



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

**“INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA
EMPRESA DE REPUESTOS, AREQUIPA 2020”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

BACH. CCAPIRA QUISPE, ANALID KARINA

ASESOR:

MG. HENRY ERNESTO ZORRILLA CHIRINOS

Dr. FELIX PAUL VILCA SALAS

AREQUIPA, SETIEMBRE 2021

EPÍGRAFE

“La mente es el activo más poderoso que tenemos los seres humanos”.

Por ende, invierte en tu mente y estarás haciendo el negocio más grande de tu vida...

Robert T. Kiyosaki.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación principalmente a Dios, por haberme permitido existir, darme las condiciones y fuerza para crecer y mejorar en la vida.

También, a mis padres, por ser los guías y más grandes influencias en el proceso de mi maduración de la infancia a mi adultez, acompañar mis decisiones y entregarme tanto amor.

Y toda mi familia, por ser uno de los pilares más firmes cada que debo afrontar nuevas situaciones, por estar, apoyarme y hacerme sentir resguardada.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad, por haber sido el lugar donde senté bases teóricas para mi ejercicio profesional, y brindarme un entorno que fomente mi desarrollo y estudio personal.

A mi asesor Mg. CPC. Henry Zorrilla Chirinos, por su confianza en mis capacidades, aun cuando sentía que las cosas me sobrepasan, por compartirme no solo sus conocimientos, sino sus experiencias personales, su lado humano, el que me permitió empatizar y motivarme cada día más a dar lo mejor de mí, a reinventar de ser necesario y seguir avanzando.

Índice

EPIGRAFE	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
Índice	v
Índice de Tablas	x
Índice de Figuras	xiii
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	19
1.1. Planteamiento del problema.	19
1.2. Formulación del problema.....	20
1.2.1. <i>Formulación del problema general.</i>	20
1.2.2. <i>Formulación de los problemas específicos.</i>	20
1.3. Objetivos.....	21
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	21
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	21
1.4. Justificación del Estudio.....	21

1.4.1. <i>Justificación Teórica</i>	22
1.4.2. <i>Justificación Práctica</i>	22
1.4.3. <i>Justificación Académica</i>	22
1.4.4. <i>Justificación Metodológica</i>	23
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	24
2.1. Antecedentes.....	24
2.1.1. <i>Antecedentes Locales</i>	24
2.1.2. <i>Antecedentes Nacionales</i>	26
2.1.3. <i>Antecedentes Internacionales</i>	28
2.2. Bases Teóricas.....	29
2.2.1. <i>Inventarios</i>	30
2.2.1.1. <i>Objetivo de los Inventarios</i>	31
2.2.2. <i>Gestión de Inventarios</i>	31
2.2.2.1. <i>Objetivo e importancia de la Gestión de Inventarios</i>	32
2.2.2.2. <i>Sistemas de Inventarios</i>	33
2.2.2.3. <i>Métodos de Valuación de Inventarios</i>	34
2.2.2.4. <i>Registro de Inventario Permanente Valorizado</i>	36
2.2.2.5. <i>Planificación de Inventarios</i>	36

2.2.2.6. <i>Gestión de Stocks</i>	38
2.2.2.7. <i>Índices de control de la Gestión de Inventarios</i>	39
2.2.2.8. <i>Clasificación de Inventarios</i>	41
2.2.2.9. <i>Funciones del Inventario</i>	43
2.2.3. NIC 2.	44
2.2.3.1 <i>Alcance de la NIC 2</i>	45
2.2.4. <i>La Rentabilidad</i>	46
2.2.5.1. <i>Tipos de rentabilidad</i>	46
2.2.5.2. <i>Ratios de rentabilidad</i>	47
2.2.5.3. <i>Beneficios de rentabilidad</i>	49
2.2.3.4. <i>La rentabilidad y sus componentes</i>	51
2.3 Hipótesis.....	51
2.3.1 Hipótesis general	51
2.3.2 Hipótesis específicas	52
2.4. Variables de Estudio.....	53
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	54
3.1. <i>Ámbito de estudio</i>	54
3.2. <i>Tipo de Investigación</i>	55

3.3. Nivel de Investigación	55
3.4. Método de Investigación	56
3.5. Diseño de Investigación.....	56
3.6. Población, muestra, muestreo.	57
3.6.1. Población.....	57
3.6.2. Muestra.	58
3.6.3. Muestreo.	59
3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	59
3.8. Procedimiento de Recolección de Datos.....	59
3.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	61
CAPITULO IV. RESULTADOS	62
4.1. Presentación de resultados.....	62
4.2. Discusión.....	78
CONCLUSIONES.....	83
RECOMENDACIONES.....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86
ANEXOS	89
Anexo 1. Matriz de consistencia	90

Anexo 2. Cuestionario de gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa de repuestos	91
Anexo 3. Validación de instrumento.....	94
Anexo 4. Ficha SUNEDU.....	97
Anexo 5. Propuesta	98
Anexo 6. Kardex.....	141

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Resumen del Procesamiento de los casos</i>	60
Tabla 2. <i>Estadísticos de Fiabilidad</i>	60
Tabla 3. <i>Código del encuestado</i>	63
Tabla 4. <i>Edad del encuestado</i>	64
Tabla 5. <i>Genero del encuestado</i>	65
Tabla 6. <i>Incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad</i>	66
Tabla 7. <i>Sistema de inventario permanente sobre la adecuada gestión de inventarios</i>	67
Tabla 8. <i>Incidencia de la periodicidad del sistema de inventarios.</i>	68
Tabla 9. <i>Método de valuación de inventarios de costo promedio ponderado vs. Estabilidad de precios</i>	69
Tabla 10. <i>Método de valuación de inventarios PEPS sobre variación de costos</i>	70
Tabla 11. <i>Consideración de productos de mayor rotación en la gestión de inventarios</i>	71
Tabla 12. <i>Incidencia del stock mínimo en la gestión de inventarios</i>	72
Tabla 13. <i>Utilización del indicador financiero ROA en la capacidad de ganancia</i>	73
Tabla 14. <i>Utilización del indicador financiero ROE en la rentabilidad</i>	74
Tabla 15. <i>Margen de Utilidad Bruta vs. Toma de decisiones</i>	75

Tabla 16. <i>Utilidad operativa vs. Rentabilidad</i>	76
Tabla 17. <i>Margen de Utilidad Neta según planificación organizacional</i>	77
Tabla 18. <i>Matriz de consistencia</i>	90
Tabla 19. <i>Matriz FODA</i>	109
Tabla 20. <i>Matriz FODA de estrategias</i>	111
Tabla 21. <i>Plan de acción de acuerdo a la Matriz FODA</i>	113
Tabla 22. <i>Estado Financiero de empresa de repuestos.</i>	115
Tabla 23. <i>Estado Resultados Integrales de empresa de repuestos.</i>	118
Tabla 24. <i>Notas a los Estados Financieros</i>	119
Tabla 25. <i>Capital Neto de Trabajo años 2019 y 2020</i>	125
Tabla 26. <i>Razón circulante años 2019 y 2020</i>	125
Tabla 27. <i>Rotación de Inventarios años 2019 y 2020</i>	126
Tabla 28. <i>Periodo Promedio de Cobro años 2019 y 2020</i>	127
Tabla 29. <i>Periodo Promedio de Cobro años 2019 y 2020</i>	127
Tabla 30. <i>Rotación de Activos Fijos Netos</i>	128
Tabla 31. <i>Razón de deuda, años 2019 y 2020</i>	129
Tabla 32. <i>Razón de capacidad de Pago 2020</i>	129

Tabla 33. <i>Margen de utilidad, años 2019 y 2020</i>	130
Tabla 34. <i>Margen de utilidad operativa, años 2019 y 2020</i>	131
Tabla 35. <i>Margen de Utilidad neta, años 2019 y 2020</i>	131
Tabla 36. <i>Rendimiento de activos, años 2019 y 2020</i>	132
Tabla 37. <i>Rendimiento sobre capital contable, años 2019 y 2020</i>	132
Tabla 38. <i>Hoja de trabajo</i>	135
Tabla 39. <i>Estado de flujo efectivo, año 2020</i>	139
Tabla 40. <i>Kardex N°1</i>	142
Tabla 41. <i>Kardex N° 2</i>	143
Tabla 42. <i>Kardex N°3</i>	144
Tabla 43. <i>Kardex N° 4</i>	145

Índice de Figuras

Figura 1. <i>Operacionalización de variables.</i>	53
Figura 2. <i>Rentabilidad y Gestión de Inventario</i>	57
Figura 3. <i>Población de una empresa de repuestos.</i>	58
Figura 4. <i>Código de encuestado</i>	63
Figura 5. <i>Código del encuestado según edad.</i>	64
Figura 6. <i>Sexo del encuestado</i>	65
Figura 7. <i>Incidencia de la gestión de inventarios</i>	66
Figura 8. <i>Sistema de inventario permanente sobre la adecuada gestión de inventarios</i>	67
Figura 9. <i>Incidencia de la periodicidad del sistema de inventarios</i>	68
Figura 10. <i>Método de valuación de inventarios de costo promedio ponderado vs. Estabilidad de precios.</i>	69
Figura 11. <i>Método de valuación de inventarios PEPS sobre variación de costos.</i>	70
Figura 12. <i>Consideración de productos de mayor rotación en la gestión de inventarios</i>	71
Figura 13. <i>Incidencia del stock mínimo en la gestión de inventarios</i>	72
Figura 14. <i>Utilización del indicador financiero ROA en la capacidad de ganancia.</i>	73
Figura 15. <i>Utilización del indicador financiero ROE en rentabilidad</i>	74

Figura 16. <i>Margen de Utilidad Bruta vs. Toma de Decisiones</i>	75
Figura 17. <i>Utilidad operativa vs. Rentabilidad</i>	76
Figura 18. <i>Margen de la Utilidad Neta según planificación organizacional</i>	77
Figura 19. <i>Pirámide de liderazgo</i>	98
Figura 20. <i>Organigrama</i>	99
Figura 21. <i>Características del trabajador</i>	105
Figura 22. <i>Fuerzas de Porter</i>	107

RESUMEN

La presente investigación titulada “INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE REPUESTOS, AREQUIPA 2020”, pretende determinar la afectación de la gestión de inventarios sobre el nivel de rentabilidad de una empresa dedicada a la comercialización de repuestos en la ciudad de Arequipa, durante el año 2020. Se basó en el método científico y presenta una tipología aplicada, un nivel correlacional y un diseño no experimental-transversal; con un universo poblacional conformado por 17 empleados de la empresa, el cual simboliza igualmente la muestra, a la cual le fue aplicado el muestreo aleatorio simple. Se aplicó como técnica e instrumento que fue validado por expertos con el propósito de recopilar los datos, la encuesta, la observación documental y el cuestionario. Partiendo de los resultados se pudo afirmar, que la empresa cuenta con una gestión de sus inventarios que está siendo manejada de una manera adecuada para cada producto en un perfecto estado; demostrándose que con una gestión de inventarios correctamente implementada no se demostrarían afectaciones en la rentabilidad de ésta. Dentro de ello, es conveniente monitorear el sistema de gestión de inventarios de la empresa de repuestos.

Palabras claves: Rentabilidad, Gestión, Inventarios, Stock, Estados financieros, Demanda, Oferta, Almacenes, Abastecimiento, Desabastecimiento.

ABSTRACT

The present investigation entitled "INCIDENCE OF INVENTORY MANAGEMENT ON THE PROFITABILITY OF A SPARE PARTS COMMERCIALIZING COMPANY, AREQUIPA 2020", aims to determine the impact of inventory management on the level of profitability of a company dedicated to the commercialization of spare parts in the city of Arequipa, during the year 2020. It was based on the scientific method and presents an applied typology, a correlational-deductive level and a non-experimental-transversal design; with a population universe made up of 17 company employees, which also symbolizes the sample, to which simple random sampling was applied. It was applied as a technique and instrument to collect the data, the survey, the documentary observation and the questionnaire. Based on the results, it was possible to affirm that the company has an inventory management that is being managed in a suitable way for each product in perfect condition; demonstrating that with a properly implemented inventory management, no effects on its profitability would be demonstrated. Within this, it is convenient to monitor the inventory management system of the spare parts trading company.

Keywords: Profitability, Management, Inventories, Stock, Financial statements, Demand, Supply, Warehouses, Supply, Shortage.

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Arequipa, se cuenta con comercio de diferentes rubros a las que accede la población entera; de tal manera, que las empresas se encuentran generando más demanda y oferta, siendo allí donde las empresas comerciales buscan poder atender todos los requerimientos y tener el stock suficiente en sus almacenes, para la distribución a las diferentes regiones. Las empresas comerciales buscan ser líderes; es por ello, que la competitividad los lleva a tener en orden sus almacenes, considerando plasmar cada producto dentro de catálogos, como también tener la atención especial para cada cliente, teniendo cada puesto en orden.

En este sentido, la investigación está basada en IV capítulos, los cuales son detallados de la siguiente manera:

En el Capítulo I, apreciamos la problemática central del estudio; a la actualidad, las empresas comerciales se encuentran en un problema con la gestión de sus inventarios, ya que los almacenes necesitan ser supervisados para que, de esa forma, saber el conteo de sus productos; indistintamente, la gestión de inventarios afecta a la rentabilidad de las empresas.

El capítulo II, tiene la correspondencia de mencionar el marco teórico, antecedentes de investigaciones, bases teóricas consideradas para la investigación, las hipótesis generales y específicas, y las variables independiente y dependiente con su correspondiente operacionalización de variables.

En el Capítulo III, detallaremos la Metodología que se aplicó en la investigación, viendo el tipo de investigación, el nivel de investigación, método de investigación, diseño de investigación; y dentro de ello la población y muestra para la investigación, la técnica e instrumento de investigación, y por último, el análisis de resultados.

En el capítulo IV, veremos los resultados apreciados en las figuras con sus respectivas interpretaciones; así como la discusión de los resultados obtenidos. Se presentarán las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas, los anexos de la investigación, la respectiva matriz de consistencia y, por último, los estados financieros y kardex.

CAPÍTULO I:

PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.

Para una organización empresarial, la gestión de inventarios es importante en todo el proceso de productividad, de abastecimiento y mejora continua de la organización empresarial, siendo esto considerado a las existencias que posee la empresa para su consumo y luego ser vendidos posteriormente. Es por ello, que surge la necesidad de las empresas de poseer un control oportuno, requerido y adecuado de sus mercaderías. En los últimos años, muchas organizaciones comerciales e industriales, han visto por conveniente mejorar el control de sus existencias; la empresa, podrá generar e incrementar su productividad e inversión, y por consiguiente, obtendrá mayor rentabilidad; la cual traerá beneficios económicos futuros para los dueños de la empresa, colaboradores, consumidores y/o clientes. Este sistema, favorece el método de trabajo del personal; se podrá simplificar y mejorar el procedimiento a realizar, con el fin de desarrollarlo de manera objetiva, eficaz, adecuada y correcta.

