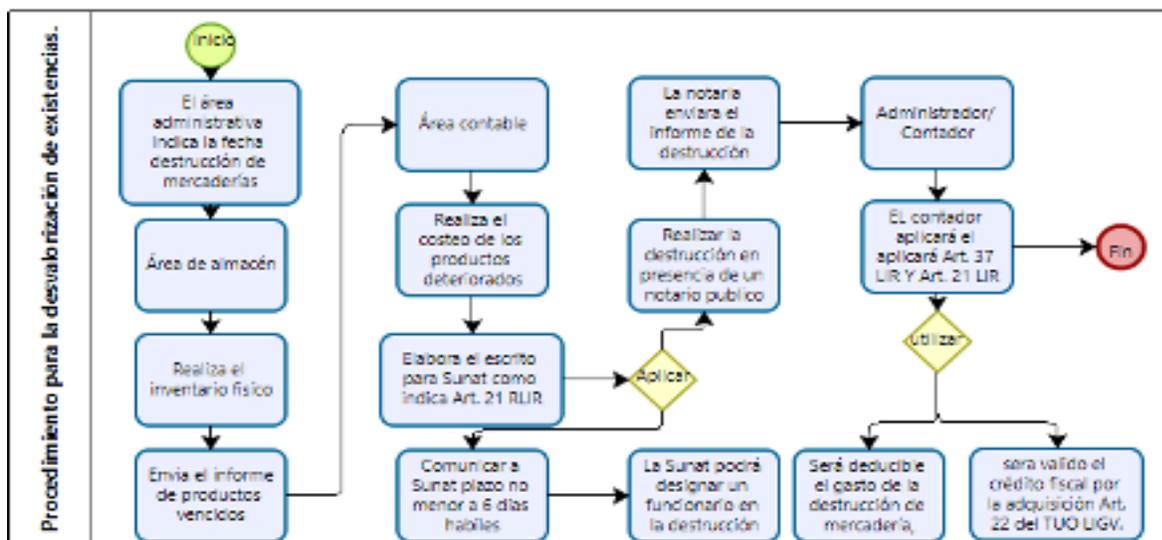


Figura 26.

Flujograma del procedimiento de la desvalorización de las existencias



Kp5. Gastos de inventarios

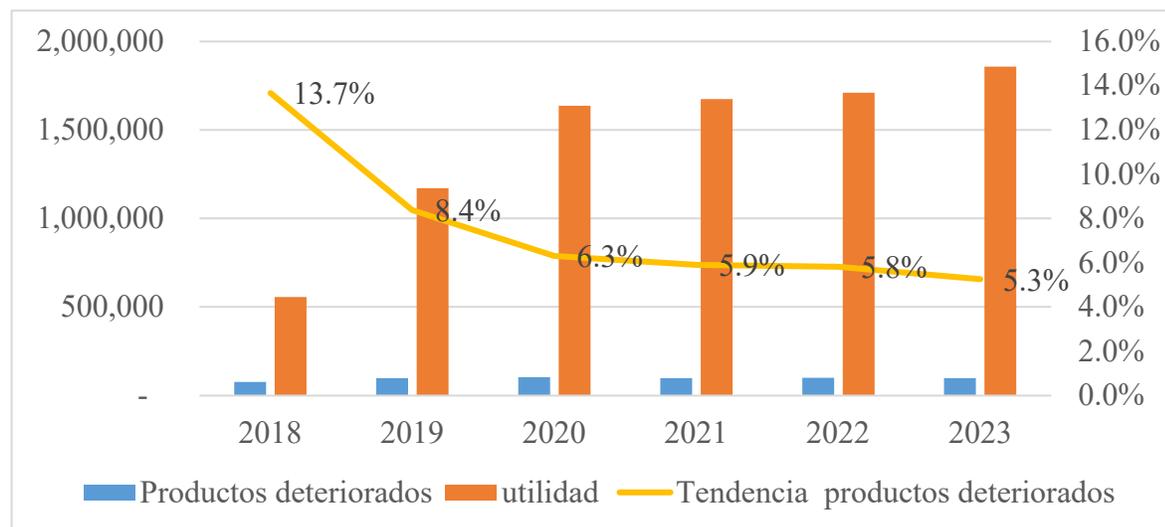
Tabla 12.

Gastos de los inventarios del año 2018 a 2023

Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Desvalorización	76,070	97,977	103,167	98,714	99,456	97,749
utilidad	556,524	1,169,731	1,635,935	1,674,148	1,709,718	1,856,495
Tendencia desvalorización	13.7%	8.4%	6.3%	5.9%	5.8%	5.3%

Figura 27.

Gastos de los inventarios del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 5, podemos manifestar que los gastos por deterioro se han venido disminuyendo significativamente en los periodos desde 2018 al 2020, la tendencia refleja que la variación porcentual está representada por el 13.7%, 8.4% y 6.3% de la utilidad neta en los ejercicios. Asimismo, con los datos obtenidos de los años anteriores, se logró establecer las tendencias a través de las estadísticas y los indicadores financieros, se proyecta que en los periodos desde el 2021 al 2023, existirá una disminución progresiva en cada periodo, por ello, indicamos que los resultados porcentuales estarán representados por el 5.9%, 5.8% y 5.3% de la utilidad neta en los próximos periodos.

Kp6. Desvalorización del inventario

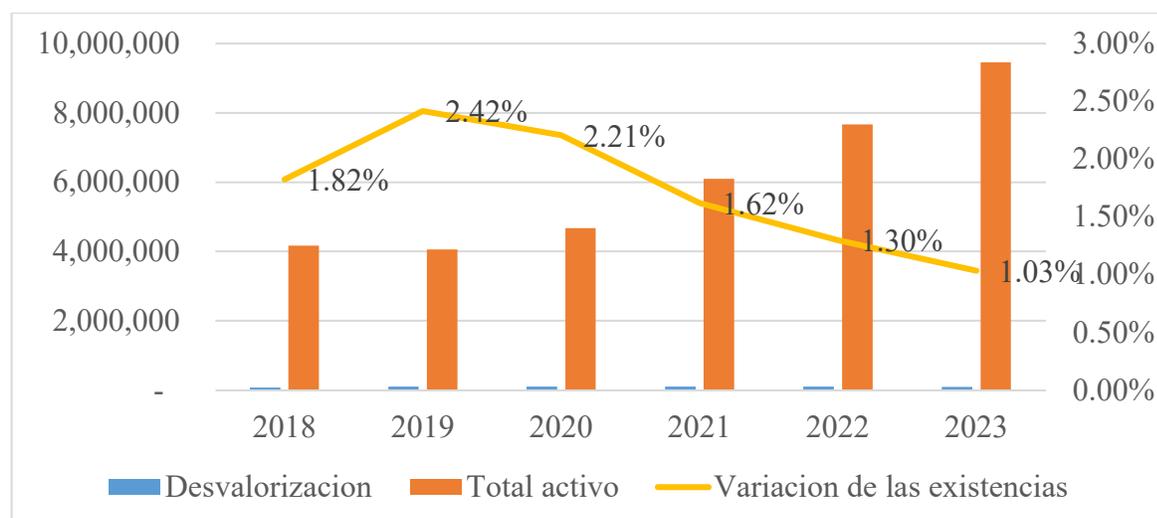
Tabla 13.

Desvalorización del inventario del año 2018 a 2023

Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Desvalorización	76,070	97,977	103,167	98,714	99,456	97,749
Total Activo	4,168,612	4,055,285	4,674,456	6,099,299	7,666,023	9,459,550
Variación de las existencias	1.82%	2.42%	2.21%	1.62%	1.30%	1.03%

Figura 28.

Desvalorización de los inventarios del año 2018 a 2023



Según los datos obtenidos de la tabla número 6, podemos manifestar que los deterioros de los inventarios se han venido incrementando significativamente en los periodos del 2018 al 2020, los indicadores financieros, reflejan que los productos deteriorados esta representados por el 1.82%, 2.42% y 2.21% del total activo de cada periodo.

Asimismo, con los datos obtenidos de los años anteriores, se logró establecer las tendencias a través de los indicadores financieros y la propuesta de una directiva de control, se proyecta que en los periodos del 2021 al 2023, existirá una disminución progresiva en cada periodo, por ello, indicamos que los resultados porcentuales estarán representados por el 1.62%, 1.30% y 1.03% del total activo en los próximos periodos.

4.6 Discusión

El presente trabajo de investigación, se desarrolló con el propósito de investigar cómo se encontraba la gestión de inventarios en una empresa comercial, para determinar qué causas o problemas, que repercuten en los trabajadores y así poder desarrollar una propuesta a través de estrategias y políticas para mejorar la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021, que consiste en un manual de procedimientos de los inventarios, políticas de cobranzas y una directiva de procedimientos para la desvalorización de la mercadería, el cual, apoyarán a corregir y mejorar la situación actual de la empresa.

En tal sentido, luego de realizar el diagnóstico respectivo de la categoría de la gestión de inventarios y sus tres subcategorías, se hallaron tres problemas principales y estos son: el inadecuado proceso de inventario, la baja rotación de inventarios y el ineficiente control de los inventarios, provocado por la falta de capacitación en el personal que labora.

Con respecto a la subcategoría proceso de inventario, se determinó que no cuenta un manual de procedimientos, la cual, le permite llevar un manejo adecuado de los inventarios, lo que permite ser más eficiente en la gestión de las existencias, se puede indicar que mediante el análisis de la subcategoría procesos de inventario, podemos indicar que las existencias se han venido incrementando significativamente en el periodo 2018 y 2019, posteriormente existió una disminución en el año 2020.

Asimismo, podemos indicar que los resultados porcentuales fueron de 28%, 29% y 24% que representa el activo corriente. En el mismo contexto se puede indicar que mediante el análisis cualitativo mediante la entrevista con respecto, a la subcategoría procesos de inventarios, que en el indicador de recepción existe un procedimiento estándar, que al momento que llega el producto a la empresa se realiza una revisión de la mercadería física, con la guía de remisión, el muestreo que se aplica es mediante un análisis organoléptico y está a base de función de una tabla militar, de manera que, al momento de almacenar, se clasifica por tipo de familias los productos.

Se utiliza como el mecanismo el FIFO Y FEFO para una adecuado un control de las mercaderías el cual, consiste que los productos con vencimiento más largo son las que se deben despachar al último y las que están próximos a vencer son las primeras en salir, con la finalidad de evitar que existan demasiados productos deteriorados o vencidos en el almacén, el presente resultado coincide con Juca, Narváez, Erazo y luna (2019) quienes concluyeron que el proceso de los inventarios, para determinar los niveles de la cadena de suministros y el control en el almacén de los productos, el cual, mide la eficiencia de la entrega en el requerimiento del cliente.

Por ello, el resultado que obtuvimos fue la falta de organización y control en la toma de inventarios, debido al incumplimiento de funciones de los trabajadores, concluyendo que fue ocasionado por el desconocimiento del manual de funciones al momento de realizar las operaciones, por el cual, influyó en las pérdidas del periodo.

Asimismo, mediante el análisis en los niveles de ventas por línea de productos, se puede evaluar qué mercadería tiene mayor rotación en el mercado, con la finalidad de cubrir la demanda, por cual, se sugiere realizar una revisión periódica y establecer un nivel óptimo de pedidos, midiendo los costos totales de inventarios, finalmente establecer indicadores que ayuden a medir el desempeño de la gestión administrativa.