Por otro lado, existen empresas que no tienen presente la debida importancia que se debe dar para una eficaz gestión de inventarios; estas empresas, se ven inmersas en diversos problemas de abastecimiento, ventas y consumo, originando a su vez la duplicidad de compra de productos, y desabastecimiento de mercaderías y pérdidas, debido al hecho de no tener implementado en la empresa

la gestión y control de inventario, que coadyuve a controlar todas las existencias que tiene la empresa para la venta; originando con ello, pérdidas financieras y un detrimento en su utilidad, lo que originará a su vez que estas empresas cierren su actividad empresarial por no tener implementada una adecuada gestión de inventarios.

En tal sentido, nuestra problemática se enmarca en la línea priorizada de investigación de la Universidad Alas Peruanas: "Fortalecimiento de la formación técnico-profesional en conexión al trabajo y el crecimiento socio- económico". El área correspondiente es Contabilidad y Finanzas, en la línea de investigación de Finanzas Privadas; se demostró cómo la empresa dedicada al rubro de repuestos, puede obtener mayor utilidad a través de la gestión de inventarios.

1.2. Formulación del problema.

1.2.1. Formulación del problema general.

¿Cómo incide la gestión de inventarios en la rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020?

1.2.2. Formulación de los problemas específicos.

¿Cómo incide la gestión de los inventarios en los procedimientos de registro en una empresa de repuestos?

¿Qué método de valuación de inventario utiliza la empresa de repuestos para una adecuada gestión de inventarios?

¿Cuál es la situación económica y financiera que presenta una empresa de repuestos y su relación con el stock de inventario?

¿Cuál es el costo/ beneficio de la aplicación de la gestión inventarios para lograr una óptima rentabilidad en la empresa de repuestos?

1.3. Objetivos.

1.3.1. Objetivo General.

Demostrar la incidencia que tiene la Gestión de Inventarios en la Rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- a. Determinar la influencia que genera la gestión de inventarios en los procedimientos de registro de una empresa de repuestos.
- b. Definir el método de valuación de inventarios que utiliza la empresa de repuestos para una adecuada gestión de inventarios.
- c. Evaluar la situación económica y financiera que presenta una empresa de repuestos y su relación con el stock de inventario.
- d. Identificar el costo/beneficio de la aplicación de la gestión de inventarios para lograr una óptima rentabilidad en la empresa de repuestos.

1.4. Justificación del Estudio.

El presente estudio de investigación, se justifica porque permitirá lograr a través de la gestión de inventarios el control, registro y distribución de las diferentes operaciones como son: Ingresos, egresos, control distribución y saldos en un tiempo determinado de las existencias.

Una gestión de inventario, permite la correcta toma de inventario físico para la determinación del stock, evitar pérdidas, duplicidad de pedidos o desabastecimiento en el almacén.

1.4.1. Justificación Teórica.

La presente investigación, es necesaria para la empresa de repuestos, debido a que no posee una adecuada gestión de las existencias en las diferentes áreas de la empresa, que conlleve a realizar los procedimientos correctos o adecuados; por consiguiente, los estados financieros no son los esperados por la gerencia, y la utilidad que presentan en cada mes no es la óptima ni va de acuerdo a los lineamientos de la empresa; generando con ello un detrimento en las utilidades que éste presenta en un período contable.

1.4.2. Justificación Práctica.

La investigación, busca a través de la gestión de inventarios, mejorar e incrementar favorablemente la rentabilidad financiera en una empresa de repuestos; con el propósito, de poder brindar oportunamente información correcta de los saldos de estas existencias. La herramienta que se utiliza para este control, es el registro de inventario permanente valorizado, dicha herramienta generará beneficios para la empresa y el posicionamiento empresarial y el de sus colaboradores, accionistas y/o dueños. El estudio de investigación, está direccionado a la consolidación de conocimiento de contabilidad como control y sustento en la toma de decisiones, que tendrá que realizar o estimar la gerencia de la presente empresa.

1.4.3. Justificación Académica

El presente trabajo de investigación, tiene por objetivo brindar información principal que coadyuve el conocimiento de los estudiantes de pregrado y postgrado, así como los egresados; el poder permitir realizar nuevos estudios de investigación acerca del tema o problema de investigación; asimismo, la tesis permitirá abordar de manera metodológica el estudio sobre la incidencia de la gestión de inventarios en una empresa de repuestos, correspondiente a las líneas priorizadas de investigación el cual queda enmarcado al "Fortalecimiento de la formación técnico-profesional en conexión al trabajo

y el crecimiento socio- económico”; demostrándose cómo la empresa de repuestos, puede obtener mayor utilidad a través de la gestión de inventarios.

1.4.4. Justificación Metodológica

El trabajo de investigación, se justifica metodológicamente debido a que se enmarca en la línea priorizada de investigación de la Universidad Alas Peruanas: “Fortalecimiento de la formación técnico-profesional en conexión al trabajo y el crecimiento socio- económico”. En el área de Contabilidad y Finanzas, específicamente con respecto a “Finanzas privadas”, dentro de la línea de investigación de la escuela profesional de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Alas Peruanas.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes.

Los antecedentes del presente estudio de investigación, están relacionados directamente a la problemática planteada; de esta manera, se tienen en consideración los antecedentes, los cuales están distribuidos por antecedentes locales, nacionales e internacionales, siendo estos los más representativos con el fin de estudiar, analizar y describir la variable independiente y la dependiente.

2.1.1. Antecedentes Locales.

Calatayud (2015) con la Tesis titulada "Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) Enterprise Resource Planning en la empresa Moran Distribuciones S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015", para optar el título profesional de Contador Público de la Universidad Nacional de San Agustín, concluye que para tener un mayor grado de dominio sobre la gestión de los inventarios, se tiene que realizar mediante la planificación del sistema del E.R.P Enterprise Resource Planning, los cuales son integrados en su totalidad a las diversas áreas de la empresa; entre los principales, en el área de logística y en el área de contabilidad. Se evidenciaron amplias mejoras en los temas de procesos y la obtención de información en los resultados, por lo que también se refleja una mejora en los factores técnicos, demostrando

ampliamente mejoras en el control y el manejo óptimo de los inventarios de la empresa Moran Distribuciones S.A. Dicha empresa está bien organizada, aun cuando tiene notables falencias con la documentación de flujo de efectivo, pudiendo notar un déficit en las compras de almacén al no contar con un presupuesto designado para las compras; también notamos deficiencias con los clientes directos de la compañía, considerando que no presta una debida atención con los productos vendidos y ofertados, al no tener un control y contabilización de las ventas correspondientes sobre lo que existe en el almacén con las salida de los mismos. Aunque la implementación de este aplicativo tecnológico (E.R.P) Enterprise Resource Planning, presentó un desafío tanto para el capital humano, fuentes económicas como recursos tecnológicos, puesto que se tuvo que trasladar la información de un aplicativo a otro; y con el riesgo de pérdida de información que conllevan estos procesos. Se elaboró a su par, un documento válido y confiable sobre los problemas que se lograron identificar oportunamente, brindando propuestas de mejora en las áreas. (Calatayud Paco, 2015)

Calla (2017) con la Tesis titulada “Efectos que ocasiona el planeamiento estratégico en la rentabilidad financiera contable y la gestión de intermediación laboral de las cooperativas de trabajo y fomento del empleo en la Región Arequipa, año 2016”, para optar el título profesional de Contador Público de la Universidad Nacional de San Agustín, afirma que la finalidad del planeamiento estratégico permite lograr una mayor eficacia en las operaciones como la correcta elaboración, formulación, presentación e interpretación de los Estados Financieros de las Cooperativas, en la toma de decisiones que conducen a un mayor posicionamiento empresarial. Las cooperativas, necesitan analizar adecuadamente los indicadores de liquidez, gestión, endeudamiento y rentabilidad, que le permitirán conocer su situación actual y proceder diligentemente con las potenciales dificultades, dándoles prioridad de acción. La gestión empresarial de las organizaciones, tiene que ver de manera directa con el planeamiento estratégico, influyendo en la rentabilidad; así como en la situación financiera y contable de las cooperativas de trabajo y fomento del empleo. (Calla Caceres, 2017)

Álvarez (2009) con la Tesis titulada “Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, concluye que el crecimiento no planificado de las empresas trae consecuencias, tales como el incremento en gastos marginales, los cuales pueden ser aminorados de forma diligente, fundamentándose en una adecuada y acertada gestión diaria; que traería como consecuencia, el reordenamiento de toda la documentación contable, financiera y económica con proyección positiva, y aplicando esto junto con una mejora continua se espera que el sistema pueda aminorar un sesgo de error que pueda presentarse en el seguimiento y rotación de existencias, esperando de estas economías a escala. Por esto, se recomienda la implantación de un “sistema p”; debido a la diversidad de existencias con las que opera esta empresa, por lo que no es eficiente un “sistema Q” que como se mencionó, se espera eficiencia de resultados económicos tras la aplicación de este sistema. (Alvarez Tanaka, 2009)

2.1.2. Antecedentes Nacionales.

Dávila Regalado (2017) con la Tesis titulada “Gestión de Inventarios para la mejora de la Rentabilidad en la empresa Minnae E.I.R.L., Lima 2017”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, de la Universidad Cesar Vallejo, precisa que la gestión de inventario mejora la rentabilidad en la empresa MINNAE E.I.R.L., en donde el antes corresponde a una media de rendimiento de 9,5000 sobre la inversión en inventario de los meses de Abril, Mayo y Junio; mejorando a una media de rendimiento de 18,0933 sobre la inversión en inventario efectuado en los meses de Agosto, Setiembre y Octubre correspondientes a la implementación. Puesto que, al aplicarse las herramientas y métodos adecuados, como es la clasificación ABC de las prendas, y la planificación de la demanda con respecto a los pronósticos del sistema de control de inventario y de revisión periódica, se logra mejorar la rentabilidad. (Davila Regalado, 2017)

Albujar y Zapata (2014) con la Tesis titulada: “Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. - Chiclayo 2014”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial de la Universidad Señor de Sipán, concluye que la actual gestión de los inventarios se presenta ineficazmente, lo que como solución se considera la implementación de diagrama de causa-efecto, para el análisis las falencias en las cuales se ve inmersa la empresa; el mismo que fue indicador para tomar las precauciones en la gestión logística de la mencionada empresa, siendo los más notables el presentar ventanas de pérdidas en la rotación de mercadería, eso y con implementación planificada baja dichos indicadores de 80 días de pérdidas en la rotación de mercaderías, a un control de 30 días; y en algunos casos, de 15 a 7 días. Ahora bien, generó este modelo una recuperación en la ganancia de un 38%, lo que monetariamente se expresa en un aproximado de S/ 80 000,00; resultando con ello, el buen manejo y seguimiento de control de inventarios. (Albujar Aguilar & Zapata Moya, 2014)

Gaspar (2018) con la Tesis titulada “El control interno en el almacén y la rentabilidad de la constructora e inmobiliaria la Pirámide E.I.R.L. año 2017”, para optar el título profesional de Contador Público de la Universidad de Huánuco, concluye que una mejora en el control interno impacta positiva y económicamente, en la empresa Constructora e Inmobiliaria la Pirámide E.I.R.L., obteniendo una rentabilidad optima y favorable para la empresa. También al analizar las ratios de rentabilidad, pudimos observar los indicadores financieros de solvencia y rentabilidad, los cuales no eran los más recomendables para la empresa. Además, se debe poner en orden el flujo de entrada de materiales que se relaciona con la rentabilidad, porque un control adecuado en el ingreso de materiales permitirá obtener una rentabilidad positiva para la empresa. Al organizar el flujo de salida de materiales, se relaciona con la rentabilidad. En cuanto a las actividades de control, se relacionan con la rentabilidad de la empresa, como producto de una comunicación eficiente entre las áreas; la evaluación permanente del

personal; la capacitación periódica y la rotación del personal, redundará en un resultado óptimo para la rentabilidad de la misma. (Gaspar Ortiz, 2018)

2.1.3. Antecedentes Internacionales.

Pierrri (2009) con la Tesis titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa de Metal Mecánica”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial de la Universidad de San Carlos de Guatemala, concluye que se presenta un carente control en el costo de inventarios para la materia prima, debiéndose fundamentarse a que dicho control es esencial y de vital importancia para generar rentabilidades unitarias; ahora bien, este ratio bien utilizado permite eficacia en términos de tiempos de despacho y producción, soportando inclusive extras en la línea de producción, lo que generó la implementación de stocks de seguridad. Esto conllevó orgánicamente a la mejora de recursos y materias primas, marcando con esto niveles de “re-orden” y organizando de manera eficiente el área. Se debe de cumplir con todo tipo de requerimiento de los clientes relacionados a temas de calidad, costo y entrega oportuna; esto con la única finalidad, de poder posicionar la empresa favorablemente en el mercado actual competitivo y obtener mejores ganancias económicas. (Pierrri Gordillo, 2009)

Andrade (2011) con la Tesis titulada “La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones Eco hormigones” Cía. Ltda., en el año 2010”, para optar el título profesional de Economista de la Universidad Técnica de Ambato, concluye que actualmente la empresa materia de estudio se encuentra ubicada estratégicamente en un lugar comercial, en donde es factible la venta y comercialización de sus productos; sin embargo, no todo se encuentra realizado y planificado como se requiere, ya que se encontraron diversos errores originados directamente a no tener un control de las existencias de la empresa; esto ligado directamente del personal encargado y de los jefes directos que tienen a su cargo la supervisión, control, seguimiento, y alcances de los productos que la mencionada empresa oferta y vende. También se pudo notar, que, al no tener un debido control, existe una sobre

producción, la cual no es cobertura al 100%; si no por el contrario, dicha mercadería en su mayoría no logra ser vendida, y por consiguiente tienen que ser vendido a un precio inferior, y en otros por el manipuleo no apropiado resultan con daños, lo que genera que se tenga que desechar o vender a un precio inferior a su costo de producción. Pudimos notar, que la empresa cuenta con un buen desempeño en comparación a sus competidores directos, haciendo clara referencia a la calidad y servicio. La falta de la implementación de un sistema, procedimientos o gestión de las existencias derivará a una óptima producción, mayores alcances de clientes, y al FODA de la empresa; pudiendo resarcir dicha situación actual. (Andrade Salinas, 2011)

Morales (2017) con la Tesis titulada “La gestión de Inventarios y su relación en la Rentabilidad de la Librería las Américas de la ciudad de Ambato”, para optar el título profesional de Economista de la Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES) concluye que la empresa no cuenta con un control de gestión de inventarios, lo cual ha conllevado que se amortice el capital, ya que existen productos de poca rotación, lo cual afecta a la inversión efectuada. Debido a que no es optimizado el sistema interno de comercialización, se ve afectada la rentabilidad económica y empresarial, debido a que no existe optimización de recursos, lo cual conlleva al estancamiento en el mercado. No se cuenta con un modelo de control de inventario, que permita dinamizar la gestión comercial; afectando a la rentabilidad, debido a los altos costos de mantenimiento que genera los productos de baja rotación. (Morales, 2017)

2.2. Bases Teóricas.

Las bases teóricas forman parte el sustento de la elaboración del trabajo de investigación, en los cuales incurriremos para recopilar toda aquella información de carácter documental o teórico. A continuación, presentamos las bases teóricas del presente estudio:

2.2.1. Inventarios.

Los inventarios son bienes reales y concretos los cuales originan y forman las diversas actividades de producción, comercialización y de servicios de una empresa. (Pierri Gordillo, 2009) afirma que “La palabra inventario proviene del latín “inventarium”, que significa lista de lo hallado; la función del inventario, comprende un grupo de operaciones que se ocupan de conservar y manipular los recursos de la empresa para que la producción sea continua” (pág. 5)

Para las empresas, el inventario representa todos aquellos bienes, derechos y propiedades que figuran en el activo; asimismo, todas aquellas deudas u obligaciones que toda organización tiene que cumplir con terceras personas; entonces, se puede decir que el inventario es la ejecución de manera objetiva, ordenada, clasificada y pormenorizada de todo lo que tiene y debe la empresa.

El inventario permitirá agilizar y sincerar, la relación que la empresa tiene entre requerimientos y órdenes de compra, lo que aminora mermas económicas futuras en productos sin uso o movimiento; además, del latente riesgo de que éstos puedan entrar en deterioro por distintos factores como el pésimo almacenamiento en tiempos y formas, en pro de dinamizar el consumo de nuestras existencias, y tener justo a tiempo en nuestros productos (Pierri Gordillo, 2009, pág. 5)

En aras de unificar criterios, podemos definir que el inventario, comprende tener dominio y saber con exactitud cuánta es la mercadería existente en nuestro almacén en el momento solicitado, lo cual tendremos que cotejarlo a través de nuestro kardex sea este PEPS, Promedio o Identificación específica; con la finalidad que fluya adecuadamente el proceso económico de una empresa (Pierri Gordillo, 2009, pág. 5)

2.2.1.1. Objetivo de los Inventarios.

Los inventarios buscan preveer el tiempo preciso, en que los materiales son requeridos dentro de las operaciones de la empresa, lo que conlleva a resultados beneficiosos en cuanto a ahorros en costos y gastos se refiere; puesto que se conoce cuál es la necesidad real de las diferentes áreas de la organización. Estos inventarios, tienen que ser debidamente auditados bajo una diligente contabilidad (Loja Guarango, 2015, pág. 13). Por lo mencionado anteriormente, los inventarios cuando se realizan de manera objetiva y responsable, nos van a mostrar racionalmente el monto al que asciende el activo, pasivo y patrimonio en una organización; en caso contrario, no se dispondrá de información relevante para una acertada toma de decisiones. El inventario, por su naturaleza tiene por función y objetivo, el describir de manera pormenorizada y analítica los bienes que posee, bajo ese contexto se puede concluir que el inventario debe ser realizado de manera precisa. Los inventarios, también pueden ser direccionados a un área específica de la empresa; teniendo un control de lo que se tiene, se puede pronosticar lo que se va a necesitar para el cumplimiento de las actividades mercantiles, y con esto se garantiza el desarrollo eficiente de todo el proceso productivo hasta su comercialización.

2.2.2. Gestión de Inventarios.

La gestión de inventarios, está relacionada directamente con la gestión logística y la ciencia contable; entonces, tomando en cuenta las ventajas competitivas de su optimización en una organización empresarial, se lograrán resultados eficaces para la empresa, ya que se tomará decisiones idóneas, acertadas y oportunas en el control, seguimiento y fijación del rubro existencias.

En el entorno de los repuestos que conciernen a nuestra empresa materia de estudio, es elemental tener un registro de estos stocks, ya que trae beneficios colaterales a esta gestión como: tener maniobras acertadas ante la volatilidad de cambios de gustos y preferencias de nuestros clientes; y

responder adecuadamente a crisis eventuales que se pueden presentar, llámese por factores exógenos y amenazas provenientes de situaciones del entorno exterior.

2.2.2.1. Objetivo e importancia de la Gestión de Inventarios.

El objetivo elemental de contar con un inventario es cotejar, verificar y cerciorar, si todo ocurre y existe con los diversos productos que tiene la empresa; utilizando un conteo de los materiales físicos que existen en el almacén; pudiendo notar con ello si hay alguna diferencia.

Es necesario y útil la realización de estos controles, con el fin de poder confrontar los registros o los datos anotados en nuestro sistema o kardex, con las existencias físicas y reales que se encuentran en un área determinada por la empresa. (Meana Coalla , 2017 , pág. 3)

La finalidad de poder ejercer este control, radica en que nos podrá facilitar y proporcionar una sucesión de costos y valoración pormenorizada de las diferentes existencias, con las cuales obtiene en el día a día (Meana Coalla , 2017 , pág. 3)

Al contar con la implementación de un inventario en el almacén, ya sea éste abierto, cerrado o mixto, dará lugar a tener los siguientes indicadores:

- a. Gozaremos con poder tener la localización de nuestras existencias en todo momento.
- b. Dará origen a conocer el valor total de las existencias que cuenta la empresa.
- c. Podemos saber si existen pérdidas o sobrantes de inventario en el cierre del periodo contable.
- d. Tendremos información real de aquellas existencias o mercadería que tienen mayor rotación o productos estacionales.
- e. Podemos tomar decisiones en cuanto a temas de la distribución de almacén, con los cuales podemos optimizar no solo el funcionamiento, sino la forma y manera en la cual son atendidos y/o distribuidos.

f. Tendremos constantemente información relacionada al stock de las mercancías que están en el almacén (Meana Coalla , 2017 , pág. 3)

Una eficiente gestión de inventarios es importante, porque va a permitir optimizar el servicio al cliente y lograr la reducción de costos:

A. Mejorar el servicio al cliente: “Al tener las cantidades del almacén al tiempo y costo establecido, estaremos próximos a poder cubrir las diversas necesidades relacionadas a la disponibilidad que tiene el consumidor final; esto, con el resultado de poder cubrir las altas expectativas de estos clientes” (Cruz, 2015, p. 34).

B. Reducción de costos: “Las existencias son activos que representan el dinero invertido en la empresa, y a su vez representan pérdidas, ya que absorben capital de la empresa que puede estar siendo utilizado para otros fines” (Cruz, 2015, p. 35).

2.2.2.2. Sistemas de Inventarios.

A continuación, presentamos los sistemas de inventarios que utilizan las empresas para tener la información necesaria de sus existencias, los cuales se detallan a continuación.

A. Sistema de Inventario perpetuo, continuo o constante: El sistema de inventario perpetuo, permanente o constante es beneficioso, porque a través de este inventario, la empresa puede saber en cualquier momento y en cualquier horario, la cantidad exacta de mercadería o insumos que la misma tiene; de tal manera, que dicha mercadería pueda ser localizada en cualquier momento, sin tener ningún percance y por la persona quien lo solicite.

Este control consiste, en que se realiza el control de las existencias todos los días o muchas veces continuamente; por ejemplo, después de una venta. En cada revisión de este inventario se toman decisiones, las cuales influyen para solicitar más pedidos. Este sistema, por

lo general, es sistematizado; y lo utilizan cuando existe bastante movimiento (Loja Guarango, 2015, pág. 22).

B. Sistema de Inventario Periódico: En este sistema de inventario periódico, como su nombre le hace hincapié, se denomina a aquella toma de información de mercadería que se realiza cada cierto tiempo, o al finalizar el período contable; dicha información se valida, mediante un registro físico y es cotejado con la información de sistema o kardex.

Cabe indicar que, con este sistema, la empresa no sabe exactamente cuánta es la mercadería exacta que dispone en almacén, ni los costos de los productos que han sido vendidos en cualquier momento. “El sistema periódico, por lo general, es usado a aquella mercadería o productos que tienen escaso movimiento comercial, y tiene un bajo costo unitario” (Loja Guarango, 2015, pág. 22).

La rotación de los productos, tiene un impacto en el sistema de inventario que se maneja en la empresa. La identificación de la mercadería con que se cuenta, permite reconocer si se necesita de un sistema de inventario perpetuo o periódico, de acuerdo al margen de utilidad que se determina para cada línea de producto en la empresa.

2.2.2.3. Métodos de Valuación de Inventarios.

Los métodos referentes al correcto control e implementación en la empresa, buscan poder conocer la cantidad exacta de materia prima, mercadería, suministros y repuestos, a manera de poder cotejar con el registro de inventario permanente en unidades o valorizado; o el sistema de contabilidad con que cuenta la empresa, pudiendo ser manual o sistematizado, y que le pueda indicar la cantidad real que se necesita. Dichos sistemas son cruciales al momento de establecer los costos de mercadería, y a razón de éstos adicionar los gastos en los cuales incurrirá la empresa hasta la concretización de este bien (Loja Guarango, 2015, pág. 21).

A continuación, se hace referencia a los métodos de valuación aceptados en el Perú:

A. *Primeros en Entrar Primeros en Salir PEPS o FIFO (First input, first output)*: Permite realizar una valuación del inventario, teniendo en cuenta que los primeros artículos que ingresan al stock son los primeros que salen (Actualidad Empresarial, 2017). Es un sistema de valuación de existencias, que nos permite valorar las existencias al vender las primeras mercaderías que ingresan al almacén. Cabe mencionar que dicho sistema es aceptado tributariamente.

B. *Identificación Específica*: Es una forma de valorar los inventarios de mercancías de la empresa, donde se calcula el costo, se determina su nivel de utilidad y se fija la producción con su respectivo nivel de ventas.

El método de identificación específica, es más útil con un pequeño inventario de artículos que tengan alto costo. Este sistema de valuación de existencias, también es aceptado tributariamente (Actualidad Empresarial, 2017).

C. *Costo Promedio Ponderado*: El costo promedio (también denominado costo unitario), es el costo de producción por unidad de producto, y se calcula dividiendo el total de los costos fijos y los costos variables, por el número total de unidades producidas (producción total). La reducción de los costes medios, es una potente ventaja competitiva; debido a ello, éste es uno de los sistemas más utilizados por las empresas para la valuación de sus existencias (Actualidad Empresarial, 2017).

Los inventarios pueden ser valorados de varias maneras, pero se tiene que realizar un análisis real evaluando el sistema que más se acomode a la actividad empresarial; ya que tienen una implicancia tributaria, que finalmente puede ser negativa a la utilidad neta.

D. *Últimos en Entrar Primeros en Salir*: Bajo este método, los últimos costos que entran al

inventario, son los primeros costos que salen, al costo de mercancías vendidas. Este método ha sido anulado por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) (Actualidad Empresarial, 2017).

Es un sistema que no es aceptado tributariamente en el Perú. Esto se debe, a que el costo de las existencias se incrementa; por ende, la utilidad imponible disminuye, y esto conlleva a pagar menos impuesto a la renta. Si se toma en cuenta, que el último producto adquirido tiene un costo de adquisición superior a los productos que fueron comprados en meses anteriores, al ser vendidos éstos productos tendrán un costo de ventas superior, generando una menor utilidad empresarial y, por lo tanto, el pago de un menor impuesto a la renta al ente recaudador. De acuerdo a este sistema, la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de administración tributaria) estaría en desventaja, porque el impuesto a la renta anual que deberá cobrar sería inferior al monto resultante de cualquier otro sistema de valuación de existencias, como PEPS (Primeros en Entrar Primeros en Salir), Identificación Específica o Costo Promedio.

2.2.2.4. Registro de Inventario Permanente Valorizado.

Es un registro utilizado para mantener el control de la mercadería; con este registro, se pueden controlar las entradas y salidas de las mercaderías, y conocer las existencias que posee la empresa para la venta; asimismo, se puede determinar el costo unitario de las existencias de la empresa (Actualidad Empresarial, 2017).

2.2.2.5. Planificación de Inventarios.

Ante la incertidumbre de saber ¿cuánto tener?, ¿cada cuánto reponer? y ¿cómo se debe generar el requerimiento?, las respuestas de estas premisas se ven relacionadas a una adecuada planificación

de cadenas de suministros, crítico en un sistema (“make to stock”), que ofrece disponibilidad de producción (Calderón Pacheco, 2014, pág. 8)

Todas las posibilidades que se dispongan para reponer un inventario, y la elección adecuada de un proveedor, van a ayudar en el mejoramiento de procesos. (Calderón Pacheco, 2014, pág. 9)

Seguidamente, partiendo de (Rueda, 2015), se mencionan los aspectos relevantes que tienen vinculación directa con la planificación; y que son los siguientes:

A. Reposición de inventarios: Es la parte ligada a la planificación, que tiene como misión o finalidad, lograr una distribución interna como las políticas de carácter externo, mediante la adquisición de los bienes o servicios para una organización empresarial en general. Además, es el cálculo de los niveles de existencias; el cual resulta ventajoso para potenciar la empresa. Según los determinantes que se pueden encontrar en esta teoría, es concretizar factores tales como el suministro y sus tiempos en entrega; otro de estos ya indicados, nos habla de la cantidad de inventarios, lo cual está en función a los tamaños de producción; y en tercer lugar, se hace referencia, a las contingencias en inventarios, el cual permite dilucidar sesgos de demanda en cuantiosa ayuda, a momentos no previstos. En cuarto lugar, siendo importante dentro de toda la ecuación, se tienen las cantidades de demanda que nos presenta el cliente; la quinta posición, viene en relación directa a la cuarta, que es la variedad y diversidad que se pueda presentar a los interesados, que en este caso específico son los clientes; afectando ésta última los niveles de inventarios, debido a que el comportamiento de cada uno de estos productos, tendrá un efecto directo y diferente al nivel de existencias deseadas (Calderón Pacheco, 2014, pág. 9)

B. Selección de proveedores: La confiabilidad que se pueda tener de nuestros resultados, depende en cierta forma de la actividad de los terceros relacionados a nuestra cadena

productiva. Un criterio para determinar la relación de un proveedor, es su capacidad de suministro de productos, y que estos están de acuerdo a los estándares ya establecidos por una empresa de repuestos; todo esto cae al proceso de una mejora continua que se tiene internamente en la organización, y son decisivos para las relaciones a largo plazo. Los mismos deben contener a su vez, certidumbre en la descripción de características de la empresa; por lo que para esto se va a dividir en dos tipos de criterios: los primeros serán determinados por las características que tenga el proveedor internamente, llámese su administración, tipo de empresa, gestión, capacidad de maniobras, etc.; y un segundo criterio, será establecido por la paleta de productos que éste pueda estar ofertando, y a su vez la capacidad lógica y consecuente que puedan tener estos para cubrir nuestras expectativas (Calderón Pacheco, 2014, págs. 11-12)

2.2.2.6. Gestión de Stocks.

La gestión de stocks, son actividades que realiza la empresa para el buen funcionamiento de la misma, ya sean éstas para las actividades de producción, como el solicitar nuevos productos en el almacén, los cuales serán vendidos luego a los clientes (Zapata Cortes, 2014, pág. 27)

De tal manera, es indispensable tener el debido conocimiento y la mayor precisión posible de cuál es la cantidad real que debe de mantener la empresa; de tal manera que los costos en los que incurre la empresa por almacenamiento sean los más mínimos, para no entrar en el desabastecimiento (Zapata Cortes, 2014, pág. 27)

A. Clases de Stocks: Con la finalidad de realizar una buena gestión de existencias, es necesario conocer las características del artículo almacenado; y este conocimiento es aún más sencillo de conseguir, si previamente hemos seleccionado el artículo a comprar por nuestro proveedor (Supo Purizaca, 2016, pág. 23)

- a. **Stock Máximo:** Es la cantidad de productos o existencias, que se debe de tener como máximo en el almacén de la empresa, con la finalidad de evitar cualquier urgencia o eventualidad; asimismo, se debe de establecer un stock máximo que vaya acorde con el giro empresarial de las empresas y a su disponibilidad de almacenamiento, con el fin de que estos no se deterioren o se dañen, producto del manipuleo y de los años.