En el mismo contexto, coincide con la investigación León y Torres (2016) quienes realizaron, un estudio del ciclo de producción en los almacenes, en la organización, por lo que propone mejorar la gestión del almacén; la herramienta que utilizó fue la distribución ABC, como análisis de datos. Asimismo, se obtuvo que la empresa tiene ineficiencia: en los mecanismos de clasificación de productos, de control físico, políticas de las mercaderías y una inadecuada gestión en los procesos de distribución.

Se concluyó, que la implementación de la distribución ABC, permitirá mejorar la gestión de los almacenes debido a que automatizará la distribución de los espacios en las bóvedas y el control real de existencias, priorizando el stock de seguridad.

En relación a la subcategoría rotación de inventarios, se puede indicar que en el periodo 2020 se quiso realizar de forma remota la evaluación de la rotación de los inventarios, el cual, no tuvo éxito, por ello, es la necesidad de controlarlo de forma presencial, implementando salvaguardas físicas de los productos en contra de los daños, debido al uso deficiente en algunos procedimientos en los artículos, mediante el análisis cuantitativo, podemos indicar que la rotación de inventario surgió una disminución del año 2018 al 2019 con resultados de 163 días a 190 días, el cual, indica que a nivel anual existió una rotación de 2.21 veces y de 1.89 veces; posteriormente existió un aumento significativo en el año 2020.

Se puede observar lo que el indicador refleja cada 164 días, la empresa vende sus existencias y la rotación es 2.20 veces al año. En el mismo contexto, que a través del análisis cualitativo de la subcategoría rotación de inventario, el indicador de compra de la mercadería, que para la adquisición de productos se realiza una medición a través de hojas de cálculo en el programa Excel, el cual, es una herramienta que permite medir las entradas y salidas de los productos y el stock, asimismo, realizamos la medición de mes a mes cada ítem del producto y luego realizamos un promedio de seis meses, para hacer el requerimiento.

En el mismo contexto, la estrategia promocional, mediante políticas de oferta de precios, promociones de bonificaciones de productos, en aquellos productos que tienen menor rotación, apoyan a mejorar la rotación de los inventarios, al momento de realizar el despacho de mercadería, los envíos se tienen que cuantificar y validar correctamente los productos de enviados, con la finalidad de evitar reclamos de los clientes.

Coincidiendo con la investigación de Bedor (2016), quien señala que un modelo de gestión logística en los procesos de las empresas, lo cual, fue plantear un sistema de almacenamiento a los productos de alta rotación, con la finalidad de lograr optimizar los costos reflejados en el menor tiempo, por ello, se plantea el modelo de gestión, que permitirá convertir las devoluciones en ventas efectivas. Asimismo, coincide con la investigación de Córdova y Saldaña (2019) quienes afirma que el control de inventarios tiene influencia en la liquidez, lo cual, permitirá generar una mayor rentabilidad, mediante los procesos de almacenamiento.

Se logró evidenciar la falta de planificación y coordinación en las áreas responsables, lo cual, es indispensable para poder cuantificar las cantidades y los costos reales; se concluyendo, que mediante los métodos de valuación se brindará una mejora, en la productividad, en el orden de la mercadería por familias. Por ello, se propone utilizar un sistema de gestión de almacenes que brinde un informe detallado del stock.

Por lo referido a la subcategoría control de los inventarios, mediante la aplicación del análisis horizontal para evaluar la variación, en el periodo 2019 los inventarios fueron 1,159, 973, a diferencia del periodo 2020 que fue 1,126,999 de stock de existencias, se puede mencionar que hubo una disminución de 2.84 de un año a otro.

Se puede indicar, que la disminución del stock, es debido a la llegada de la COVID-19 que hizo que las importaciones no ingresaran al país. En el mismo contexto, a través del análisis cualitativo del control de inventario, el indicador de registro de sistemas, se puede manifestar que las diferencias que existen son por distintos factores, el encargado de almacén envía en el despacho de productos otro número lote, al que se le indica, por ello existe posteriormente diferencias en los cruces de lotes. Además, otra diferencia se origina, porque al momento del despacho no envían las cantidades completas.

Asimismo, el inventario físico, según las personas entrevistadas se realiza de forma mensual, de una manera aleatoria de acuerdo al producto que tiene mayor rotación, por un tema de tiempo y de personal, es así que al realizar a fin de año el inventario final tenemos diferencia del inventario físico con lo del sistema.

En el mismo contexto, coincide con la investigación de Castro (2018) que realizó, un estudio sobre la incidencia de los inventarios en la gestión financiera, el cual, fue analizar el inventario en la compañía con la finalidad de realizar los ajustes requeridos para distinguir los productos por familias mediante el software contable de forma tal que la información generada sea fidedigna en la toma decisiones.

En tal sentido, se comprobó que fue positivo realizar el conteo físico en el almacén, el diagnóstico determinó que existe la necesidad de ajuste en el inventario por faltantes de productos y deterioros, el cual ocasiona diferencias en distintas familias de las mercaderías; lo que representa un mayor costo de venta en la compañía. Por ello, se concluyó, que, al realizar el ajuste en la implementación, con la aprobación y acompañamiento de gerencia, durante la toma de decisiones, los procesos referentes a los inventarios son más efectivos, puesto que la revisión determinó que el sistema de gestión es óptimo para el funcionamiento de la empresa.

Por lo tanto, coincide con la investigación de Bustamante (2019) que realizó, un estudio para implementar un sistema de control interno, en el cual, puedan obtener procesos automatizados en la gestión de inventarios, debido a que es necesario contar con una tecnología más moderna, que brinde ventajas y beneficios para competir en el mercado actual, según los datos recopilados podemos indicar que es necesario la adquisición de un software integrado que permita unificar la información en una forma más rápida y eficiente.

En tal sentido, se pudo determinar las deficiencias que existen en las distintas áreas: por la falta de un control concurrente, falta de supervisión en el almacén, la aplicación de una revisión que continúe que cumpla con las políticas de la empresa, el registro físico de la recepción y despacho de la mercadería. Por ello, se concluye, que se debe realizar una coordinación más adecuada en las áreas involucradas, con la finalidad de disminuir las pérdidas, en los próximos periodos de la organización.

Aporte de la tesis

El presente estudio, consiste en evaluar los distintos modelos de gestión de inventarios, lo cual permita escoger el o los más adecuados para el giro del negocio, el cual permitirá lograr una adecuada planificación del abastecimiento de los productos, en función a la demanda estimada de la mercadería, lo cual, adicionalmente indicará no solo mantener el stock adecuado para satisfacer el requerimiento del cliente, si no lograr una mayor eficiencia en los procedimientos de los inventarios.

En tal sentido, este trabajo de investigación es un análisis de la situación económica de la empresa (comercializadora de productos farmacéuticos), con el objetivo de proponer estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios, el cual garantice el cumplimiento de la condición de venta y brinde una mayor rentabilidad sin sobrecostos. Dado que para la gerencia de la empresa es relevante mantener los recursos económicos los periodos, por ello, se debe llevar un control eficiente del capital de trabajo, donde una de los elementos relevantes son los inventarios.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Primera** : Se propone estrategias y políticas con la finalidad de mejorar la gestión de inventarios en la empresa comercial conforme establece la Nic 2 - Existencias, que permitirá obtener los niveles de stocks adecuados en sus almacenes, contar con un proceso de aprovisionamiento más eficiente reduciendo sus costos de almacenamiento y riesgos de deterioros de inventarios.
- Segunda** : Después de haber aplicado las estrategias y políticas en el área de almacén y el área de cobranzas, podemos concluir que esta herramienta contribuirá con el mejor funcionamiento para el control de los inventarios, permitiendo planificar sus compras y ventas de manera oportuna y gestionando adecuadamente sus niveles de stock, y ello permitirá reducir los gastos operacionales.
- Tercera** : Mediante una perspectiva financiera la empresa comercial, sobre la base de los resultados obtenidos por mediante los indicadores financieros, se pudo determinar que no existe un control adecuado de los inventarios, por ello, comparando los estados financieros reales del año 2018 versus los proyectados al 2023, podemos concluir que, mediante las estrategias y políticas, tendríamos óptimos resultados de la empresa, lo cual indicaría que es una sólida y rentable.

5.2 Recomendaciones

- Primera** : Se recomienda implementar estrategias y políticas en la gestión de inventarios en otras empresas del mismo rubro, puesto que esto permitirá mejorar los procedimientos y control de los inventarios, lo cual permitirá tener mayor eficiencia, con la finalidad de obtener mayor rentabilidad sin algún costo adicional.
- Segunda** : El uso de los manuales y flujogramas planteadas en la investigación y el monitoreo pertinente de la misma permitirá planear de forma óptima en cuanto a las adquisiciones y ventas, dejando de lado la planeación de forma empírica en cuanto a la demanda, asimismo, se podrá trabajar de manera adecuada los niveles de stock y de la demanda proyectada.
- Tercera** : De las proyecciones realizadas en medio de la pandemia la COVID-19, se sugiere establecer planes continuidad y de control de la organización, que inciden en la gestión de los inventarios, priorizando las áreas que tienen alto impacto en los resultados, como el caso del área de almacén, el área de logística y el área de ventas. Por ello, es fundamental reinventar e innovar procesos y ser más eficaces en la gestión, siendo así, que el presente trabajo podría ser un punto de partida, por las propuestas realizadas en el presente estudio.

REFERENCIAS

- Alarcón, A., & Ulloa, E. (2012). *El Análisis De Los Estados Financieros: Papel En La Toma De Decisiones Gerenciales*. *Revista Académica De Economía*., 20-22.
- Alonso, E., Ocegueda, V., & Castro, E. (2006). *Teoría De Las Organizaciones*. Umbral.
- Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). *El Inventario Como Determinante En La Rentabilidad De Las Distribuidoras Farmacéuticas*. *Revista De Ciencias De La Administración Y Economía*, VII(13), 123-142.
- Assaf, A. (2012). *Estructura E Análisis De Balances: Un Enfoque Económico - Financiero*. Atlas.
- Baena, G. (2017). *Metodología De La Investigación*. Grupo Editorial Patria.
- Ballou, R. (2006). *Gerenciamento Da Cadeia De Suprimentos/ Logística Empresarial*. Bookman.
- Banco Interamericano De Desarrollo. (2021). *Logística En América Latina Y El Caribe: Oportunidades, Desafíos Y Líneas De Acción*. Doi:Http://Dx.Doi.Org/10.18235/0003278
- Banco Mundial. (2018). *De Las Partes A Los Productos: Por Qué La Logística Comercial Es Importante*. Obtenido De <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2018/07/24/from-parts-to-products-why-trade-logistics-matter>
- Banco Mundial. (2020). *El Banco Mundial En Perú*. Obtenido De <https://www.bancomundial.org/es/country/peru>
- Bedor, D. (2016). *Modelo De Gestión Logística Para La Optimización Del Proceso De Bodega De Producto Terminado En La Empresa Industria Ecuatoriana De Cables Incable S.A De La Ciudad De Guayaquil 2016 (Tesis De Maestría)*. Universidad Católica De Santiago De Guayaquil.
- Bernal, C. (2010). *Metodología De La Investigación*. Pearson Educación.
- Bertalanffy, L. (1968). *Teoría General De Los Sistemas*. Fondo De Cultura Económica.
- Blatt, A. (2001). *Análisis De Balance: Estructuracao E Avaliacao Das Demonstrações Financeiras E Contábeis*. Makron Book.
- Buffa, E., & Sarin, R. (1995). *Administración De La Producción Y De Las Operaciones*. Limusa.
- Bustamante, S. (2019). *Propuesta De Un Sistema De Control Interno Para Mejorar El Área De Almacén Chiclayo 2019 (Tesis De Bachiller)*. Universidad Señor De Sipán.
- Calderón, A. (2014). *Propuesta De Mejora En La Gestión De Inventarios Para El Almacén De Insumos En Una Empresa De Consumo Masivo*. Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas.
- Carhuacho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología Para La Investigación Holística*. UIDE.