Cálculo para el stock máximo:

$$\text{Stock máximo} = (\text{tiempo de entrega}) \times (\text{consumo promedio}) + \text{stock mínimo}$$

- b. **Stock Mínimo:** Está conformado por la cantidad de mercadería necesaria, para que la empresa pueda abastecer y proveer a los consumidores, sin que estos puedan identificar alguna carencia en la suministración de mercaderías o desabastecimiento por parte de la empresa; de tal forma, que pueda romperse el vínculo y cadena del mismo. Para que podamos tener en cuenta el cálculo del Stock mínimo, se debe considerar el tiempo de entrega de nuevos pedidos al almacén, de tal forma que se mantenga siempre dentro de los límites previstos ante un imprevisto.

Cálculo para el stock mínimo:

$$\text{Stock mínimo} = (\text{tiempo de entrega habitual}) \times (\text{consumo promedio})$$

2.2.2.7. Índices de control de la Gestión de Inventarios.

A continuación, se exponen algunos de los parámetros que permiten conocer cómo están llevándose a cabo la gestión del almacén.

- A. **Rotación de los inventarios:** Mediante la aplicación de dicha fórmula, la empresa podrá determinar el tiempo en los cuales los materiales se encuentran en almacén, y las salidas o rotación que se originan por cada ítem; llegando con ello, a poder determinar la rotación, las

compras futuras y la solvencia de la empresa ante cualquier eventualidad.

Andino (2006), refiere que “El valor que conlleva a esta fórmula no es obligatoriamente positivo o negativo, dependiendo mucho del giro de negocio, la marcha que se le da a la empresa” (pág. 26)

Para la determinación de la fórmula podemos aplicar la siguiente:

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Salida de producto}}{\text{Inventario medio}}$$

Esta expresión se realiza, cuando calculamos utilizando las salidas y ventas de producto realizadas en un período contable.

A través del inventario, se puede calcular la solvencia en un año, y expresarlo en unidades físicas (Andino, 2006, pág. 26)

A su vez, también se puede considerar mediante esta fórmula, en términos de dinero.

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Conste de la venta}}{\text{Inventario medio}}$$

Cuando realizamos específicamente a un solo producto, es preciso realizar esta fórmula para poder calcular el monto y precio exacto por este activo; pero para varios productos, es inherente poder realizar con la fórmula en dinero. (Andino, 2006, pág. 26)

B. Rentabilidad: *A través de la rentabilidad, se puede determinar la actual inversión; y se muestra a continuación:*

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Rentabilidad}}{\text{Valor de la inversión}}$$

Para poder mostrar la rentabilidad a través de esta fórmula, consideraremos en lugar de Valor de la inversión, el valor de los productos almacenados en el almacén (Andino, 2006, pág. 27)

Luego obtendremos:

$\text{Beneficio} = \text{Margen comercial} \times \text{rotación}$

La gestión de inventarios, tiene que ver mucho con los índices que determinan eficazmente la gestión de éstos; en otras palabras, se menciona que la rotación que presenta la diversidad de productos que dispone toda organización empresarial para la venta, necesariamente debe estar prevista, organizada, planificada y ejecutada a través de una dirección y control de todos los ítems. Bajo esta premisa, el manejo de índices de gestión de inventarios coadyuvará a decidir qué medidas tomar para la obtención de utilidades, por cada producto que ofrece la empresa a sus clientes.

2.2.2.8. Clasificación de Inventarios.

A. Clasificación de inventarios según su uso:

Mencionaremos la clasificación de los inventarios que, por lo general, se clasifican según su uso:

- Inventario de materia prima: Es el inventario que contempla todo el material que se usará para la fabricación de un determinado producto; por lo general, este tipo de inventarios es aquel que no ha sido procesado aún, y que es adquirido para darle valor agregado.

- Inventario de productos en proceso: Este tipo de inventario, incluye a los materiales que han sido parcialmente procesados; es decir, aún les falta pasar por otros procesos para obtener el producto final”.
- Inventario de productos terminados: El inventario de productos terminados, contempla los productos finales que se han obtenido, debido a una serie de transformaciones en cada etapa del proceso productivo.
- Inventario de materiales y suministros: Estos son los tipos de inventario que se necesitan para la producción; este tipo de inventario considera: materias primas secundarias, artículos de consumo, artículos de mantenimiento, entre otros.
- Inventario de Mercancías: Lo constituyen todos aquellos bienes, que le pertenecen a la empresa, ya sea comercial o mercantil; los cuales los compra para luego venderlos, sin ser modificados. En esta cuenta, se mostrarán todas las mercancías disponibles para la venta (Párraga Condezo, 2011, pág. 6)

B. Clasificación de los Inventarios según su función:

- Inventario de Seguridad o de reserva: Es el que se mantiene para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción, o incrementos inesperados en la demanda de los clientes.
- Inventario Inicial: Es el inventario realizado al inicio de un período contable, donde se registran todos los bienes de la empresa.
- Inventario Final: Es el inventario realizado al final del cierre del ejercicio económico; por lo general se realiza el último día del año, y sirve para determinar la nueva situación del capital.
- Inventario Físico: Es el inventario real; que consiste en el conteo, peso y medida de todos y cada uno de los artículos existentes en el almacén.

- Inventario Máximo: Es el inventario utilizado para pronosticar la demanda de la producción. En algunos artículos, éste inventario puede ser muy alto a causa del enfoque del control de masas utilizado.
- Inventario Mínimo: Es el inventario utilizado para determinar la cantidad mínima que se tendrá que mantener en el almacén.
- Inventario en Tránsito: Está constituido por materiales que avanzan en la cadena de valor. Estos materiales son artículos que se han pedido, pero no se han recibido todavía” (Actualidad Empresarial, 2017).

Considerando la clasificación de los inventarios, de acuerdo al enfoque de su función, se puede precisar que la ocurrencia de los inventarios se realiza atendiendo su temporalidad, y también la disponibilidad de productos en almacén.

De acuerdo a la normativa contable vigente, los inventarios son de realización obligatoria tanto al inicio como al final de cada período contable, ya que es información necesaria en los asientos de apertura y de cierre en un período contable en el libro diario general de la empresa. Sin embargo, esto no exime a las empresas de contar con otros inventarios ajustados a su realidad comercial; por ejemplo, los inventarios mínimos y máximos que debe permanecer en almacén y de esta manera evitar el desabastecimiento y el sobre stock.

2.2.2.9. Funciones del Inventario.

Existen varios factores para realizar un adecuado y oportuno control de inventarios; entonces se puede rescatar las siguientes funciones:

A. Mejorar el servicio: A través de los inventarios, se puede optimizar el servicio de atención al cliente, ya que se ha demostrado que en diversas ocasiones se tienen pedidos pendientes por diversos factores; siendo el principal, el desabastecimiento, no pudiendo cumplir a cabalidad con

dicha venta; lo que origina a su vez la pérdida de clientes, e incluso la facilidad de generar futuros clientes (Alvarez Tanaka, 2009, pág. 12)

B. Reducir costos: Al tener implementado el control de inventarios, se podrá disminuir los costos, ya que la pérdida o robo origina pérdidas para la empresa; o en su defecto, al no existir el control de inventarios, se puede ocasionar duplicidad de pedidos, pudiendo estar inmersos al sobre stock.

Al tener implementado el control de inventarios, se podrán reducir estos costos que son, incluso, menores en gran escala que el costo de mantener dicho inventario (Alvarez Tanaka, 2009, pág. 13)

Los inventarios, asimismo, nos permiten un resguardo frente a las inflaciones; de manera tal, que se puedan considerar las decisiones oportunas para realizar las posibles compras, antes que su precio pueda incrementar (Alvarez Tanaka, 2009, pág. 13).

2.2.3. NIC 2.

Según la Norma Internacional de Contabilidad 2 (2017), se explica el tratamiento que se le debe dar a las existencias, la cantidad de costo que será reconocido como activo, y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos”.

La norma da las pautas para determinar ese costo, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio.

La presente norma, señala que se aceptará como inventarios, a aquellos activos de posesión y pertenencia de la empresa que:

- Serán vendidos en el curso normal de las operaciones comerciales.
- Se encuentren en proceso de producción, con vistas a ser vendidas.

- En forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios (Norma Internacional de Contabilidad 2, 2017).

Asimismo, mediante esta norma, se indica el reconocimiento inicial de los mismos y será valuado a su costo de adquisición o transformación; de igual manera, la empresa establecerá como política contable, el método de valuación de sus existencias posterior a su reconocimiento inicial; los cuales se señala a continuación:

- Identificación específica.
- Primeras entradas, primeras salidas PEPS.
- Costo promedio Ponderado.

2.2.3.1 Alcance de la NIC 2.

- A. Obra en proceso, provenientes de contratos de construcción; incluyendo los contratos de servicios relacionados con ella.
- B. Instrumentos financieros.
- C. Activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas, en el punto de cosecha o recolección (Actualidad Empresarial, 2017).

Esta norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por:

- a. Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección de minerales, siempre que sean vendidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores industriales. En el caso de que esos inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del período en que se produzcan dichos cambios.

- b. Intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, siempre que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta. En el caso de que esos inventarios se lleven al valor razonable menos costos de venta, los cambios en el importe del valor razonable menos costos de venta, se reconocerán en el resultado del período en que se produzcan los cambios (Norma Internacional de Contabilidad 2, 2017, pág. 3).

2.2.4. La Rentabilidad.

La rentabilidad comprende los ingresos de dinero que tiene la empresa, menos las ventas. Estos procedimientos facilitan la determinación de ganancias o pérdidas en la empresa, concerniente a las ventas que se realizaron; los cuales, brindan un soporte óptimo en la gestión actual de la empresa.

El objetivo de la rentabilidad, es que es imperativo poder obtener utilidades. La Rentabilidad está vinculada con el riesgo, si las empresas desean aumentar la rentabilidad necesariamente tienen que aumentar el riesgo y viceversa; si quiere disminuir el riesgo, tiene que disminuir su rentabilidad (Ríos Sánchez, 2014, pág. 32)

Además, podemos considerar que la rentabilidad mide la efectividad y eficacia que tienen los altos directores, pudiendo mostrar los ingresos o ganancias obtenidas por las ventas realizadas y la gestión que se realiza para poder mejorar sus recursos (Ríos Sánchez, 2014, pág. 32)

Cálculo para hallar la Rentabilidad:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{utilidad o ganancia}) / \text{inversión} \times 100$$

2.2.5.1. Tipos de rentabilidad.

Existen 2 tipos de rentabilidad:

- A. La rentabilidad económica:** De acuerdo a (Vergara Chorres, 2014), se tiene que “la rentabilidad económica o de la inversión, es una medida que está referida al período contable o un determinado tiempo; del rendimiento al que han sido sumergidos los activos de la empresa, con independencia a la financiación que se requiere” (p. 31). Al momento en que vamos a definir los indicadores de rentabilidad económica y financiera, podemos observar diversos resultados y conceptos de inversión que están relacionados.
- B. La rentabilidad financiera:** Los resultados antes de los impuestos, se identifican con el resultado del ejercicio; también se puede considerar como “la capacidad que tienen las organizaciones empresariales para poder producir beneficios financieros, derivados directamente de sus finanzas y del dinero; por ende, se considera rentabilidad, al acto de poder obtener ingresos de dinero al momento de realizar inversiones” (Vergara Chorres, 2014, pág. 32).

2.2.5.2. Ratios de rentabilidad.

Los ratios financieros ponen en relación varias partidas de los estados financieros de la empresa; con el fin de determinar si el nivel de su endeudamiento es el más óptimo, considerando la cuenta y los montos que los activos alcanzan (Vera Castro, 2016, pág. 24).

Son razones que evalúan o miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos; y por otro lado, la eficiencia de sus operaciones en un determinado período. Al igual que los ratios mencionados anteriormente, son de suma importancia, porque permiten evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa (Flores, 2014). La actividad comercial, con el propósito de medir de manera racional y objetiva la rentabilidad en la organización empresarial, se basa en la aplicación de

fórmulas, comúnmente llamados en la Ciencia Contable como ratios; los cuales, están planteados para poder medir de manera óptima la rentabilidad, los cuales se describen con detalle a continuación.

- A. Rentabilidad de activos (ROA):** Llamado también rendimiento sobre la inversión; este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente, según Flores, (2014, pág. 168), se expresa de la siguiente forma:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

- B. Rendimiento del capital (ROE):** Partiendo de Flores (2014, pág. 168), "Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos, esta ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas". Matemáticamente, se calcula de la siguiente manera:

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

Un ratio alto, significa que los accionistas están consiguiendo mayores beneficios por cada unidad monetaria invertida. Si el resultado fuese negativo, esto implicaría que la rentabilidad de los socios es baja (Flores, 2014)

- C. Margen de la utilidad bruta:** Este ratio, determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa, considerando solo los costos de producción (Flores, 2014). Para calcularlo, se utiliza la fórmula siguiente:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{Costos}}{\text{Ventas netas}}$$

D. Margen de la utilidad operativa: Según (Flores, 2014) este ratio indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida, y se calcula comparando la utilidad operativa con el nivel de ventas, expresada en la siguiente fórmula:

$$\text{Margen operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

E. Margen de la utilidad neta: Este ratio, relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas; y mide los beneficios que obtiene la empresa, por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta, porque considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa (Flores, 2014).

$$\text{Margen utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Esta razón mide la efectividad de la gerencia de ventas, ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa. Si a los ingresos operacionales se les compara con el motor de una máquina, se dice que la rentabilidad sobre ingresos es la medida de eficiencia de este motor.

Mientras más alto sea este ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas (Flores, 2014).

2.2.5.3. Beneficios de rentabilidad.

Cuando nos referimos a beneficio contable, queremos decir “Que es el resultado positivo de dicha gestión o inversión, que está dada ya sea por prestar un servicio o comercializar algún tipo de producto dentro de una empresa, lo que se verá reflejado si dicha empresa maneja una administración

competente". El cálculo es el siguiente: beneficio es igual al ingreso, menos el gasto (Zabaleta, 2018, p. 16).

Se pueden mencionar los siguientes beneficios de la rentabilidad:

A. Incremento de ventas: Nos indican en el concepto de las ventas, que a los compradores y los negocios no se tienen que dejar solos, ya que esto repercutirá en la organización con una cantidad insuficiente de productos vendidos; por lo que necesitamos implementar estrategias efectivas de marketing, para incrementar nuestras ventas (Zabaleta Revilla, 2018, pág. 16).

Indudablemente, el incremento en las ventas en la empresa es favorable, porque le permitirá generar índices de ingreso por las ventas realizadas; que a su vez, generará rentabilidad en las utilidades producto de los ingresos generados.

La venta es un sistema de intercambio de dinero, por la adquisición de bienes y servicios; y también involucra completar un ciclo, desde la búsqueda del comprador, la presentación del producto, la venta del producto, el seguimiento y soporte post venta, que busca la lealtad del comprador; pero sin dejar de considerar que el incremento de ventas generará una mayor rentabilidad a la organización (Zabaleta Revilla, 2018, pág. 17).

B. Reducción de costos: En la búsqueda de mejorar la rentabilidad de una organización, la reducción de costos implica tratar de hacer más con menos; en otras palabras, es producir más con lo que se tiene, o producir lo mismo con menores gastos (Zabaleta Revilla, 2018). Para reducir los costos de manera eficiente, tenemos las siguientes recomendaciones: Para optimizar el proceso de producción, se tiene que saber el proceso actual de producción para poder rediseñarlo, con el fin de eliminar los pasos innecesarios en los procesos de producción. Al acortar la línea de producción, estamos disminuyendo el número de

trabajadores, el trabajo en el proceso y el tiempo en el desarrollo del producto (p. 17).

Optimizar los costos de producción y los costos como producto de la gestión que realiza una empresa por la actividad que realiza, permite minimizar y optimizar los costos, los cuales lograrán llegar a los consumidores a precios accesibles a su economía, y para la empresa tener más ventas, mas ingresos que posteriormente generará mayor rentabilidad.

2.2.3.4. La rentabilidad y sus componentes.

Desde el punto de vista contable, se puede distinguir que, analizando el estudio de la rentabilidad, se puede dividir en dos niveles: Rentabilidad económica y rentabilidad financiera, donde existe una vinculación directa con el apalancamiento financiero. Con la rentabilidad económica, se asimila como una medida considerando esto a un determinado tiempo, de la capacidad que tiene los activos de poder convertirse en dinero o generar valores económicos; en cambio, la rentabilidad financiera informa el rendimiento que se obtuvo con los fondos propios de la organización. Ahora, el apalancamiento financiero desde el punto de vista de la rentabilidad, hace clara notación de la capacidad de logros en la empresa en términos financieros (Lizcano Álvarez , 2004, pág. 10)

Con lo que respecta al denominador y a las inversiones, se podrían destacar las más resaltantes, como son: Activo total, Activo fijo bruto, Activo fijo neto, fondos propios, Pasivo fijo (fondos propios + deudas a largo plazo), capitalización bursátil (valor de mercado) (Lizcano Álvarez , 2004, pág. 10)

2.3 Hipótesis.

2.3.1 Hipótesis general.

Es probable que mediante una óptima gestión de inventarios se mejore la rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020.

2.3.2 Hipótesis específicas.

- La gestión de inventarios coadyuva a mejorar los procedimientos de registro de una empresa de repuestos.
- El método de valuación de inventario que utiliza la empresa de repuestos, coadyuva a la gestión de inventarios.
- La Rentabilidad de una empresa de repuestos tiene implicancia con el stock de inventario.
- La finalidad del costo/ beneficio de la gestión inventarios, es lograr una óptima rentabilidad en una empresa de repuestos.

2.4. Variables de Estudio.

Figura 1.

Operacionalización de variables.

VARIABLES		DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
INDEPENDIENTE	Gestión de Inventarios	SISTEMA DE INVENTARIO	Sistema de inventario perpetuo Sistema de inventario periódico	1° Pregunta 2° Pregunta	CUESTIONARIO ANÁLISIS DOCUMENTARIO
		MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIO	Costo promedio ponderado PEPS	3° Pregunta 4° Pregunta	
		PLANIFICACIÓN DE INVENTARIOS	Stock Máximo Stock Mínimo	5° Pregunta 6° Pregunta	
DEPENDIENTE	Rentabilidad	RATIOS DE RENTABILIDAD	Rentabilidad del Activo (ROA) Rendimiento del capital (ROE) Margen de la utilidad bruta Margen de la utilidad operativa Margen de la utilidad neta	7° Pregunta 8° Pregunta 9° Pregunta 10° Pregunta 11° Pregunta	ANÁLISIS CUESTIONARIO DOCUMENTARIO

Nota. Elaboración Propia.

CAPÍTULO III:

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Ámbito de estudio

La ubicación del estudio, se encuentra en el distrito de Miraflores, provincia y departamento Arequipa.

Según los lineamientos de (Hernández Sampieri, 2014), en su libro de Metodología de Investigación, nos precisa lo siguiente en base al diseño de investigación,

El investigador debe visualizar la manera práctica y concreta de responder a las preguntas de investigación, además de cubrir los objetivos fijados. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema. (p.128)

La presente investigación procedió a la medición de las variables con la finalidad de comprobar la hipótesis general. Según lo recomienda la Universidad Alas Peruanas, la línea de investigación que corresponde al fortalecimiento de la formación técnico-profesional en conexión al trabajo y el crecimiento socio-económico, estuvo relacionada con el trabajo de investigación fue “Fortalecimiento de la formación técnico-profesional en conexión al trabajo y el crecimiento socio- económico”. El estudio comprendió de dos variables, por un lado tenemos la variable independiente “GESTIÓN DE INVENTARIOS” y la variable

dependiente “RENTABILIDAD”; bajo este orden de ideas y de acuerdo a la metodología de investigación, la variable independiente origina efectos en la variable dependiente; así se determinó el grado de incidencia o correlación que tiene la “gestión de inventarios” para generar rentabilidad en la empresa, en otras palabras; la captación, adquisición, recepción, distribución, ubicación y almacenaje de la diversidad de repuestos, permitió disponer de información que sirvió de utilidad para el manejo de los stocks mínimos y máximos de cada ítem, lográndose con ello evitar mayor stocks de productos que ocasionarían inversiones de capital pasivo que no tenga mayor movimiento y por tanto generen pérdidas para la empresa. De la misma forma se evitó tener stocks mínimos y con ello la organización empresarial no disponga de productos para el abastecimiento de requerimientos de los clientes de la empresa. Bajo este orden de ideas se determina a toda luz que depende de manera directa, que la empresa disponga de una óptima gestión de sus inventarios y que en lo futuro le permita disponer de ganancias y/o rentabilidad en su actividad empresarial mercantil.

3.2. Tipo de Investigación

El presente estudio se realizó en base al tipo de investigación aplicada, ya que se buscó la inserción de los conocimientos adquiridos para poder consolidarlos. Además, se consideró que el tema de investigación se realizó a través del enfoque cuantitativo del método científico.

3.3. Nivel de Investigación

El nivel del trabajo de investigación resultó correlacional:

- **Correlacional:** Se tiene dos variables (independiente y dependiente) que intervienen en el estudio, las cuales se correlacionaron de manera directa para la obtención de los resultados.

3.4. Método de Investigación

El estudio, se desarrolló en base al método científico; por ello se consideró el método analítico; realizándose un análisis de toda la información que comprende el trabajo de investigación y explicando cada una de las variables que intervienen en el mismo.

3.5. Diseño de Investigación

El diseño metodológico de la investigación fue no experimental – transversal.

- **No experimental:** Porque no se recurrió a ningún ensayo de laboratorio, y no obtuvo análisis experimentales. El dato de la gestión de inventarios fue proporcionado en su totalidad por una empresa de repuestos.
- **Transversal o transeccional:** Los datos fueron tomados en un único momento de la investigación.

M _____ O _____ E

En donde:

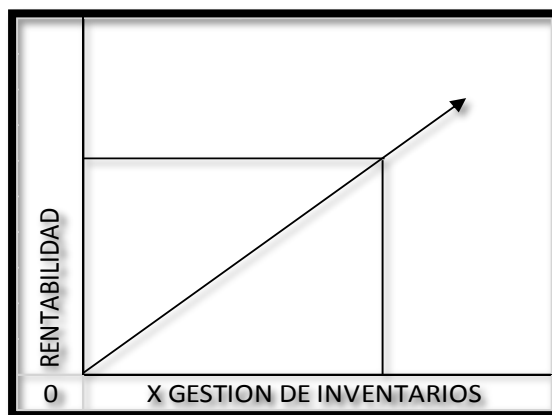
M = Representa la muestra de estudio

O = Representa la recolección de información

E = Explicativo

Figura 2.

Rentabilidad y Gestión de Inventario



Nota. Elaboración propia

Como se aprecia en la Figura 2, el diseño de investigación muestra dos variables sujetas a estudio, además de la correlación que existe entre ambas. Así mismo la técnica que se empleó para la investigación fue la encuesta y la observación documentaria, por otro lado, el instrumento utilizado fue el cuestionario y la ficha de observación, mediante los cuales, se obtuvo información de la muestra para obtener los resultados a través del estadístico SPSS (Paquete Estadístico Para Ciencias Sociales).

3.6. Población, muestra, muestreo.

3.6.1. Población.

Según Hernández (2010) define la población como “el conjunto de todos los casos que coincidan con una serie de descripciones, o en sí, la sucesión de unidades o principios de datos que forman un todo”.

La población o universo para la investigación estuvo representado por todo el personal de una empresa de repuestos con un total de 17 trabajadores, así como toda la documentación requerida;

siendo esto representado por los estados financieros que permitieron evaluar y controlar la gestión de inventarios, así como la rentabilidad de la empresa.

Figura 3.

Población de una empresa de repuestos.

COLABORADORES	POBLACIÓN
Gerente General	1
Contador	1
Administrador	1
Jefe de Compras	1
Jefe de Ventas	1
Almacenero	1
Colaboradores	11
Total de trabajadores	17

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 3, se muestra la población o colaboradores, los cuales están representados por 17 unidades de análisis de una empresa de repuestos.

3.6.2. Muestra.

Según Bernal (2016) “La muestra es la parte de la población que se selecciona, y del cual se obtiene la información para el desarrollo del presente estudio; la muestra fue seleccionada a través del muestreo no probabilístico dado que de manera intencional se ha trabajado con toda la población como muestra”

Para el presente estudio la muestra estuvo representada por los documentos contables que permitieron evaluar la gestión de inventarios como son: fichas documentarias, registro de inventario permanente valorizado, estados financieros de la empresa, libros contables, y los 17 trabajadores que conforman a la empresa de repuestos.

3.6.3. Muestreo.

En la investigación se utilizó el muestreo aleatorio simple, para la obtención de la información para los resultados.

3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

1. Encuesta
2. Observación documental
3. Cuestionario

3.8. Procedimiento de Recolección de Datos.

Para la elaboración de los datos, se tuvo que tener una fuente confiable que cumpla con las siguientes características fundamentales:

1. Elaboración de un instrumento válido y confiable como es el cuestionario. El instrumento (cuestionario) fue llenado manualmente, en el mismo centro de trabajo, con la población que consta de 17 trabajadores, sirvió para medir las variables sujetas a estudio, para ello se tuvo en cuenta la fiabilidad de Alfa de Cronbach. Cuando se logra esto, entonces se puede decir que la confiabilidad del instrumento es hasta el 95%. De igual manera, para dar mayor fiabilidad a los resultados obtenidos, se realizó la validación del instrumento de investigación a criterio o juicio de experto, por un metodólogo que certificó de manera objetiva y metodológica la validez y confiabilidad del instrumento de recolección de datos que en este caso es el cuestionario.
2. El instrumento fue confiable, ya que enfocó la realidad de los resultados, guardando coherencia.

Validez del contenido: Para la validez del instrumento se consultó a un experto; luego se aplicó el cuestionario a los trabajadores como prueba piloto y se verificó si está correctamente redactado, cabe mencionar que dicha validación del instrumento obtuvo validez y confiabilidad.

Se utilizó, asimismo, el Alfa de Cronbach, con el propósito de certificar la validez y confiabilidad del cuestionario, el cual debió ser redactado íntegramente por el autor del presente estudio; dicha información se ejecutó a través del software del Paquete Estadístico para SPSS), a continuación, los resultados:

Tabla 1.

Resumen del Procesamiento de los casos

Resumen del procesamiento de los casos		
Casos	N	%
Válidos	17	100,0
Excluidos	0	0
Total	17	100,0

Nota. Elaboración propia

Tabla 2.

Estadísticos de Fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,842	17

Nota. Elaboración propia SPSS 20

3.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.

Para el procesamiento de los datos del presente estudio de investigación, se utilizó de manera fundamental el Paquete Estadístico para Ciencias Sociales (SPSS v.20), el cual nos mostró a través de tablas y figuras los resultados a los que se llegó mediante la aplicación del instrumento de recolección de información como lo es el cuestionario, que son parte de los resultados de la tesis.

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS

4.1. Presentación de resultados

Los resultados para el presente trabajo de investigación, han sido elaborados en base al Paquete Estadístico para Ciencias Sociales SPSS. v20 y ejecutados a través de la muestra representativa de la población.

Algunas precisiones respecto a los resultados estadísticos obtenidos: referente al código, grupo etario y sexo de las unidades de análisis o entrevistados, la información de estos tres ítems sólo tiene carácter informativo, si bien es cierto no tiene un impacto o relevancia principal para el estudio; pero sí preciso que es necesaria y de segundo orden ya que es importante saber cuántas unidades de análisis o entrevistados se ha tenido en cuenta al momento de levantar la información, lo mismo ocurre para saber cuántos entrevistados varones o mujeres se ha tenido y los diversos grupos etarios también; información que se presenta y se podrá apreciar con objetividad en la tabla N° 5, 6y 7, en el estudio de investigación presentado.

Tabla 3.

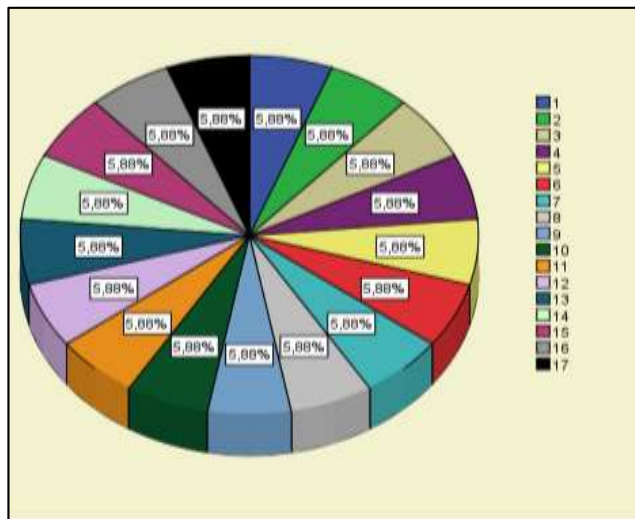
Código del encuestado

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	1	5,9	5,9	5,9
2	1	5,9	5,9	11,8
3	1	5,9	5,9	17,6
4	1	5,9	5,9	23,5
5	1	5,9	5,9	29,4
6	1	5,9	5,9	35,3
7	1	5,9	5,9	41,2
8	1	5,9	5,9	47,1
9	1	5,9	5,9	52,9
10	1	5,9	5,9	58,8
11	1	5,9	5,9	64,7
12	1	5,9	5,9	70,6
13	1	5,9	5,9	76,5
14	1	5,9	5,9	82,4
15	1	5,9	5,9	88,2
16	1	5,9	5,9	94,1
17	1	5,9	5,9	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia. SPSS v20

Figura 4.