- Carranza, W. (2020). *Almacén De Materias Primas De La Empresa Metal Mecánica Serviluminat En Lima 2020 (Tesis De Maestria)*. Universidad César Vallejo.
- Castro, T. (2018). *La Importancia De La Información De Inventarios Para La Gestión Financiera Exitosa En La Compañía "Instrumentos Médicos De Colombia S.A.S. (IMC)", Bogotá 2018 (Tesis De Título Profesional)*. Universitaria Agustiniiana.
- Causado, E. (2015). *Modelo De Inventarios Para Control Económico De Pedidos En Empresa Comercializadora De Alimentos*. Ingenierías Universidad De Medellín, 14(27), 164-177.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción A La Teoría General De La Administración* (Séptima Ed.). Universidad Nacional Autónoma De México.
- Ching, H. (2001). *Gestao De Estoques Na Cadeia De Logística Integrada*. Atlas.
- Chopra, V, & Meindl, P. (2008). *Administración De La Cadena De Suministro. Estrategia, Planeación Y Operación*. Pearson Educación.
- CIFE. (2016). *Metodología Del Registro Documental Para La Búsqueda Y Organización De La Información Científica: CIFE*.
- Clyde, S, Roman, W, Schipper, K, & Francis, J. (2012). *Contabilidad Financiera: Una Introducción A Conceptos, Métodos Y Usos*. Cengage Learning.
- Cordova, M., & Saldaña, E. (2019). *Control De Inventario Y Su Incidencia En La Rentabilidad Jaen 2017 (Tesis De Título Profesional)*. Universidad Señor De Sipán.
- Cornejo, M., & León, F. (2017). *Propuesta De Mejora Para La Optimización Del Desempeño Del Almacén Central De Franco Supermercados Arequipa 2017 ((Tesis De Título Profesional)*. Universidad Católica San Pablo.
- Corral, Y. (2009). *Validez Y Confiabilidad De Los Instrumentos De Investigación Para La Recolección De Datos*. Revista Ciencias De La Educación, 19(33), 229-247.
- Correa, A., Gómez, R., & Cano, J. (2010). *Gestión De Almacenes Y Tecnologías De La Información Y Comunicación (TIC)*. Estudios Gerenciales, 26(117), 145-171. Obtenido De [https://www.Redalyc.Org/Pdf/2150/215049679007.Pdf](https://www.redalyc.org/Pdf/2150/215049679007.Pdf)
- Delgado, C, & Lezama, N. (2018). *Políticas De Cobranza Para Reducir El Índice De Morosidad De Los Usuarios Del Proyecto Especial Jequetepeque - Zaña*. Universidad Privada Antenor Orrego.
- Dias, M. (2010). *Administracao De Materiais: Uma Abordagem Logística*: Atlas.
- Dias, M. (1997). *Administracao De Materiais*: Atlas.
- Dickinson, Y., Espinosa, D., & Ripoll, V. (2009). *Propuesta De Un Procedimiento Para El Proceso De Planificación Del Inventario En El Hotel Herradura*. *Contabilidad Y Negocios*, 4(8), 5-17.

- Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Análisis Documental Y De Información: Dos Componentes De Un Mismo Proceso. *Scielo*, 1-4.
- Franco, C, & Rodriguez, A. (2021). *Propuesta Para Optimizar La Gestión De Inventarios Y Su Influencia En Los Estados Financieros De Una Empresa Comercial*. Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- Garrido, I., & Cejas, M. (2017). La Gestión De Inventario Como Factor Estratégico En La Administración De Empresas. *Inventory Management As A Strategic Factor In Business Administration*(37), 109-129.
- Gonçalves, J. (2006). *Gestão De Aprovisionamentos: Stocks*. Publindústria.
- González, A. (2003). *Manual Práctico De Investigación De Operaciones*. Uninorte.
- Gutiérrez, A. (2005). *Gestión De Stocks: En La Logística De Almacenes*. Fundación Confemetal.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología De La Investigación*. Mc Graw Hill.
- Hurtado, J. (2000). *Metodología De La Investigación Holística*. Caracas. Fundación Sypal.
- Instituto Peruano De Economía. (2020). *Noveno Informe: Análisis Del Impacto Económico Del COVID-19 En El Perú*.
- Juca, C., Narváez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo De Gestión Y Control De Inventarios Para La Determinación De Los Niveles Óptimos En La Cadena De Suministros De La Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *Digital Publisher*, 1(03), 19-39.
- Kalpokaite, N., & Radivojevic, I. (2019). *Introducción A ATLAS.Ti: Herramientas Para El Análisis Cualitativo*. International Journal Of Research & Method In Education.
- Katsuhiki, O. (2010). *Ingeniería De Control Moderna*. Pearson Educación, S.A.
- Latorre, E. (1996). *Teoría General De Sistemas, Aplicada A La Solución Integral De Problemas*. Universidad Del Valle.
- León, E., & Torre, A. (2016). *Análisis, Diagnóstico Y Propuesta De Mejora Para La Gestión De Almacenes E Inventarios Para Una Empresa De Coberturas Plásticas Lima 2016 (Tesis De Magsiter)*. Pontificia Universidad Católica Del Perú.
- Loja, J. (2015). *Propuesta De Un Sistema De Gestión De Inventarios Para La Empresa Femarpe Cía. Ltda*: Universidad Politécnica Salesiana.
- López, N. (2019). *Compromiso Organizacional Del Área De Ventas De Una Empresa De La Industria Cosmética Y Cuidado Personal, Lima 2018. (Plan De Tesis)*. Universidad Norbert Wiener.
- Martin, R. (2006). Gestión De Inventarios Y Compras. *EOI Escuela De Negocios*, 1-73.

- Martínez, L. (1969). *Teoría Contable*: Dirección General De Bibliotecas De La Universidad Autónoma De Nuevo León.
- Maseiro, G. (2012). *Administracao De Empresas*. Saraiva.
- Melgarejo, M. (2019). *Cadena De Suministros Y Mejora De La Distribución Logística Del Almacén Centelsa De La Empresa Agunsa Imudesa S.A*: Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- Mindiolaza, L., & Campoverde, V. (2012). *Implementación De Un Sistema De Control De Inventario Para El Almacén Credicomercio Naranjito*: Universidad Estatal De Milagro.
- Ministerio De Economía Y Finanzas. (2020). *Norma Internacional De Contabilidad 2 Inventarios*. Obtenido De Http://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/Vigentes/Nic/NIC_02_BV2011.Pdf
- Molina, D. (2015). *Gestión De Inventarios: Una Herramienta Útil Para Mejorar La Rentabilidad*. Universidad Fasta.
- Mora, L. (2011). *Gestión Logística En Centros De Distribución, Bodegas Y Almacenes*. Ciencias Empresariales.
- Moya, M. (1991). *Investigación De Operaciones: Control De Inventarios Y Teoría De Colas*. Universidad Estatal A Distancia.
- Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis Financiero: Una Herramienta Clave Para Una Gestión Financiera Eficiente. *Venezolana De Gerencia*,
- Niño, V. (2011). *Metodología De La Investigación*: Ediciones De La U.
- Noreen, E, Smith, D, & Mackey, J. (1997). *La Teoria De Las Limitaciones Y Sus Consecuencias Para La Contabilidad De Gestión*: Diaz De Santos.
- Norma Internacional De Contabilidad N° 2. (2005). *NIC 2*. Obtenido De Https://Www.Mef.Gob.Pe/Contenidos/Conta_Publ/Con_Nor_Co/NIC02_04.Pdf
- O'Grady, P. (1993). *Just-In-Time: Una Estrategia Fundamental Para Todos Los Jefes De Producción*. MCGRAW-HILL.
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). *Métodos En Investigación Cualitativa: Triangulación.*: Scielo.
- Olavarrieta, J. (1999). *Conceptos Generales De Productividad, Sistemas, Normalización Y Competitividad Para La Pequeña Y Mediana Empresa*.
- Ortega, J. (1999). *Introducción A La Contabilidad De Gestión*: Universidad Pontificia Comillas.
- Pozo, H. (2010). *Administracao De Recursos Materiais E Patrimoniais: Uma Abordagem Logística*. Atlas.
- Reis, L. (2008). *Manual Da Gestão De Stocks*. Presença.

- Rennó, R. (2014). *Administracao De Recursos Materiais Para Concurso*. Elsevier.
- Rubio, J., & Villarroel, S. (2012). *Gestión De Pedidos Y Stock*. Aula Mentor.
- Salas, K., Mejía, H., & Acevedo, J. (2017). Metodología De Gestión De Inventarios Para Determinar Los Niveles De Integración Y Colaboración En Una Cadena De Suministro. *Revista Chilena De Ingeniería*, 25(2), 326-337.
- Schier, C. (2012). *Custos Industriais*. IBPEX.
- Slack, N, Chambers, S, & Johnston, R. (2009). *Administracao Da Producao*. Atlas.
- Sunder, S. (2005). *Teoría De La Contabilidad Y El Control*: Universidad Nacional De Colombia.
- Superintendencia Nacional De Bienes Estatales. (2015). *Inventario Físico De Bienes Muebles Estatales*. SBN.
- Távora, C. (2014). *Mejora Del Sistema De Almacén Para Optimizar La Gestión Logística De La Empresa Comercial*: Universidad Nacional De Piura.
- Torres, P., Mendoza, G., & Ramírez, P. (2019). Control De Los Inventarios Y Su Incidencia En Los Estados Financieros. *Observatorio De La Economía Latinoamericana*.
- Urcia, L. (2019). *Evaluación De La Gestión De Inventarios Para Mejorar El Sistema De Control Interno De La Empresa Constructora JS S.A.C, Cajamarca 2016*: Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo.
- Vázquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Principios De Teoría Contable*: Aplicación Tributaria S.A.
- Vidal, C. (2010). *Fundamentos De Control Y Gestion De Inventarios*. Programa Editorial Universidad Del Valle .
- Zapata, J. (2004). *Fundamentos De La Gestión De Inventarios*. Esumer Institución Universitaria.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021

Problema general	Objetivo general	Categoría 1:		
		Subcategorías	Indicadores	Documentos
¿Cómo mejorar la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?	Proponer estrategias y políticas para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.	SC1. Proceso de inventario	1. Recepción	Estado de Situación financiera
			2. Almacenamiento	
		SC2. Rotación de inventario	3. Compra de mercadería	Estado de Resultados
			4. Despacho de mercadería	
		SC3. Control de inventario	5. Registro en el sistema	Ratios
			6. Inventario físico	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría 2. Estrategias y políticas		
¿Cómo es la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?	Analizar la situación de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.	Alternativas 1. Implementar unos controles más eficientes en el inventario físico y del módulo de inventario, mediante una ficha de inventario de mercadería y flujogramas de procesos. 2. Implementar políticas, más eficiente en el área de cobranzas, el cual, disminuya la cartera de cobranza. 3. Implementar un mapeo de procesos que detalle el control, registro, valuación conforme lo establece la NIC 2.		
¿Cuáles son los factores de mayor incidencia de la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021?	Identificar los factores de mayor incidencia en la gestión de inventarios en la empresa comercial, Lima 2021.			
Tipo, nivel y método	Población, muestra y unidad informante	Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos	
Sintagma: Holístico. Tipo: Proyectivo. Nivel: Comprensivo. Método: inductivo, deductivo.	Muestra objeto: Documentos. Unidad informante: Contador publico Administradora, Jefe de logística, almacenero, vendedora.	Técnicas: Análisis documental y entrevista. Instrumentos: Registro documental y guía de entrevista.	Procedimiento: Análisis de datos: Excel y Atlas ti.	