Código de encuestado



Nota. Elaboración propia. SPSS v20

Se demuestra en la tabla 3 y figura 4 la representación del código del encuestado y las frecuencias de cada caso en un total de 5.9% de la muestra de la empresa de repuestos.

Tabla 4.

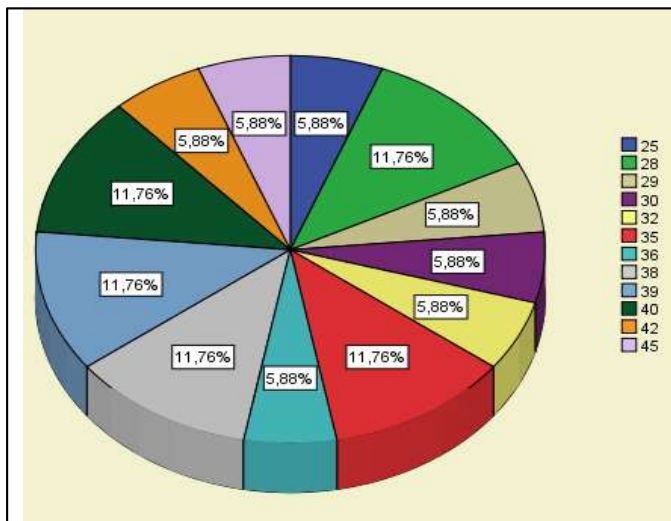
Edad del encuestado

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
25	1	5,9	5,9	5,9
28	2	11,8	11,8	17,6
29	1	5,9	5,9	23,5
30	1	5,9	5,9	29,4
32	1	5,9	5,9	35,3
35	2	11,8	11,8	47,1
36	1	5,9	5,9	52,9
38	2	11,8	11,8	64,7
39	2	11,8	11,8	76,5
40	2	11,8	11,8	88,2
42	1	5,9	5,9	94,1
45	1	5,9	5,9	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v20

Figura 5.

Código del encuestado según edad.



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

La tabla 4 y figura 5 representa la edad de las personas encuestadas, donde se puede ver lo siguiente: presenta una frecuencia de 2 unidades de análisis para el grupo etario de 28, 35,38, 39 y 40 con el porcentaje de 11,8%.

Tabla 5.

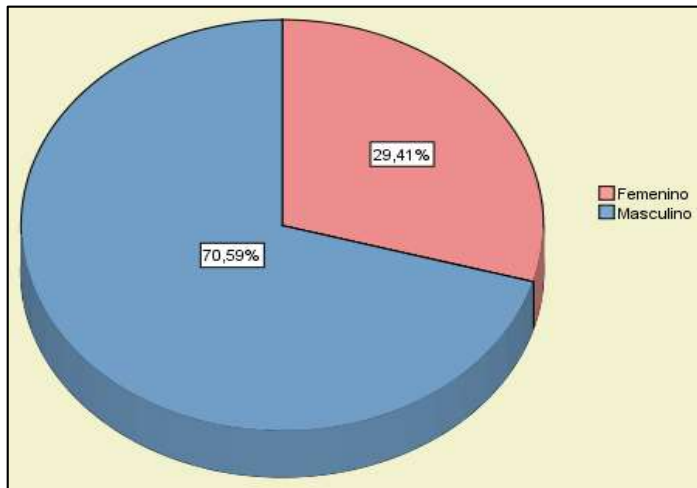
Genero del encuestado

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	5	29,4	29,4	29,4
Masculino	12	70,6	70,6	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 6.

Sexo del encuestado



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Se observa en la tabla 5 y figura 6 datos sobre el sexo de los encuestados que compone 12 encuestados de género masculino y 5 de género femenino, 17 en total, con un porcentaje de 100% de la empresa de repuestos.

Tabla 6.

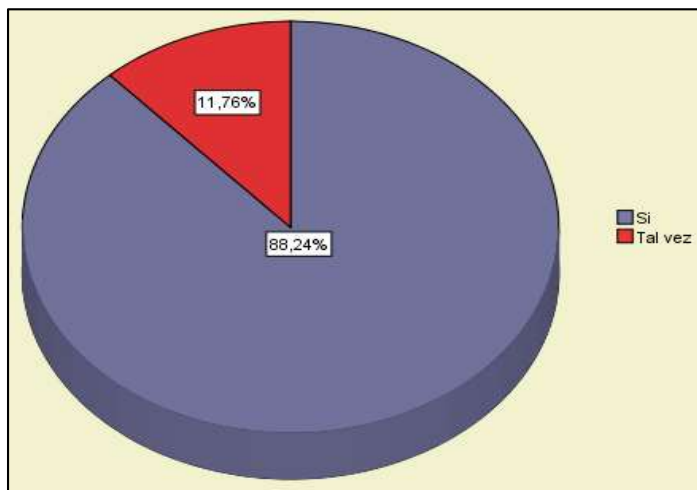
Incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	15	88,2	88,2	88,2
Tal vez	2	11,8	11,8	100,0
No	0	0	0	0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 7.

Incidencia de la gestión de inventarios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 88.24% (tabla 6 y figura 7) han respondido de forma positiva de que “Si” creen que exista la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa; en un segundo lugar, tenemos al 11.8% (2 encuestados) que respondieron con que “Tal vez” consideren importante, la incidencia con la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa de repuestos.

Tabla 7.

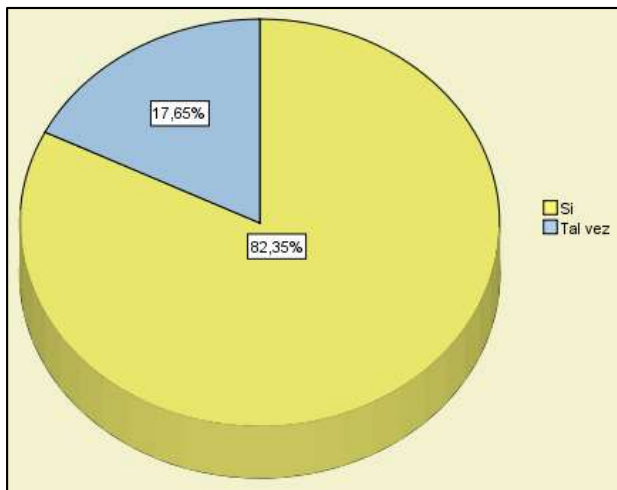
Sistema de inventario permanente sobre la adecuada gestión de inventarios

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	14	82,4	82,4	82,4
Tal vez	3	17,6	17,6	100,0
No	0	0	0	0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 8.

Sistema de inventario permanente sobre la adecuada gestión de inventarios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 82,35% respondieron (tabla 7 y figura 8) que “Si” consideran primordial el sistema de gestión de inventarios permanente; 17,6%, respondieron que “Tal vez” consideran importante la gestión de inventarios permanente.

Tabla 8.

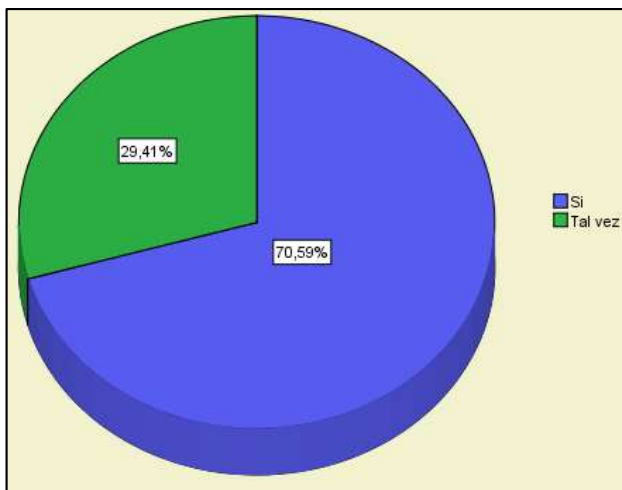
Incidencia de la periodicidad del sistema de inventarios.

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	12	70,6	70,6	70,6
Tal vez	5	29,4	29,4	100,0
No	0	0	0	0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 9.

Incidencia de la periodicidad del sistema de inventarios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Con un 70.59% (tabla 8 y figura 9), indicaron que “Si” no es recomendable la gestión de inventarios de manera periódica es necesario; así mismo, con un 29.4%, mencionan que “Tal vez” es necesario una gestión de inventarios de manera periódica.

Tabla 9.

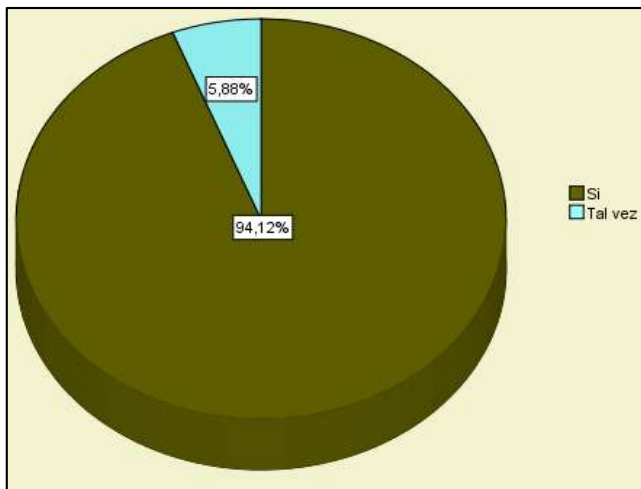
Método de valuación de inventarios de costo promedio ponderado vs. Estabilidad de precios

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	16	94,1	94,1	94,1
Tal vez	1	5,9	5,9	100,0
No	0	0	0	0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 10.

Método de valuación de inventarios de costo promedio ponderado vs. Estabilidad de precios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Los 16 trabajadores (94.12%) (tabla 9 y figura 10) respondieron que "Si" se debería de utilizar el método de costo promedio ponderado, y solo 1 trabajador respondió que "Tal vez" es necesario utilizar el método de valuación de inventarios como es el de costo promedio.

Tabla 10.

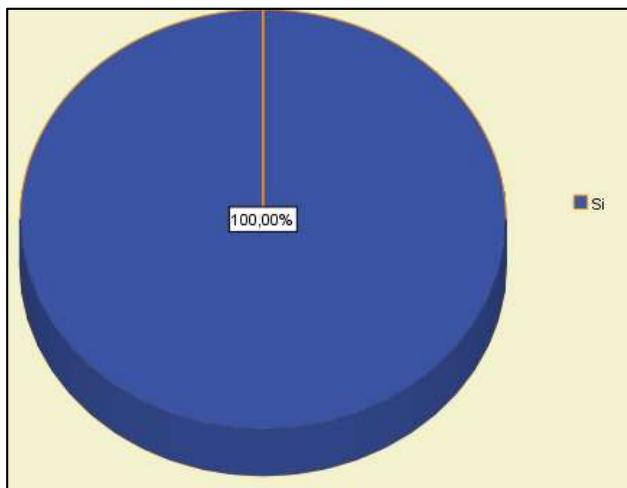
Método de valuación de inventarios PEPS sobre variación de costos

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 11.

Método de valuación de inventarios PEPS sobre variación de costos



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Con una totalidad del 100% (tabla 10 y figura 11), los 17 trabajadores respondieron que SI es recomendable la valuación del método del PEPS (primeras entradas primeras salidas) para la empresa de repuestos Arequipa 2020.

Tabla 11.

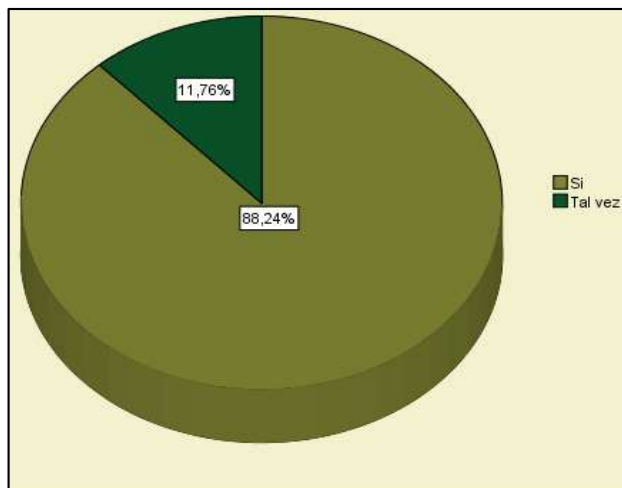
Consideración de productos de mayor rotación en la gestión de inventarios

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	15	88,2	88,2	88,2
Tal vez	2	11,8	11,8	100,0
No	0	0	0	0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 12.

Consideración de productos de mayor rotación en la gestión de inventarios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 88.24%, (tabla 11 y figura 12), respondieron que “Si” consideran importante que los productos de mayor rotación deberían de tenerlos en stock, y un 11.8% respondieron que no es importante tenerlos en stock.

Tabla 12.

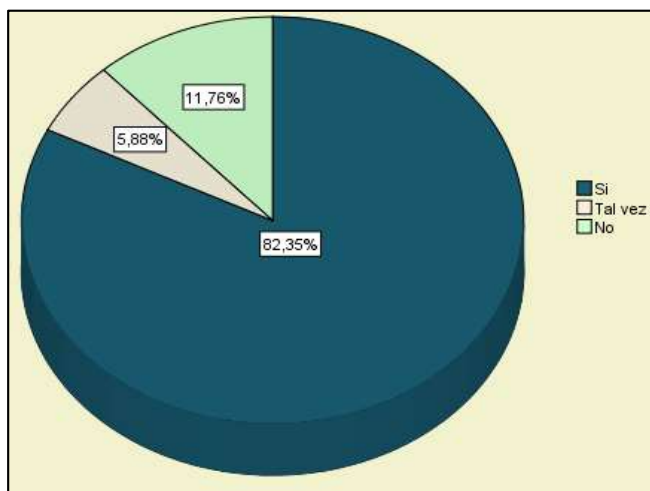
Incidencia del stock mínimo en la gestión de inventarios

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	14	82,4	82,4	82,4
Tal vez	1	5,9	5,9	88,2
No	2	11,8	11,8	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 13.

Incidencia del stock mínimo en la gestión de inventarios



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Un 82.35% (tabla 12 y figura 13) mencionaron que “SI” es necesario tener un stock mínimo, por otra parte 11.76% indicaron que “No” es necesario tener un stock mínimo, finalmente un 1 trabajador mencionó que “Tal vez” sea necesario el stock mínimo en la empresa de repuestos.

Tabla 13.

Utilización del indicador financiero ROA en la capacidad de ganancia

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 14.

Utilización del indicador financiero ROA en la capacidad de ganancia



Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 100% de los trabajadores respondieron que en la empresa de repuestos deben utilizar el indicador financiero del ROA para medir la rentabilidad (tabla 13 y figura 14).

Tabla 14.

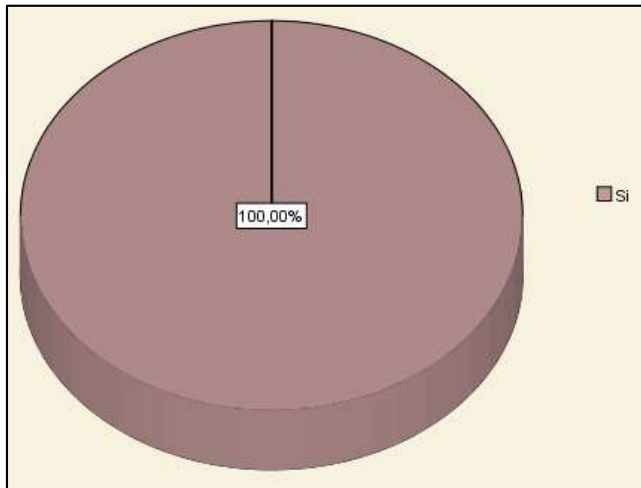
Utilización del indicador financiero ROE en la rentabilidad

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 15.

Utilización del indicador financiero ROE en rentabilidad



Nota. Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 100% de los trabajadores (tabla 14 y figura 15) de la empresa de repuestos indicaron que debe usarse el indicador financiero del ROE para medir la rentabilidad.

Tabla 15.

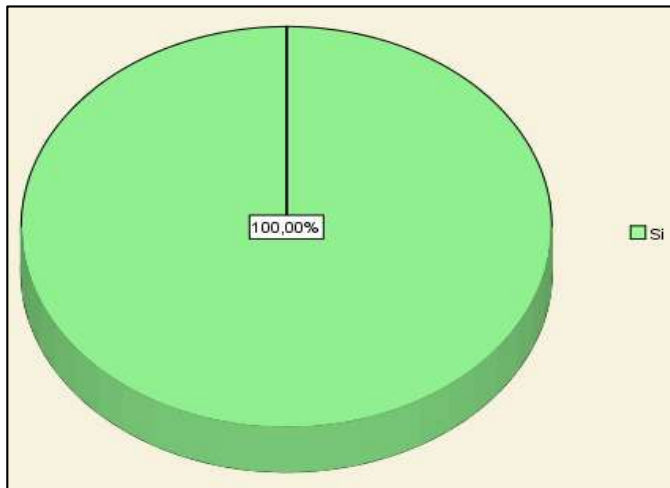
Margen de Utilidad Bruta vs. Toma de decisiones

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 16.

Margen de Utilidad Bruta vs. Toma de Decisiones



Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 100% de trabajadores respondieron (tabla 15, y figura 16) que el margen de utilidad bruta, se da como resultado entre los ingresos netos menos el costo de ventas, lo cual permite tomar decisiones para mejorar la rentabilidad de la empresa de repuestos.

Tabla 16.

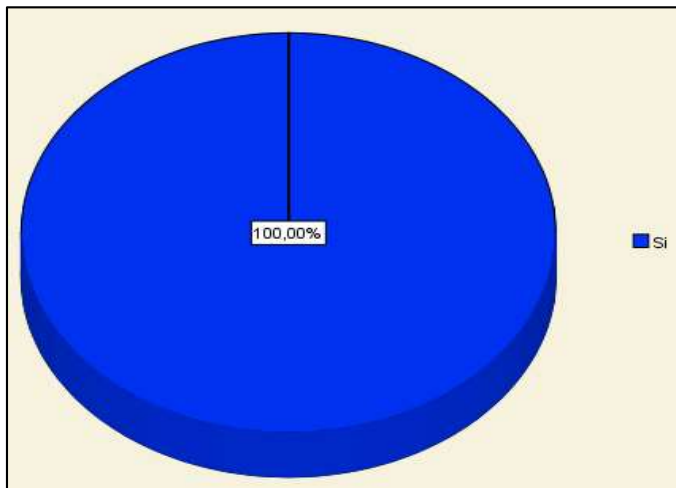
Utilidad operativa vs. Rentabilidad

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 17.

Utilidad operativa vs. Rentabilidad



Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 100% (tabla 16) de los trabajadores mencionaron que el margen de utilidad operativa, da como resultado la utilidad bruta menos los gastos de administración y de ventas, permitiendo con ello medir la rentabilidad en la empresa de repuestos.

Tabla 17.

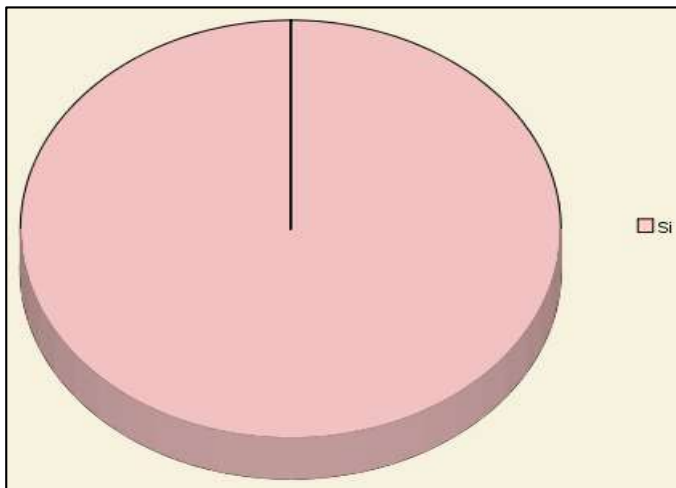
Margen de Utilidad Neta según planificación organizacional

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	17	100,0	100,0	100,0
Tal vez	0	0	0	0
No	0	0	0	0

Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

Figura 18.

Margen de la Utilidad Neta según planificación organizacional



Nota: Elaboración Propia. SPSS v. 20

El 100% de trabajadores consideraron que es importante que el margen de la utilidad neta, este acorde a lo planificado y establecido por la empresa de repuestos, a fin que este le permita invertir en el mercado (tabla 17 y figura 18).

4.2. Discusión

De acuerdo a la totalidad de trabajadores encuestados mediante la aplicación de un cuestionario, se puede apreciar que existen resultados que deben ser tomados en cuenta:

- a) Se demostró en la figura 4 la representación del código del encuestado y las frecuencias de cada caso en un total de 5.88% de la muestra de la empresa de repuestos.
- b) La tabla 5 y figura 6 representaron la totalidad del 100% de trabajadores, de los cuales, 12 personas fueron de género masculino y 5 de género femenino, haciendo un total de 17 personas que laboraron en la empresa de repuestos.
- c) Se estableció y de acuerdo a lo que manifiesta Calatayud (2015) con la Tesis titulada "Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) Enterprise Resource Planning en la empresa Moran Distribuciones S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015", concluye que para tener un mayor grado de dominio sobre la gestión de los inventarios. Existió una incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa de repuestos, según las afirmaciones de 15 trabajadores; y, por otro lado, 2 trabajadores indicaron que para ellos no incide la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa.
- d) El 82.35% (tabla 7 y figura 8) de trabajadores, equivalente a 14 personas, indicaron que la empresa de repuestos debe considerar un sistema de gestión permanente de tal manera que la información que requiera un miembro o cliente, sea brindada. Por otro lado 3 trabajadores de la empresa de repuestos indicaron que "tal vez" sea adecuado considerar el sistema de inventarios; Calla (2017) con la Tesis titulada "Efectos que ocasiona el planeamiento estratégico en la rentabilidad financiera contable y la gestión de intermediación laboral de las cooperativas de trabajo y fomento del empleo en la Región Arequipa, año 2016", quien afirma que la finalidad del planeamiento estratégico permite lograr una mayor eficacia en las operaciones como la correcta

- elaboración, formulación, presentación e interpretación de los Estados Financieros de las Cooperativas, en la toma de decisiones que conducen a un mayor posicionamiento empresarial.
- e) El 70.59% (tabla 8 y figura 9), 12 encuestados indicaron que no es recomendable que se dé una gestión de inventarios de manera periódica; así mismo, el 29.4%, 5 colaboradores mencionaron que “Tal vez” es necesario una gestión de inventarios de manera periódica, cogiendo la información de la NIC 2 no ordena de qué forma es que se tenga que llevar una gestión de inventarios, todo esto lo corrobora Álvarez (2009) con la Tesis titulada “Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, concluye que el crecimiento no planificado de las empresas trae consecuencias, tales como el incremento en gastos marginales, los cuales pueden ser aminorados de forma diligente, fundamentándose en una adecuada y acertada gestión diaria.
 - f) Un 94.12% (tabla 9 y figura 10), 16 trabajadores mencionaron que, para encontrar la estabilidad de los productos, la empresa tendría que contar con la valuación de costo promedio. En contraste, el 5.9%, 1 trabajador determinó que no es la valuación correcta que debería manejar la empresa para la adecuada gestión de inventarios; esto también lo manifiesta en el trabajo de investigación Jenny Dávila (2017) con la Tesis titulada “Gestión de Inventarios para la mejora de la Rentabilidad en la empresa Minnae E.I.R.L., Lima 2017”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, de la Universidad Cesar Vallejo, precisa que la gestión de inventario mejora la rentabilidad en la empresa MINNAE E.I.R.L., en donde el antes corresponde a una media de rendimiento de 9,5000 sobre la inversión en inventario de los meses de Abril, Mayo y Junio; mejorando a una media de rendimiento de 18,0933 sobre la inversión en inventario efectuado en los meses de Agosto, Setiembre y Octubre correspondientes a la implementación.
 - g) El 100% de trabajadores (tabla 10 y figura 11) de la empresa estuvieron de acuerdo en que se realice una valuación de primeras entradas primeras salidas (PEPS), según diferentes tipos de

valuación de inventarios que se cuenta nuestros encuestados nos dieron a conocer su mejor método de igual manera en los antecedentes propone Albuja y Zapata (2014) con la Tesis titulada: “Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. - Chiclayo 2014”, concluye que la actual gestión de los inventarios se presenta ineficazmente, lo que como solución se considera la implementación de diagrama de causa-efecto, para el análisis de las falencias en las cuales se ve inmersa la empresa.

- h) El 88.24% (tablas 11 y figura 12), 15 trabajadores consideraron que debe existir un stock máximo para aquellas mercancías que son rotativas y de mayor demanda, por otra parte 11.8%, 2 trabajadores consideraron que “tal vez” sea necesario un stock de mercaderías en la tesis de Pierri (2009) con la Tesis titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa de Metal Mecánica”, concluye que se presenta un carente control en el costo de inventarios para la materia prima, debiéndose fundamentarse a que dicho control es esencial y de vital importancia para generar rentabilidades unitarias; ahora bien, este ratio bien utilizado permite eficacia en términos de tiempos de despacho y producción, soportando inclusive extras en la línea de producción, lo que generó la implementación de stocks de seguridad. Esto conllevó orgánicamente a la mejora de recursos y materias primas, marcando con esto niveles de “re-order” y organizando de manera eficiente el área.
- i) 82.4% de trabajadores (tabla 12 y figura 13) también consideraron que debería existir un stock mínimo de todas sus mercaderías, ya que de esa forma los clientes tendrían la satisfacción de volver con seguridad. Sin embargo, 11.8% de trabajadores mencionaron que no es necesario contar con el stock mínimo de las mercaderías esto mismo concluye en su tesis, Gaspar (2018) con la Tesis titulada “El control interno en el almacén y la rentabilidad de la constructora e inmobiliaria la Pirámide E.I.R.L. año 2017”, concluye que una mejora en el control interno impacta positiva y económicamente, en la empresa Constructora e Inmobiliaria la Pirámide E.I.R.L., obteniendo una rentabilidad optima y favorable para la empresa. También al analizar

los ratios de rentabilidad, pudimos observar los indicadores financieros de solvencia y rentabilidad, los cuales no eran los más recomendables para la empresa.

- j) Se demostró que en la tesis de Pierrri (2009) con la Tesis titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa de Metal Mecánica”, para optar el título profesional de Ingeniero Industrial de la Universidad de San Carlos de Guatemala, concluye que se presenta un carente control en el costo de inventarios para la materia prima, debiéndose fundamentarse a que dicho control es esencial y de vital importancia para generar rentabilidades unitarias; en el indicador del ROA, existe relación entre el beneficio obtenido en un determinado período y los activos globales de una Empresa.
- k) El 100% de trabajadores (tabla 13 y figura 14) opinaron que el ROE es un indicador financiero exacto para medir la rentabilidad de la empresa. Según la fuente Gestión (2018) esta herramienta mide la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas; lo que enfatiza también Calla (2017) con la Tesis titulada “Efectos que ocasiona el planeamiento estratégico en la rentabilidad financiera contable y la gestión de intermediación laboral de las cooperativas de trabajo y fomento del empleo en la Región Arequipa, año 2016”, quien afirma que la finalidad del planeamiento estratégico permite lograr una mayor eficacia en las operaciones como la correcta elaboración, formulación, presentación e interpretación de los Estados Financieros de las Cooperativas, en la toma de decisiones que conducen a un mayor posicionamiento empresarial.
- l) Para la determinación del margen de utilidad, la fuente de (gerencie.com, 2016) señala una estructura de: (-) Devoluciones en ventas = Ventas netas; (-) Costo de venta = Utilidad bruta. De tal forma, el 100% (tabla 6 y figura 7) de acuerdo a la respuesta de los trabajadores respecto al tema indicado, la empresa tomará las decisiones correctas y oportunas como lo precisa Andrade (2011) con la Tesis titulada “La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones Eco hormigones” Cía. Ltda., en el año 2010”, concluye que actualmente la empresa

materia de estudio se encuentra ubicada estratégicamente en un lugar comercial, en donde es factible la venta y comercialización de sus productos; sin embargo, no todo se encuentra realizado y planificado como se requiere.

- m) El 100% de trabajadores (tabla 16 y figura 17) de la empresa indica que el margen de utilidad operativa, da como resultado la utilidad bruta, desconsiderando los gastos de administración y ventas, la cual mide la rentabilidad de la empresa de repuestos; además lo que indica Morales (2017) con la Tesis titulada “La gestión de Inventarios y su relación en la Rentabilidad de la Librería las Américas de la ciudad de Ambato”, concluye que la empresa no cuenta con un control de gestión de inventarios, lo cual ha conllevado que se amortice el capital, ya que existen productos de poca rotación, lo cual afecta a la inversión efectuada. Debido a que no es optimizado el sistema interno de comercialización, se ve afectada la rentabilidad económica y empresarial.
- n) El 100% (tabla 17 y figura 18), indicaron que se debe tener una planeación establecida para la empresa de repuestos, de tal manera que se podría evaluar el mercado de competencia. Lo que también plantea Calatayud (2015) con la Tesis titulada “Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) Enterprise Resource Planning en la empresa Moran Distribuciones S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015”, quien asevera que para tener un mayor grado de dominio sobre la gestión de los inventarios, se tiene que realizar mediante la planificación del sistema del E.R.P Enterprise Resource Planning, los cuales son integrados en su totalidad a las diversas áreas de la empresa; entre los principales, en el área de logística y en el área de contabilidad. Se evidenciaron amplias mejoras en los temas de procesos y la obtención de información en los resultados, por lo que también se refleja una mejora en los factores técnicos, demostrando ampliamente mejoras en el control y el manejo óptimo de los inventarios de la Empresa.