Anexo 2: Evidencias de la propuesta (al detalle, es decir manuales)

E1: Ficha de inventario y flujograma de procesos

**Ficha de inventarios y flujograma
de procesos en
la empresa comercial
XY S.A.C.**

Elaborado por Adrian Berrospi Cerna

1. Objetivo:

Establecer un método sistematizado que permita mejorar la gestión y control inventarios, reemplazando el método empírico utilizado por la empresa hasta la fecha.

2. Objetivos específicos:

2.1 Implementar un control adecuado de los inventarios físicos y del sistema de almacén, con el fin, reducir los productos deteriorados y las diferencias en el almacén.

2.2 Determinar la rotación de mercaderías, mediante los indicadores de gestión, lo cual, permitirá a la empresa evaluar qué producto, le genera mayor rentabilidad.

3. Finalidad:

Establecer como principal elemento de trabajo en el área de almacén la ficha de inventarios, que permitirá limitar los riesgos, logrando mantener un volumen adecuado en la mercadería, disminuir los costos y gastos al momento de la adquisición, de la manera más eficaz, medir la oferta y la demanda de los clientes y busca mejorar la entrega de los productos en óptimas condiciones. Asimismo, se capacitará y orientará al personal encargado de almacén para que asuma con responsabilidad el control y gestión en los inventarios, debiendo utilizar la ficha de forma sistematizada. En tal sentido, la presente ficha, será debidamente codificada y tendrá asignado una numeración y un correlativo establecido para un mejor control.

4. Responsabilidades:

4.1. El encargado de almacén, es la persona encargada de digitar y realizar el envío de la ficha de forma diaria.

4.2. El área contable, realizará la supervisión y control de los procesos de los inventarios, lo cual, de una manera aleatoria podrá validar la información enviada por el área de almacén.

5. Definiciones:

5.1. Inventario físico, es una operatividad, el cual, tiene como fin conocer con exactitud la cantidad de productos que la empresa posee almacenada.

5.2. Stock, hace referencia a los productos almacenados que tiene la empresa, listo para su comercialización,

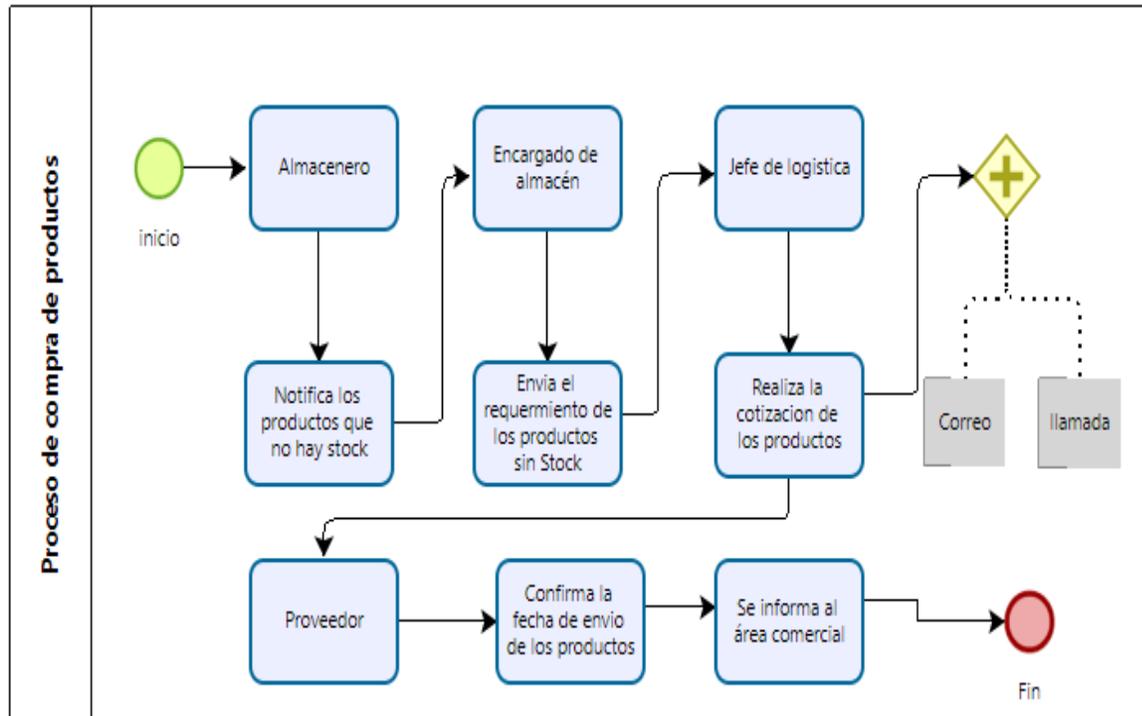
5.3. Kardex, es un registro de manera organizada de los productos que se tiene en el almacén, este documento es tipo administrativo y se crea a partir de la evaluación de los inventarios registrando la cantidad, un valor de medida y precio de unitario.

5.4. El método promedio ponderado, es lo que actualmente utiliza la empresa, lo que quiere decir son una mezcla de las primeras adquisiciones y las últimas adquisiciones, se debe calcular un precio unitario promedio, cada vez que ingresen mercaderías.

5.5. Precio unitario, es el precio que asignamos a cada unidad de bienes, en un marco de compra y venta.

Evidencia 2: Flujograma de procesos.

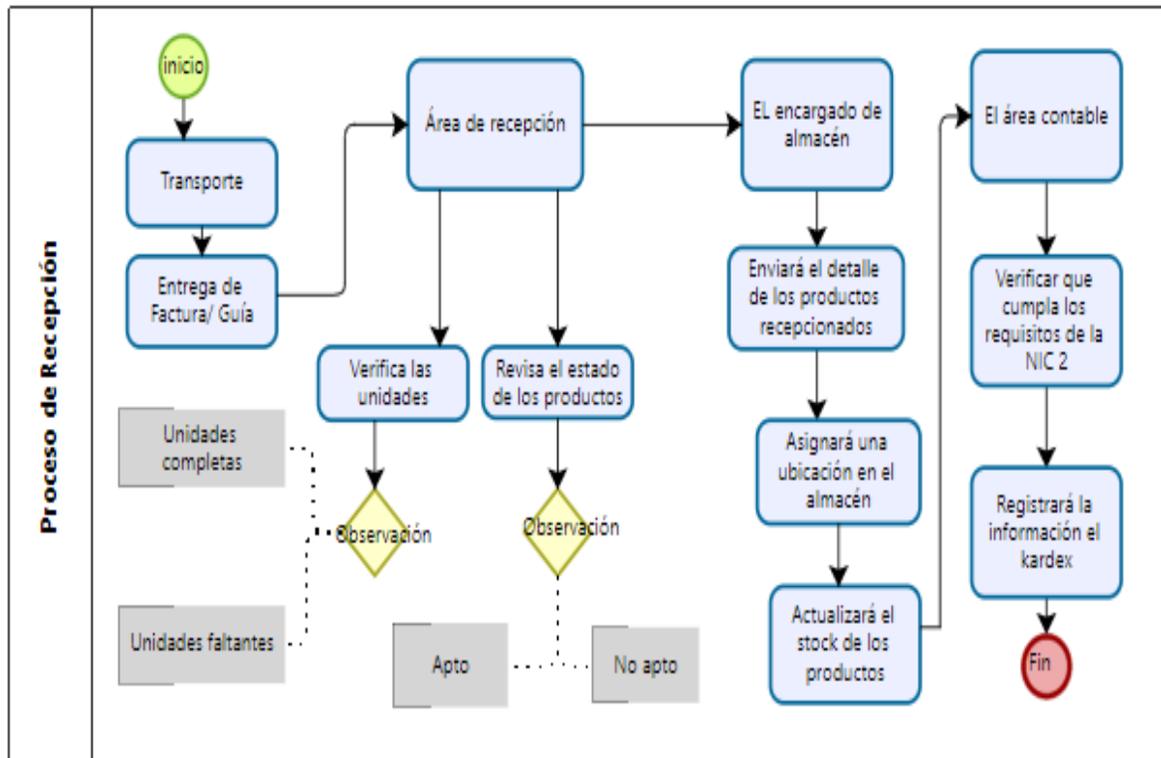
Diagrama 1. Flujo de compra de la empresa comercial



Descripción del proceso de compra de productos

1. **En el área de almacén**, si se detecta que algunos artículos se encuentran sin stock o se encuentra con saldo mínimo, se informará al encargado de bóveda.
2. **El encargado del almacén**, enviará el requerimiento de los productos sin stock, al jefe de logística, para no quedar desabastecidos.
3. **El jefe de logística**, realizará la cotización y lo coordinará mediante llamada y correo al proveedor.
4. **El proveedor**, confirmará la recepción de la cotización e indicará la fecha aproximada de la llegada del producto.
5. **El administrador**, informará al área comercial, la fecha aproximada de la llegada de los productos al almacén.
6. **El área comercial**, podrá indicar a los clientes la fecha de envío de los productos para evitar reclamos o devoluciones.

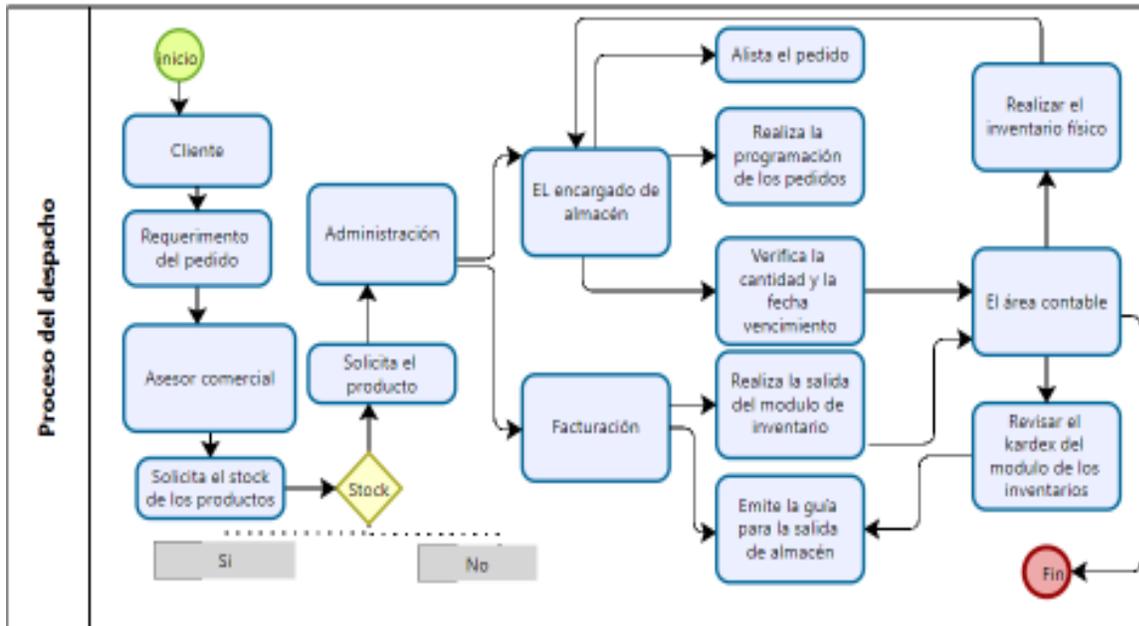
Diagrama 2. Flujo de recepción de la mercadería



Descripción del proceso de recepción de los productos

1. **El transportista**, entregará los documentos de la mercadería Factura/ Guía, al encargado de almacén, para descargar los productos.
2. **El área de recepción**, verificará la documentación y validará con las unidades que han llegado de cada artículo. Asimismo, revisará que los productos se encuentren en buen estado.
3. **El encargado del almacén**, enviará el detalle de los artículos, la cantidad y la fecha de vencimiento. Asimismo, asignará la ubicación en la bóveda y actualizará el stock de los productos.
4. **El área contable**, verificará que la fehaciencia de los documentos, que cumplan con los requisitos para ser considerados inventarios, como indica la NIC 2, para posteriormente sea registrado en el módulo de inventarios.

Diagrama 3. Flujo de despacho de la mercadería



Descripción del proceso de despacho de los productos

1. **El cliente**, realiza el requerimiento del pedido, al área comercial
2. **El asesor comercial**, solicitará el stock de los productos al área administrativa, para emitir la orden de pedido.
3. **El administrador**, informará al encargado de almacén para que aliste la mercadería y al área de facturación que emita los comprobantes para el despacho.
4. **El encargado del almacén**, alistara el pedido, realizará la programación de los pedidos y verificará la cantidad de productos que se enviaran y la fecha de vencimiento antes del envío para evitar devoluciones.
5. **El área de facturación**, realizará la salida del módulo de inventarios y emitirá la guia para la salida del almacén
6. **El área contable**, al finalizar el mes realizará el inventario físico, conjuntamente con el área de almacén, para validar los productos físicos, con el Kardex del sistema. Asimismo, analizará cada movimiento de ingresos y salida de Kardex con el área facturación.

**Manual de políticas
de créditos y cobranzas
en la empresa comercial
XY S.A.C.**

Elaborado por Adrian Berrospi Cerna

La empresa tiene como actividad principal la comercialización de productos farmacéuticos, con la finalidad de establecer lineamiento para el personal del área de créditos y cobranzas, se efectuará las siguientes políticas de cobro:

1. Objetivo general

Establecer un manual de políticas de créditos y cobranzas, que contribuya con la mejora de la liquidez de la empresa, en el procedimiento de la cartera de clientes.

2. Objetivos específicos

2.1. Implementar políticas de créditos y cobranza, que permitan establecer procedimientos, en el área de créditos y cobranzas.

2.2. Definir lineamientos que permitan reducir los riesgos en los créditos y en la recuperación de cartera morosa.

2.3. El presente manual, brindará alcances, para que el personal del área de créditos y cobranzas, tenga lineamientos establecidos sobre las políticas y el procedimiento que se debe aplicar, al momento de otorgar créditos, el cual, busca reducir la cartera cobranza morosa.

3. Definiciones:

3.1. Los créditos y cobranzas son dos elementos fundamentales en una organización, ya que son conceptos relacionados.

3.2. En material comercial se puede indicar que un crédito significa el compromiso de pago que adquiere una persona.

3.3. La cobranza consiste en la recuperación de los créditos otorgados, el cual son por operaciones de créditos a corto o largo plazo.

3.4. Finalmente, una vez utilizados todos los medios para que el deudor cumpla con su obligación de pago, se podrá recurrir a un profesional, que realice la cobranza por un medio judicial.

4. Políticas de créditos

Para otorgar un crédito a corto o mediano plazo, es fundamental que el cliente, presente los siguientes documentos:

4.1. Del cliente

Fotocopia del documento de identidad DNI, Vigencia de poder no mayor a tres meses, declaración de impuestos de los seis últimos meses, estados financieros, la ficha registro único de contribuyente RUC.

4.2. Política de capacidad de endeudamiento del cliente

Para conceder una línea de crédito al cliente, se validará mediante la plataforma Sentinel, a través de sistema observaremos el comportamiento del cliente, si tiene deudas con empresas o entidades financiera, si el cliente se encuentra activo y no posee deudas, será considerado apto para una línea de crédito.

4.3. Calificación crediticia

4.3.1. Empresas que cuentan con liquidez, para asumir sus obligaciones, al momento del crédito se solicitará el 30% de adelanto y el 70% financiado a 30, 60 y 90 días.

4.3.2. Empresas que cumplen con sus obligaciones con atraso, se solicitará el 40% de adelanto y el 60% financiado a 30, 60, 90 días.

4.3.3. Empresas que se encuentran en procesos legales por incumplimientos de pagos, solo aplicaran a compras al contado.

4.4. Otorgamiento de línea de crédito

Con respecto, si el cliente cumplió con las políticas, para otorgarle la línea de crédito, se procederá a validar los documentos expuestos, la línea de crédito que se brindará será según la información de la central de riesgo.

5. Políticas de cobranzas

Las cobranzas, solo serán validadas mediante la bancarización como son: las transferencias bancarias, cheques, depósito a la cuenta de empresa. El área de cobranza, será la única encargada de recibir los abonos de los clientes y de dar seguimiento a la cartera.

5.1. Cartera vencida

Los clientes que tengan un vencimiento superior a sesenta (60) días calendario, será considerado moroso, pasará de forma inmediata a cartera pre jurídica. Teniendo en cuenta que, si no existe compromiso de pago, se pasará directamente a cobro jurídico.

5.2. Medidas Judiciales

Las medidas cautelares contra el cliente, será de acuerdo a la cantidad de la deuda y al plazo del vencimiento que sea mayor de 90 días o aquellas que estime el área de cobranza.

6. Procedimiento de cobranzas

6.1. El área de cobranzas, realizará la gestión de cobro mediante llamadas al cliente, con la finalidad de alertar el vencimiento de las letras, a la vez indicar el recargo por los protestos e intereses si no cumple con el pago, realizará el seguimiento mediante correo electrónico, por el cual se enviará el cronograma del crédito y las penalidades en caso de incumplimiento de pago.

6.2. El área de cobranzas, tendrá como herramienta el uso de las redes sociales, para brindar apoyo al cliente, en indicar la deuda actual, las fechas de vencimiento y los diferentes canales de pago aceptados por la empresa, en el caso de no encontrar respuesta por parte del deudor, se realizará las visitas al domicilio fiscal o dirección del documento de identidad, con la finalidad promover la cancelación de la deuda brindando otras alternativas de pago.

6.3. Después de haber utilizado distintos canales de cobro, sin haber obtenido éxito en ningún procedimiento, se procederá a enviar notificaciones de cobranzas con la deuda actual más los intereses generados a los clientes morosos y en última instancia se notificará con cartas notariales.

Directiva de procedimientos de
la desvalorización de la
mercadería
la empresa comercial
XY S.A.C.

Elaborado por Adrian Berrospi Cerna

Directiva de procedimientos en la empresa comercial XY S.A.C.

1. Objetivo:

Establecer una directiva de procedimientos que permita mejorar la gestión contable y control inventarios

2. Objetivos específicos:

Implementar un mapeo de procedimientos en los inventarios físico y del sistema de almacén, con el fin, reducir los productos deteriorados

Determinar los gastos por desvalorización de existencias, a través de los indicadores de rentabilidad, lo cual, permitirá a la empresa generar mayor ganancia.

3. Finalidad:

Establecer como principal elemento de trabajo al área contable un flujograma de procesos de destrucción de la mercadería, lo cual, permitirá limitar los riesgos por adiciones tributarias. Asimismo, se capacitará y orientará al personal del área contable para que asuma con responsabilidad el control y gestión en los inventarios, debiendo utilizar la directiva de procedimientos de forma sistematizada. En tal sentido, la directiva de procedimientos, será debidamente codificada y tendrá asignado una numeración y un correlativo establecido para un mejor control.

4. Responsabilidades:

4.1. El área administrativa, realizará la comunicación de la fecha de la incineración de las mercaderías a las áreas involucradas en un tiempo adecuado, para cumplir con los lineamientos establecidos en la directiva de procedimientos.

4.2. El área de almacén elaborará un informe detallado de los productos deteriorados al área administrativa y contable.

4.3. El área contable, realizará la supervisión y ejecución de los procedimientos de la desvalorización de los inventarios.

Elaborado por Adrian Berrospi Cerna

5. Definiciones:

5.1. NIC 2, la presente norma describe el tratamiento contable de los inventarios, asimismo, la determinación del costo que se debe reconocer en los activos de la empresa y el reconocimiento del gasto en el periodo de las existencias.

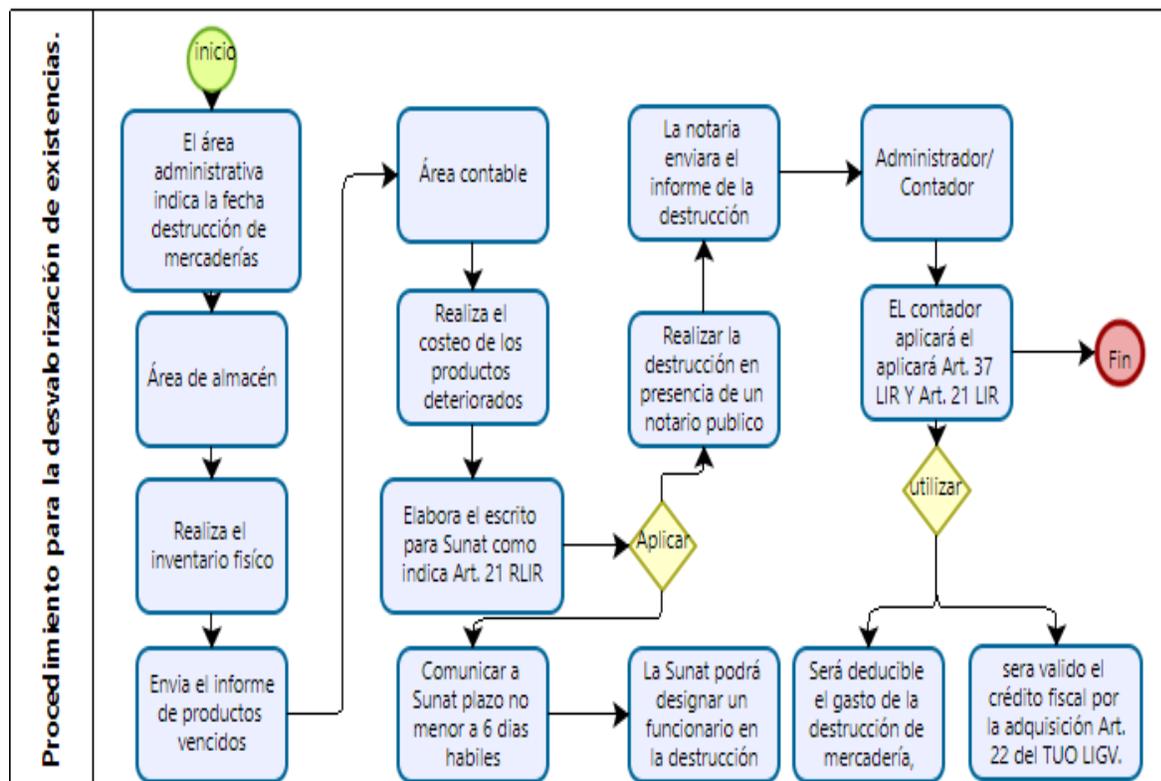
5.2. Deteriorado, son los productos que se encuentran vencidos, el cual, no es apto para la comercialización debido a que ha perdido su eficacia característica, para el cual fue creado.

5.3. Artículo 21 del reglamento de la ley de Impuesto a la Renta, manifiesta, que se debe comunicar con un plazo no menor a 6 días hábiles la información de la destrucción de la mercadería, para que la SUNAT pueda designar un funcionario en la destrucción de la mercadería.

5.4. Artículo 37 del reglamento de la ley de Impuesto a la Renta, indica que el requisito constitutivo que condiciona la deducción del desmedro como gasto es aviso preliminar como indica el art. 21 L.I.R, siendo que de no cumplirse origina un reparo en su deducción, así el contribuyente considere que se trata de una formalidad.

5.5. Artículo 22 del T.U.O de la ley del Impuesto General a la Ventas, manifiesta que perderás el crédito fiscal que generó la compra de las existencias a destruir, asimismo, se puede manifestar de que no acreditar la destrucción de la mercadería, la sunat baja el criterio de presunción que dicha mercadería fue vendida sin emitir el comprobante de pago

Flujograma 1. Proceso de destrucción de mercaderías



Descripción del procedimiento para la desvalorización de la mercadería

1. **El área administrativa**, comunicará en un plazo no menor a quince días, la fecha en que se realizará la destrucción de mercadería, las áreas involucradas directamente a los inventarios son: el área de almacén y el área contable.
2. **El área de almacén**, realizará el inventario físico, con la finalidad de cuantificar las cantidades de productos en buen estado, productos vencidos o con fecha de vencimiento menor a 3 meses, el cual, según la DIGEMID, indica que ya no son aptos para la venta.
3. **El área de almacén**, una vez cuantificado las cantidades de productos que están deteriorados, procederán a elaborar un informe detallado para el área contable y el área administrativa, el cual, indique los códigos, la familia de los productos y la fecha de vencimiento.
4. **El área contable**, realizará los costos de los productos deteriorados, con la finalidad de enviar el detalle de la valorización de la mercadería a la SUNAT y la notaría.

5. **El área contable**, enviará el escrito a la administración tributaria, como indica el artículo 21 el reglamento de la ley de impuesto a la renta, el cual, indica que se debe comunicar con un plazo no menor a 6 días hábiles la información, para que la SUNAT pueda designar un funcionario en la destrucción de la mercadería.

6. **La notaría**, validará el informe de los productos deteriorados y procederá a la destrucción, en la presencia de un notario, posteriormente la notaría enviará su informe al área administrativa para su control respectivo.

7. **El contador**, procederá a realizar el asiento contable por la desvalorización de mercadería como indica la NIC 2, asimismo, el gasto por deterioro será deducible como indica el artículo 37 de la ley del impuesto a la renta.

Bienes destruidos comunicados a SUNAT

DESCRIPCIÓN	IMPORTE	FECHA COMUNICACIÓN	FECHA DESTRUCCIÓN	CUMPLE EL PLAZO	NOTARIO
Destrucción de Medicamentos	103,167.00	21/12/2020	23/12/2020	NO	Hinojosa Carrillo

Carta enviada a la superintendencia en el periodo 2020

Lima, 21 de diciembre de 2020

Señores

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN
TRIBUTARIA-SUNAT

Presente.

Estimados Señores:

Por la presente y en calidad de representante legal de la

, le informamos que con

la finalidad de cumplir con el Reglamento del Impuesto a la Renta Art. 21, Inciso C, hacemos

de su conocimiento que llevaremos a cabo la destrucción de productos

vencidos el día Miércoles 23 de Diciembre del 2020 en Relleno de Seguridad de Portillo

Grande al este de la quebrada Pucara entre las faldas de los cerros Conejo y Portillo Grande

en el distrito de Lurín, con el Notario HINOJOSA CARRILLO PAUL JHON número de

colegiatura 180, por la cantidad que indicamos en el Anexo adjunto.



Atentamente,

Acta notarial del periodo 2020



PAUL HINOJOSA CARRILLO
NOTARIO DE LIMA

ACTA NOTARIAL DE CONSTATAción DE DESTRUCCIÓN DE BIENES

PAUL HINOJOSA CARRILLO, NOTARIO PÚBLICO DE ESTA CAPITAL, CON OFICIO NOTARIAL EN AV. NICOLAS AYLLON N° 6685 - CENTRO POBLADO VITARTE CENTRAL, ATE - LIMA, SIENDO EL DÍA MIÉRCOLES VEINTITRÉS DEL MES DE DICIEMBRE DEL DOS MIL VEINTE, Y EN ESTRUCTA APLICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 98° Y 99° DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1049, A SOLICITUD DE LA EMPRESA GRUPO LCON S.A.C., POR ENCARGO DE LA EMPRESA

, CON NÚMERO DE R.U.C. : ME CONSTITUÍ A LA DIRECCIÓN

INDICADA: RELLENO SANITARIO DE INNOVA AMBIENTAL S.A. DENOMINADO "PORTILLO GRANDE" UBICADO A LA ALTURA DEL KILÓMETRO 40 DE LA ANTIPISTA PANAMERICANA SUR, DISTRITO DE LURÍN, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA; CON LA FINALIDAD DE DAR FE RESPECTO DE LA EXISTENCIA Y DESTRUCCIÓN DE LA MERCADERÍA EN DESMEDRO A FIN DE DAR ASÍ CUMPLIMIENTO A LO DISPUESTO POR LAS NORMAS INTERNAS DE LA EMPRESA.

PRIMERO: DE LOS BIENES A DESTRUIR.- HABIENDO ESTADO PRESENTE EL SEÑOR LUIS ANGEL CONDOMI CONDOMI IDENTIFICADO CON D.N.I. N° 40225955, EN REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA "GRUPO LCON S.A.C." CON EL OBJETO DE CONSTATAR LA DESTRUCCIÓN DE PRODUCTOS

DETERIORADOS, LOS MISMOS QUE SE ENCUENTRAN NO APTOS PARA SU VENTA Y/O USO (BIENES EN DEGRADACIÓN) Y QUE SE DESTRUYEN POR SER NO COMERCIALIZABLES, SEGÚN MANIFESTACIÓN DEL EMPRESARIO, CUYO INVENTARIO CONSTA EN LA RELACIÓN DE PRODUCTOS ENTREGADA POR LA EMPRESA ; Y QUE SE ADJUNTA A LA PRESENTE ACTA,

ASIMISMO, ESTUVO PRESENTE EN EL RELLENO DE SEGURIDAD DEL PORTILLO GRANDE, EL SEÑOR PERCY FRANZ MALPARTIDA JURADO, CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD N° 10652581, SUPERVISOR EN REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA INNOVA AMBIENTAL S.A., ENCARGADA DE LA DISPOSICIÓN FINAL DE LOS PRODUCTOS A DESTRUIR.

SEGUNDO: DEL TRASLADO DE LAS MERCANCIAS.- DE IGUAL FORMA HE CONSTATADO EL TRASLADO DE LA MERCADERÍA ANTERIORMENTE DESCRITOS, FUE REALIZADO POR LA FIRMA DE GRUPO LCON S.A.C. CON R.U.C. N° 20600830199, DEL ALMACÉN DE

HASTA EL RELLENO SANITARIO DE SEGURIDAD "PORTILLO GRANDE" DE INNOVA AMBIENTAL S.A. (RELIMA) CARRETERA PANAMERICANA SUR KM 40 - LURÍN.

Procedimiento para la determinación del I.R. del periodo 2018 a 2023

Empresa Comercial RUC Revisión del Impuesto a la Renta al 31.12.20 Cálculo del Impuesto a la renta						
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Utilidad antes del Impuestos y Participaciones	556,524	1,169,731	1,635,935	1,674,148	1,709,718	1,764,258
ADICIONES Y DEDUCCIONES						
-						
INVENTARIOS						
Faltante de Inventario						
Análisis de la cuenta de costo de ventas						
Ajuste de inventario						
Dstrucción de Productos con Acta Notarial (Desmedros de existencias sustentados)	76,070	97,977	103,167	(98,714)	(99,456)	(97,749)
TOTAL, ADICIONES Y DEDUCCIONES	76,070	97,977	103,167	(98,714)	(99,456)	(97,749)
Utilidad o pérdida el ejercicio antes de participaciones	632,594	1,267,708	1,739,102	1,674,148	1,709,718	1,764,258
Participación a los trabajadores 8% Participaciones 2019 Pagadas posterior a la DJ						
Renta Neta Imponible	632,594	1,267,708	1,739,102	1,674,148	1,709,718	1,764,258
Impuesto a la Renta (29.5%)	186,615	373,974	513,035	493,874	504,367	520,456
Valor de las adiciones tributarias en IR.	22,441	28,903	30,434			
Valor de las Deducción tributarias en IR.				(29,121)	(29,340)	(28,836)

Anexo 3: Instrumento cuantitativo

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	Análisis de los Estados Financieros	
Período o año:	2020	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Los objetivos de los análisis financieros están encaminados a analizar las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de las empresas, evaluar la situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento. Asimismo, para el desarrollo del análisis financiero se requiere del cálculo de indicadores o razones financieras, que permiten realizar el diagnóstico de la situación económica y financiera del negocio.	Según Nava y Marvelis (2009), el análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con las de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados (P. 608).	El área de contable facilitara la información necesaria, para el análisis de los estados financieros de la organización.

Nro .	Nombre del Documento	Descripción	Datos que brinda el documento	Resultados Estadísticos	Análisis																																								
1	Estados de Situación Financiera	Análisis vertical, es una herramienta que se utiliza para un proceso comparativo, expresado en porcentajes, lo cual, se aplica cuando se relaciona una determinada cuenta o grupo de cuentas en el porcentaje de la distribución en los estados financieros, para determinar la relevancia en cada cuenta en relación con el valor total.	Análisis vertical 2018-2019 y 2020	<p>Inventarios</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Existencias</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>1,143,893</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">28%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Activo Corriente</td> <td></td> <td style="text-align: center;">4,090,560</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Existencias</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>1,159,973</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">29%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Activo Corriente</td> <td></td> <td style="text-align: center;">3,996,253</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Existencias</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>1,126,999</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">24%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Activo Corriente</td> <td></td> <td style="text-align: center;">4,637,710</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<u>Existencias</u>	=	<u>1,143,893</u>	=	28%	Activo Corriente		4,090,560								<u>Existencias</u>	=	<u>1,159,973</u>	=	29%	Activo Corriente		3,996,253								<u>Existencias</u>	=	<u>1,126,999</u>	=	24%	Activo Corriente		4,637,710			La cuenta de inventarios se ha venido incrementando significativamente en los periodos 2018 y 2019, posteriormente existió una disminución en el año 2020. En tal sentido, podemos indicar que los resultados porcentuales fueron de 28%, 29% y 24% que representa el activo corriente. Asimismo, podemos manifestar que la disminución de las mercaderías del periodo 2020, es debido a la llegada de la COVID-19, ya que influyó a que no podamos importar productos.
<u>Existencias</u>	=	<u>1,143,893</u>	=	28%																																									
Activo Corriente		4,090,560																																											
<u>Existencias</u>	=	<u>1,159,973</u>	=	29%																																									
Activo Corriente		3,996,253																																											
<u>Existencias</u>	=	<u>1,126,999</u>	=	24%																																									
Activo Corriente		4,637,710																																											
2	Estados de Resultados	Análisis horizontal, es la comparación que se realiza entre las cuentas o grupos de cuentas en diferentes ejercicio contables, es básicamente un proceso de análisis temporal, desarrollado a través de números e indicadores en los cálculos procesados	Análisis horizontal 2018-2019 y 2020	<p>Costo de ventas</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Costos de ventas</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>2,473,816</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">29%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Ventas</td> <td></td> <td style="text-align: center;">8,602,457</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><u>Costos de ventas</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>2,197,492</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">31%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Ventas</td> <td></td> <td style="text-align: center;">6,998,304</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Costos de ventas</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;"><u>2,523,139</u></td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">40%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Ventas</td> <td></td> <td style="text-align: center;">6,251,169</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<u>Costos de ventas</u>	=	<u>2,473,816</u>	=	29%	Ventas		8,602,457								<u>Costos de ventas</u>	=	<u>2,197,492</u>	=	31%	Ventas		6,998,304								Costos de ventas	=	<u>2,523,139</u>	=	40%	Ventas		6,251,169			El costo de ventas se ha venido disminuyendo relativamente desde los periodos 2018 al 2020, la tendencia refleja la variación porcentual que representa el 40%, 31% y 29% de las ventas realizadas en cada periodo. Asimismo, se indica que los costos de ventas se han venido disminuyendo en cada periodo.
<u>Costos de ventas</u>	=	<u>2,473,816</u>	=	29%																																									
Ventas		8,602,457																																											
<u>Costos de ventas</u>	=	<u>2,197,492</u>	=	31%																																									
Ventas		6,998,304																																											
Costos de ventas	=	<u>2,523,139</u>	=	40%																																									
Ventas		6,251,169																																											

3	Rotación de Gestión	La rotación de inventarios, es el indicador que mide la eficiencia, en la gestión de los inventarios.	<p style="text-align: center;">Rotación de Gestión</p> $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Existencias}} \times 360 = \frac{2,523,139}{1,143,894} = 2.21 \text{ Veces}$ $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Existencias}} \times 360 = \frac{2,197,492}{1,159,973} = 1.89 \text{ Veces}$ $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Existencias}} \times 360 = \frac{2,473,816}{1,126,999} = 2.20 \text{ Veces}$	la rotación de inventario surgió una disminución del año 2018 al 2019 con resultados de 163 días a 190 días, el cual, indica que a nivel anual existió una rotación de 2.21 veces y de 1.89 veces; posteriormente existió un aumento significativo en el año 2020. Asimismo, el indicador refleja que cada 164 días la empresa vende sus existencias y la rotación es 2.20 veces al año.
---	---------------------	---	---	--

Fecha: 22/09/2021 - Lugar: Lima

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	
Nombres y apellidos	Entrevistado 1 (Entrev.1)
Código de la entrevista	
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nº	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cuantitativos

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estados de Situación Financiera	x		x		x			
2	Estados de Resultados	x		x		x			
3	Ratios de Gestión	x		x		x			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolasco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Construcción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estados de Situación Financiera	x		x		x			
2	Estados de Resultados	x		x		x			
3	Ratios de Gestión	x		x		x			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	DOCENTE	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 AÑOS	Firma	
Título profesional/ Grado académico	CONTADOR PUBLICO COLEGIO / MAGISTER EN ADMINISTRACION PUBLICA		
Metodólogo/ temático	TEMATICO	Lugar y fecha	2 DE OCTUBRE DEL 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	Estados de Situación Financiera	X		X		X			
2	Estados de Resultados	X		X		X			
3	Ratios de Gestión	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):Análisis vertical y horizontal de los EEFF.....

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	05/10/2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Cosntrucción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

**CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA
A CONTADOR, ADMINISTRADORA, JEFE DE LOGISTICA, ALMACENERO Y
VENDEDOR**

N°	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	x		x		x			
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	x		x		x			
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	x		x		x			
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	x		x		x			
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	x		x		x			
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	x		x		x			
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	x		x		x			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** | **Aplicable después de corregir** | **No aplicable** |

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Noñazco Labajos	DNI N°	400961822
Condición en la universidad	Docente metodólogo	Teléfono / Celular	947480893
Años de experiencia	19 años	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Licenciado/ doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Setiembre del 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³**Construcción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



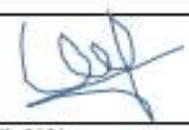
CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA

A CONTADOR, ADMINISTRADORA, JEFE DE LOGISTICA, ALMACENERO Y VENDEDOR

N°.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	x		x		x			
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	x		x		x			
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	x		x		x			
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	x		x		x			
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	x		x		x			
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	x		x		x			
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	x		x		x			

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES	DNI N°	45491996
Condición en la universidad	DOCENTE	Teléfono / Celular	951917571
Años de experiencia	10 AÑOS	Firma	
Título profesional/ Grado académico	CONTADOR PUBLICO COLEGIO / MAGISTER EN ADMINISTRACION PUBLICA		
Metodólogo/ temático	TEMATICO	Lugar y fecha	2 DE OCTUBRE DEL 2021

¹**Pertinencia:** La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo.

³**Construcción gramatical:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA

A CONTADOR, ADMINISTRADORA, JEFE DE LOGÍSTICA, ALMACENERO Y VENDEDOR

Nº.	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	X		X		X			
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	X		X		X			
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	X		X		X			
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	X		X		X			
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	X		X		X			
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	X		X		X			
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Julio Ricardo Capristán Miranda	DNI N°	06663183
Condición en la universidad	Docente	Teléfono /Celular	953708849
Años de experiencia	20	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Maestro		
Metodólogo/ temático	Temático	Lugar y fecha	05/10/2021

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Anexo 6: Fichas de validación de la propuesta



Universidad
Norbert Wiener

Anexo.....Ficha de validez de la propuesta

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias y políticas para mejorar la gestión de los inventarios en la empresa comercial, Lima 2021

Nombre de la propuesta: Estrategias y políticas para mejorar la gestión de los inventarios

Yo, CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES identificado con DNI Nro 45491996 Especialista en Contabilidad y Auditoría Actualmente laboro en Contáloria General de la Republica Ubicado en Lima Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACION	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	X		X		X			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	X		X		X			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	X		X		X			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	X		X		X			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	X		X		X			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	X		X		X			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	X		X		X			

8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	x		x		x			
9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	x		x		x			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	x		x		x			

Y después de la revisión opino que:

1.
2.
3.

Es todo cuanto informo;



 Firma

Fecha:

Apellidos y nombres:	CYNTHIA POLETT MANRIQUE LINARES		
Profesional en:	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	Título / grado	CONTADOR PUBLICO COLEGIO / MAGISTER EN ADMINISTRACION PUBLICA Y POLITICA
Experiencia en años:	10 ANOS	Experto en:	CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DNI:	45491996	Celular:	951917571
		Relación con la entidad	DOCENTE



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Título de la investigación: Estrategias y políticas para mejorar la gestión de los inventarios en la empresa comercial, Lima 2021

Nombre de la propuesta: Estrategias y políticas para mejorar la gestión de los inventarios

Yo, PABLO MARTIN SANDOVAL ZAPATA identificado con DNI Nro 25723709 Especialista en Contabilidad y Finanzas Actualmente laboro en Holding Pack Sac Ubicado en Lima Procedo a revisar la correspondencia entre la categoría, sub categoría e ítem bajo los criterios:

Pertinencia: La propuesta es coherente entre el problema y la solución.

Relevancia: Lo planteado en la propuesta aporta a los objetivos.

Construcción gramatical: se entiende sin dificultad alguna los enunciados de la propuesta.

N°	INDICADORES DE EVALUACIÓN	Pertinencia		Relevancia		Construcción gramatical		Observaciones	Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	La propuesta se fundamenta en las ciencias administrativas/ Ingeniería.	x		x		x			
2	La propuesta está contextualizada a la realidad en estudio.	x		x		x			
3	La propuesta se sustenta en un diagnóstico previo.	x		x		x			
4	Se justifica la propuesta como base importante de la investigación holística- mixta -proyectiva	x		x		x			
5	La propuesta presenta objetivos claros, coherentes y posibles de alcanzar.	x		x		x			
6	La propuesta guarda relación con el diagnóstico y responde a la problemática	x		x		x			
7	La propuesta presenta estrategias, tácticas y KPI explícitos y transversales a los objetivos	x		x		x			
8	Dentro del plan de intervención existe un cronograma detallado y responsables de las diversas actividades	x		x		x			

9	La propuesta es factible y tiene viabilidad	x		x		x			
10	Es posible de aplicar la propuesta al contexto descrito	x		x		x			

Y después de la revisión opino que:

1. La propuesta es factible y viable
2. Que se requiere mejoras en el área
3. Se hará una evaluación para ver si es posible poder aplicar algunos puntos de la propuesta

Es todo cuanto informo;



Firma

Fecha: 30/11/2021

Apellidos y nombres:	PABLO MARTIN SANDOVAL ZAPATA		
Profesional en:	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	Título / grado	CONTADOR PUBLICO
Experiencia en años:	10 AÑOS	Experto en:	CONTABILIDAD Y FINANZAS
DNI:	25723709	Celular:	988370389
		Relación con la entidad	JEFE DEL ÁREA CONTABLE

Anexo 7: Base de datos (instrumento cuantitativo)

EMPRESA COMERCIAL			
Estados de situación financieras - Comparativo			
	2018	2019	2020
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	810,679	784,236	1,183,156
Cuentas por Cobrar comerciales, neto	1,812,263	1,934,771	2,252,174
Cuentas Por cobrar al personal	12,349	19,662	31,986
Cuentas por cobrar diversas - terceros	304,311	79,621	40,647
Servicios y otros Pagados por anticipado	7,066	17,990	2,749
Existencias	1,143,894	1,159,973	1,126,999
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4,090,561	3,996,254	4,637,710
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipo, neto	71,504	56,240	35,969
Intangibles, neto	6,547	2,791	777
Otros activos			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	78,051	59,031	36,746
TOTAL ACTIVO	4,168,612	4,055,285	4,674,456
PASIVO CORRIENTE			
Tributos por pagar	70,758	431,475	404,537
Cuentas por pagar comerciales - terceros	7,308	37,996	1,078
Cuentas por pagar comerciales - relacionadas	2,585,544	967,663	-
Remuneraciones y participaciones por pagar	8,869	14,104	117,283
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	2,672,480	1,451,238	522,898
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES			
TOTAL PASIVOS	2,672,480	1,451,238	522,897
PATRIMONIO			
Total Capital Social	2,385,761	2,385,761	3,559,338
Resultados del ejercicio	556,524	1,169,731	1,635,935
Resultados acumulados	-1,446,153	-951,445	-1,043,714
TOTAL PATRIMONIO	1,496,132	2,604,047	4,151,559
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,168,612	4,055,285	4,674,456

EMPRESA COMERCIAL

Estados de resultados integrales - Comparativo

	2018	2019	2020
Ventas netas	6,251,170	6,998,305	8,602,457
(-) costo de ventas	2,523,140	2,197,493	2,473,816
(-) Productos vencidos	76,070	97,977	103,167
Utilidad bruta	3,651,960	4,702,835	6,025,474
(-) Gastos Administrativos	321,310	435,474	514,498
(-) Gastos de Ventas	2,278,634	2,476,091	3,066,132
Utilidad operacional	1,052,015	1,791,269	2,444,844
Otros ingresos			
Ingresos diversos	3,069	46,891	34,163
Otros egresos			
(-) Gastos Financieros	13,728	17,973	24,198
Diferencia en Cambio, Neta	125,985	139,489	51,400
Utilidad antes del impuesto a la renta	915,371	1,680,699	2,403,409
Provisión del impuesto a la renta	358,847	510,967	767,474
Utilidad neta del ejercicio	556,524	1,169,731	1,635,935

Anexo 8: Transcripción de las entrevistas y/o informe del análisis documental

Guía de entrevista (Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador
Nombres y apellidos	Entrevistado 01
Código de la entrevista	Entrev.1
Fecha	25/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Nº	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?

Matriz de respuestas

Nº	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	Menciona que existe un procedimiento estándar, al momento de recepcionar se debe cotejar la mercadería con la guía de remisión o la factura con las cantidades que indica.
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	La empresa momento de almacenar lo clasifica por tipo de familias los productos, en otros casos lo almacenan en lugares más cercanos a la zona del despacho, según el criterio del almacenero.
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	La empresa utiliza como indicador las compras de los 6 últimos meses y lo promedia, para evaluar que productos tienen mayor demanda con la finalidad de hacer un requerimiento adecuado y no generar sobre stock.
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	El área comercial realiza una planificación con la finalidad de impulsar las ventas, mediante políticas de ofertas de precios, evalúa el comportamiento del cliente para otorgarle un plazo de crédito más largo y adicionalmente ofrece bonificaciones a los clientes según el volumen de compra.
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	Las condiciones para considerarlo como desmedro es cuando vienen dañados de la otra sede o porque su fecha vencimiento es menor a tres meses, asimismo, se realiza la destrucción de la mercadería y luego se procede a la baja en el sistema.
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	La diferencia se da porque no existen procedimientos claros desde la compra de la mercadería, hasta la venta de la mercadería, incluso al momento de almacenar cada uno utiliza su propio criterio. Asimismo, se indica que en muchas ocasiones no realizan una correcta validación al momento de recepcionar o despachar la mercadería por ello existen faltantes en los productos.
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	La empresa realiza de forma mensual y de forma aleatoria, solo aquellos productos que tienen mayor rotación. Asimismo, afecta en la rentabilidad del negocio.

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Administradora
Nombres y apellidos	Entrevistado 02
Código de la entrevista	Entrev.2
Fecha	25/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Nº	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?

Matriz de respuestas

Nº	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	El procedimiento que se realiza en la recepción es a través de un análisis organoléptico y está a base de función de una tabla militar de acuerdo a la cantidad que recibimos, es la cantidad de muestra que vamos a tener.
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	El método que utilizamos es FIFO y FEFO en las mercaderías con fecha de vencimiento más largo, son las que se deben despachar al último y la que están próximos a vencer, deben ser las primeras en despachar.
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	Utilizamos unos indicadores en Excel, el cual, permite medir las salidas de los productos y medir lo que se queda en el almacén; esta herramienta mide mes a mes cada ítem del producto; por ello, hacemos un promedio en seis meses, para hacer el requerimiento, ya que los productos tardan en llegar tres meses.
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	La parte comercial, elabora estrategias de promociones como son las de doce más tres o reducción en los precios, los productos de baja rotación tienen menor inventario, los de mayor rotación, incluso tiene un almacenamiento hasta de un año.
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	Para considerar como desmedro la mercadería, el producto debe encontrarse en su mes de vencimiento o en mal estado, lo óptimo para considerarlo es tres meses antes de su vencimiento, de acuerdo a nuestras políticas, la baja en el sistema se realiza al finalizar el periodo.
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	En muchas ocasiones las diferencias son porque el encargado de almacén envía otro número de lote, ya que existen por cada ítem hasta tres lotes distintos; por ello, existe diferencia en los cruces de lotes en el inventario, por otro lado, es porque se equivocan en el despacho enviando faltantes o demás a los clientes.
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	Los inventarios se realizan mensualmente, de forma aleatoria, en base a los productos que tienen mayor rotación; por ello, a fin de año se realiza el inventario general de todos los productos. En tal sentido, si existe bastante productos deteriorados, afectará en las utilidades de los accionistas.

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Jefe de Logística
Nombres y apellidos	Entrevistado 03
Código de la entrevista	Entrev.3
Fecha	25/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Nº	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?

Matriz de respuestas

Nº	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	Al momento de recepcionar, luego se procede con check list, contrastando el invoice con la mercadería física, luego se revisa si las cajas están golpeadas, posteriormente se revisa de forma aleatoria.
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	El almacenamiento lo realizan de acuerdo a las marcas de productos que tienen mayor rotación.
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	El indicador que utiliza es la rotación, por ello, cuando el producto se encuentra en el treinta por ciento de stock se genera la orden de compra, salvo en productos estrella, que se hace requerimiento cuando el stock esta menos de cincuenta por ciento, debido a que a la fabricación del producto se demora de tres meses en llegar.
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	El lineamiento que utilizan para la rotación, son los indicadores que maneja el área comercial con el área de logística; el cual, evalúan que productos tienen mayor rotación en el almacén para hacer un mayor requerimiento.
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	Se realiza una verificación mensual de los ítems, si encontramos productos deteriorados se procede al desmedro de forma inmediata, posteriormente se hace el informe para la gerencia, para que ellos evalúen en que tiempo se procede la baja en el sistema.
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	La diferencia se origina porque se despachan productos de más o porque al cliente se le factura y no viene a recoger la mercadería; lo cual, ocasiona que al facturar el producto se da salida en el Kardex del sistema, pero como el cliente no vino a recoger, se crea diferencias con el Kardex físico.
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	El inventario se realiza de forma mensual, de forma aleatoria por un tema de tiempo y de personal. Por ellos, en muchas ocasiones no podemos determinar el stock real de mercaderías, el cual, afecta la liquidez de la empresa.

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Almacenero
Nombres y apellidos	Entrevistado 04
Código de la entrevista	Entrev.4
Fecha	27/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

N°	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?

Matriz de respuestas

Nº	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	Se solicita al proveedor, la guía de remisión y la orden de compra, el cual, debe de coincidir en las cantidades y en los códigos de los productos, posteriormente lo que se compró con el producto físico.
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	Al momento de almacenar cada producto tiene una ubicación según la cantidad y el peso. Asimismo, aplicamos el FEFO y FIFO al momento del almacenamiento.
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	Los indicadores que generalmente utilizamos son los reportes que genera el sistema Starsoft, el cual, permite medir las entradas y salidas de los productos, para evaluar la rotación de los productos.
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	Los lineamientos lo realizan el área de ventas, el cual, aplica estrategias de promoción como son: por cierta cantidad de productos, se bonificará con unidades adicionales o reducción de los precios a los productos de baja rotación.
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	La verificación se realiza de forma continua en los almacenes, al momento de encontrar productos deteriorados por golpes o por fecha de vencimientos se procede, al cambio de ubicación en el almacén y en el sistema, asignándole una bóveda que indica productos deteriorados, cuando los productos se lleven a destruir, recién se procede a la baja en el sistema.
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	Existe diferencia, porque en ocasiones se realizan directamente guías por el sistema de facturación NuveFact y no por el Starsoft debido a que el sistema se pone lento, entonces en ocasiones se olvidan regularizar las salidas en el sistema de almacén, por ello, existe la diferencia del físico con el sistema.
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	El inventario se realiza de forma mensual, escogemos al azar que producto realizaremos el conteo físico y lo comparamos con el sistema Starsoft. En el cual, se puede indicar que las diferencias que existen de los productos, afectan en las ganancias de la empresa.

Guía de entrevista
(Instrumento cualitativo)

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Vendedor
Nombres y apellidos	Entrevistado 05
Código de la entrevista	Entrev.5
Fecha	27/09/2021
Lugar de la entrevista	Zoom

Nº	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Proceso de inventario	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?
		¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?
2	Rotación de inventario	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?
		¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?
3	Control de inventario	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?
		¿Porque existe diferencias en el control de inventarios?
		¿Con que frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios?

Matriz de respuestas

N°	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuál es el procedimiento de cotejo al momento de recepcionar la mercadería?	Luego de que almacén confirma el ingreso de nuevos lotes, el área administrativa otorga la lista de precios y promociones para ofrecer con mayor énfasis en los productos que tienen fecha más pronta a vencer evitando así su caducidad con un intervalo de tiempo tolerable para su venta al consumidor final.
2	¿Qué criterio se utiliza al momento de almacenar la mercadería?	En mi opinión, el almacenero debería rotar los productos con vencimientos próximos por delante de la nueva mercadería, para evitar así su caducidad.
3	¿Qué indicadores se toman de forma preliminar antes de realizar una solicitud de mercadería?	La demanda del producto y el stock de almacén.
4	¿Cuáles son los lineamientos que se siguen para una correcta rotación de stock?	Las promociones que se pueden ofrecer directamente al público como las bonificaciones o descuentos.
5	¿Cuáles son las condiciones y el plazo previo para considerar una mercadería como desmedro y proceder a su baja en el sistema?	A partir de los noventa días calendario un producto ya no debe ser comercializado, por su pronto vencimiento y por el proceso y tiempo que toma para llegar al consumidor final.
6	¿Por qué existe diferencias en el control de inventarios?	Por los errores en la preparación de paquetes a enviar, empaquetan más unidades de las que fueron solicitadas o al revés, empaquetan menos, muchas veces se detecta que es también por un mal manejo del sistema.
7	¿Con qué frecuencia se realiza el conteo físico de los inventarios y cómo afecta esto a la empresa?	Tengo entendido que se realizan de forma mensual tomando ítems aleatorios. Asimismo, puedo manifestar que no tener un adecuado control de los productos, afecta en muchas ocasiones a no poder concretar ventas, por el cual, disminuye los ingresos mensuales de la empresa.

Anexo 9: Pantallazos del Atlas. Ti