CONCLUSIONES

Primera: Se ha podido determinar, que la influencia que genera la gestión de inventarios en los procedimientos de registro de una empresa de repuestos, no se le ha dado la debida importancia a la gestión de los inventarios, al igual que diversos documentos que disponen para el control de la gestión de los inventarios en el almacén, están llevados de una manera desordenada; por lo que se debería dar una solución de manera inmediata. Es de vital importancia porque de esto dependerá el futuro exitoso y eficaz crecimiento empresarial, ya que una óptima gestión de inventarios origina una mejora los procedimientos de la empresa de repuestos.

Segunda: Mediante la encuesta realizada a los trabajadores de una empresa de repuestos, se llegó a la conclusión, que la totalidad de trabajadores recomendaron la realización de un seguimiento y control de los inventarios, a través del método de valuación PEPS (primeras entradas primeras salidas), considerando el rubro al cual se dedica, le favorece aplicar este método de valuación, ya que así podría tener una buena gestión de inventarios, y evitar mercancías que se puedan desecharse.

Tercera: En la empresa, los estados financieros muestran de manera objetiva la situación económica y financiera en un momento determinado, con el propósito que se tomen decisiones para la buena marcha económica y financiera; es así que, al no contar con gestión de inventarios, la empresa pierde el control del stock de sus almacenes y de hecho se encontró una variación en la situación financiera y económica, por no tener estados financieros reales.

Cuarta: Teniendo en cuenta la rentabilidad, que es el objetivo que se obtiene del costo-beneficio de una de repuestos, lo que se ha podido observar, que la Empresa al no contar con una buena

gestión de inventarios, también ha originado que estos factores determinan no conseguir y obtener la rentabilidad óptima, como objetivo empresarial de una Empresa de repuestos.

RECOMENDACIONES

Primera: La empresa debe disponer de documentos de seguimiento y control, asimismo debe mantener un orden, clasificación y ubicación en las góndolas del almacén, para lograr una óptima gestión de inventarios, de tal manera que la empresa de repuestos tenga un control sobre los registros en base a su mercadería; en relación a la salida e ingreso de cada producto, con dicho control y gestión de inventarios.

Segunda: Se recomienda utilizar el método del PEPS (primeras entradas primeras salidas), de manera que la empresa pueda tener la información exacta de sus mercaderías. Con dicho método de valuación, la empresa y el resto de integrantes tendría un manejo eficaz y eficiente, laborando de una manera ordenada para la empresa, así mismo, con dicha valuación también se daría un beneficio para los clientes de la empresa ya que, serían atendidos de una manera más rápida.

Tercera: La empresa al no contar con información útil relacionada a la situación económica y financiera del área de almacenes, así como, del control de inventarios y la variación de la información que contiene dichos estados; en cuanto a las mercaderías, se sugiere que la empresa disponga de un stock de mercadería para ser vendida y cuáles son las existencias que tienen mayor rotación para poder determinar el stock mínimo en los almacenes de la empresa.

Cuarta: Se recomienda basarse en la gestión de inventarios de manera oportuna y útil, para tener conocimiento exacto de la rentabilidad que se obtenga, así como, costos y gastos que la empresa realice. Al realizar la empresa sus gestiones de inventarios tendrían un orden sistematizado de lo que son sus mercaderías.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. PROCIENCIA Y CULTURA S.A.
- Actualidad Empresarial. (2017). *Nic 2. Actualidad Empresarial, revista de investigación y negocios*.
- Aguiar, I., Diaz, N. L., Hernández, M., Ruiz, V., Santana, D. J., & Verona, C. (2006). *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid: Delta, Publicaciones Universitarias.
- Albujar Aguilar, K., & Zapata Moya, W. (2014). *"Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C.- Chiclayo 2014"*. Chiclayo.
- Alvarez Tanaka, R. (2009). *Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo*. Lima.
- Andino, R. M. (2006). *Gestión de Inventarios y Compras*. MBA.
- Andrade Salinas, C. (2011). *"La Producción y la Rentabilidad de la Empresa de Contrucciones y Hormigones "ECOFORMIGONES" Cía. Ltda., en el año 2010"*. Ambato.
- Bueno Tuero, S. K. (2017). *"Propuesta de mejora en la gestión de inventarios del activo fijo para el incremento de recursos estrategicos del hospital"*. Arequipa.
- Calatayud Paco, M. (2015). *Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) en la empresa moran distribuciones S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015*. Arequipa.
- Calderón Pacheco, A. (2014). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacen de insumos en una empresa de consumo masivo*. Lima.
- Calla Caceres, M. (2017). *Efectos que ocasiona el planteamiento estrategico en la rentabilidad financiera contable y la gestión de intermediación laboral de las cooperativas de trabajo y fomento del empleo en la región Arequipa, año 2016*. Arequipa.
- Carreño Solis , A. (2017). *Cadena de Suministro y Logística*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.
- Cordero Aguilar, E. (2014). *Propuesta de un Manual de Procedimiento para mejorar el Control Interno en el área operativa financiera de la Cooperativa Alfonso Jaramillo León "Caja"*. Ecuador.

Davila Regalado, J. (2017). *Gestión de Inventarios para la mejora de la Rentabilidad en la empresa Minnae E.I.R.L., Lima 2017.* Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/12141>

Definición. (2020). *Definición de terminos.* Definición.de.

Economipedia. (2019). *Conceptos.* Lima: <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>.

Española, R. A. (2018). Real Academia Española .

Faga, H., & Ramos Mejia, M. (2006). *Cómo conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables.* Buenos Aires: Granica S.A.

Flores, J. (2014). *Manual práctico de estados financieros.* Lima: Instituto Pacífico.

Gaspar Ortiz, G. (2018). *El control interno en el almacén y la rentabilidad de la constructora e inmobiliaria la pirámide de E.I.R.L. año 2017.* Huánuco.

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación.* Mexico: Interamericana Editores S.A.

Ley Nro. 29518. (s.f.). Ley que establece medidas para promover la formalización del transporte público interprovincial de pasajeros y de carga.

Lizcano Álvarez , J. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica de Analisis y Evaluacion.* Madrid: Cámaras de Comercio.

Loja Guarango, J. (2015). *"Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe Cía. Ltda."*. Ecuador.

Meana Coalla , P. (2017). *Gestión de Inventarios.* Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.

Medina, M., & Ramirez, G. (2014). *"Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013"*. Trujillo.

Morales, G. (2017). *La gestión de Inventarios y su relación en la Rentabilidad de la librería las Americas de la ciudad de Ambato.* Ecuador.

Norma Internacional de Contabilidad 2. (2017). *Norma Internacional de Contabilidad 2.* Lima.

Palomino Ampuero, A. P. (2016). *Propuesta de implementación del sistema de gestión de seguridad en la empresa minera J&A Puglisevich basado en la Ley N° 29783 Y D.S. 055-2010-EM.* Arequipa-Perú: Universidad Católica San Pablo.

Parada, Ó. (2009). Un enfoque multicriterio para la mtoma de decisiones en la gestion de inventarios. 172.

- Párraga Condezo, J. (2011). Investigación, análisis y propuestas de políticas de planeamiento y control de inventario para el Sector Comercial de Productos Siderúrgicos. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/1005/PARRAGA_CONDEZO_JOSE_CONTROL_INVENTARIOS_PRODUCTOS_SIDERURGICOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pierri Gordillo, V. K. (2009). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios, para una empresa de metal mecánica. Guatemala.
- RAE. (2020). *Diccionario de la lengua española*. Española: <https://dle.rae.es/desabastecimiento>.
- Ríos Sánchez, K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima metropolitana, 2012-2013*. Lima.
- Rueda, J. C. (2015). Mejoramiento de los procesos de gestión de inventarios, almacenamiento y planeación de requerimiento de materias primas, para la empresa Calzado Tiger y Pathfinder, con base en el software erp accasoft. Bucaramanga, San Francisco Santander, Colombia.
- Sánchez Ballesta, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*.
- significados. (2020). *Significados*. <https://www.significados.com/control/>.
- SUNAT. (2017). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración tributaria*. Arequipa.
- Supo Purizaca, F. (2016). "Mejora del sistema de Gestión de abastecimiento y stock de una empresa constructora, 2016". arequipa.
- Vera Castro, J. (2016). "Aplicación del sistema costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, nexpol S.A.C". Lima.
- Vergara Chorres, C. (2014). *Capacitación y rentabilidad de las MYPE comerciales rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012*. Piura.
- Zabaleta Revilla, E. (2018). "Responsabilidad social empresarial y rentabilidad en empresas del sector Metalmeccánica, distrito San Martín de Porres, 2017". Lima.
- Zapata Cortes, J. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín: Centro Editorial Esumer.

ANEXOS

Anexo 1.

Matriz de consistencia

Tabla 18.

Matriz de consistencia

INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE REPUESTOS, AREQUIPA 2020					
Problemas de Investigación	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones e indicadores	Metodología
<p>Problema General: ¿Cómo incide la gestión de inventarios en la rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020?</p>	<p>Objetivo General: Demostrar la incidencia que tiene la gestión de Inventarios en la Rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020</p>	<p>Hipótesis general: Es probable que mediante una óptima gestión de inventarios mejore la rentabilidad de una empresa de repuestos, Arequipa 2020.</p>	<p>Variable Independiente: Gestión de Inventario</p>	<p>SISTEMA DE INVENTARIO Sistema de inventario perpetuo Sistema de inventario periódico</p> <p>MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIO. Costo Promedio PEPS</p> <p>PLANIFICACIÓN DE INVENTARIOS Stock Máximo Stock Mínimo</p>	<p>Tipo de Investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: Correlacional</p> <p>Método de Investigación: Analítico</p> <p>Diseño de Investigación: No experimental – transversal o transeccional</p> <p>Población: 17 trabajadores de análisis de la Empresa de repuestos.</p> <p>Muestra: Está conformado por los 17 trabajadores de la empresa materia de estudio. Asimismo se tendrá en cuenta el muestreo: no probabilístico.</p> <p>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos: Técnica: Encuesta y Observación documental Instrumento: Cuestionario, Ficha de observación.</p> <p>Técnicas de Procesamiento de Datos: Mediante el paquete estadístico de Ciencias Sociales – SPSS 20.</p>
<p>Problemas Específicos: - ¿Cómo incide la gestión de los inventarios en los procedimientos de registro en una empresa de repuestos? - ¿Qué método de valuación de inventario utiliza la empresa de repuestos para una adecuada gestión de inventarios? - ¿Cuál es la situación económica y financiera que presenta una empresa de repuestos y su relación con el stock de inventario? - ¿Cuál es el costo/ beneficio de la aplicación de la gestión inventarios para lograr una óptima rentabilidad en la empresa de repuestos?</p>	<p>Objetivos Específicos: - Determinar la influencia que genera la gestión de inventarios en los procedimientos de registro en una empresa de repuestos. - Definir el método de valuación de inventarios que utiliza la empresa de repuestos para una adecuada gestión de inventarios. - Evaluar la situación económica y financiera que presenta una empresa de repuestos y su relación con el stock de inventario. - Identificar el costo/beneficio de la aplicación de la gestión de inventarios para lograr una óptima rentabilidad en la empresa de repuestos.</p>	<p>Hipótesis Específicas: - La gestión de inventarios coadyuva a mejorar los procedimientos de registro en una empresa de repuestos. - El método de valuación de inventario que utiliza la empresa de repuestos coadyuva a la gestión de inventarios. - La Rentabilidad de una empresa de repuestos tiene implicancia con el stock de inventario. - La finalidad del costo/ beneficio de la gestión inventarios es lograr una óptima rentabilidad en una empresa de repuestos.</p>	<p>Variable Dependiente: Rentabilidad</p>	<p>RATIOS DE RENTABILIDAD Rentabilidad del Activo (ROA) Rendimiento del capital (ROE) Margen de la utilidad bruta Margen de la utilidad operativa Margen de la utilidad neta</p>	<p>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos: Técnica: Encuesta y Observación documental Instrumento: Cuestionario, Ficha de observación.</p> <p>Técnicas de Procesamiento de Datos: Mediante el paquete estadístico de Ciencias Sociales – SPSS 20.</p>

Nota: Elaboración propia

Anexo 2.

Cuestionario de gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa de repuestos

Buenos días, mi nombre es ANALID KARINA CCAPIRA QUISPE, soy Bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Alas Peruanas (UAP), de Arequipa. Estoy realizando esta encuesta con la finalidad de conocer de Usted; "INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE REPUESTOS, AREQUIPA 2020"; al respecto le solicito su colaboración, proporcionándome los datos que requiero a través del presente. Le pido que con toda libertad y sobre todo con mucha sinceridad responda a todas y cada una de las preguntas según corresponda.

NOMBRE DEL ENCUESTADO (Opcional).....

EDAD: Años

GÉNERO: (M) (F)

PARA CADA PREGUNTA MARQUE CON UNA ASPA, SEGÚN SU ELECCIÓN

1. ¿Cree usted que tenga incidencia la gestión de inventarios en la rentabilidad de una empresa de repuestos?
Si Tal vez No
2. ¿A su criterio, para una adecuada gestión de inventarios se debe considerar el sistema de inventarios perpetuo, para proporcionar información oportuna para la empresa?
Si Tal vez No
3. ¿Considera usted que, el sistema de inventario periódico es poco recomendable para una adecuada gestión de inventarios, porque no permite obtener información actualizada para la empresa?

Si Tal vez No

4. ¿Considera que utilizar el método de valuación de inventarios de costo promedio ponderado, brinda una estandarización de los costos, genera una estabilidad de precios en la empresa de repuestos?

Si Tal vez No

5. ¿Según su apreciación, el método de valuación de inventarios PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas) no es recomendable para las empresas, porque este incide en la variación de los costos en la empresa de repuestos?

Si Tal vez No

6. ¿A su parecer, el stock máximo se debe considerar a aquellos productos de mayor rotación para una óptima planificación y gestión de inventarios?

Si Tal vez No

7. ¿Según su percepción, el stock mínimo es necesario para no incurrir en desabastecimiento de repuestos en la gestión de inventarios en la empresa?

Si Tal vez No

8. ¿Considera importante que, para medir la capacidad de ganancia de la empresa de repuestos, se deba utilizar el indicador financiero ROA (Rentabilidad de Activo)?

Si Tal vez No

9. ¿Considera Usted, que para medir la rentabilidad obtenida en la empresa sobre sus fondos propios se utilice el indicador financiero ROE (Rendimiento de Capital)?

Si Tal vez No

10. ¿Considera importante que el ratio de margen de utilidad bruta el cual es obtenido al término de año es la más óptima o favorable en la rentabilidad de la empresa de repuestos?

Si Tal vez No

11. ¿A su criterio, la rentabilidad se optimiza a través del ratio de margen de utilidad operativa permite cubrir los gastos relacionados a las operaciones de la empresa de repuestos?

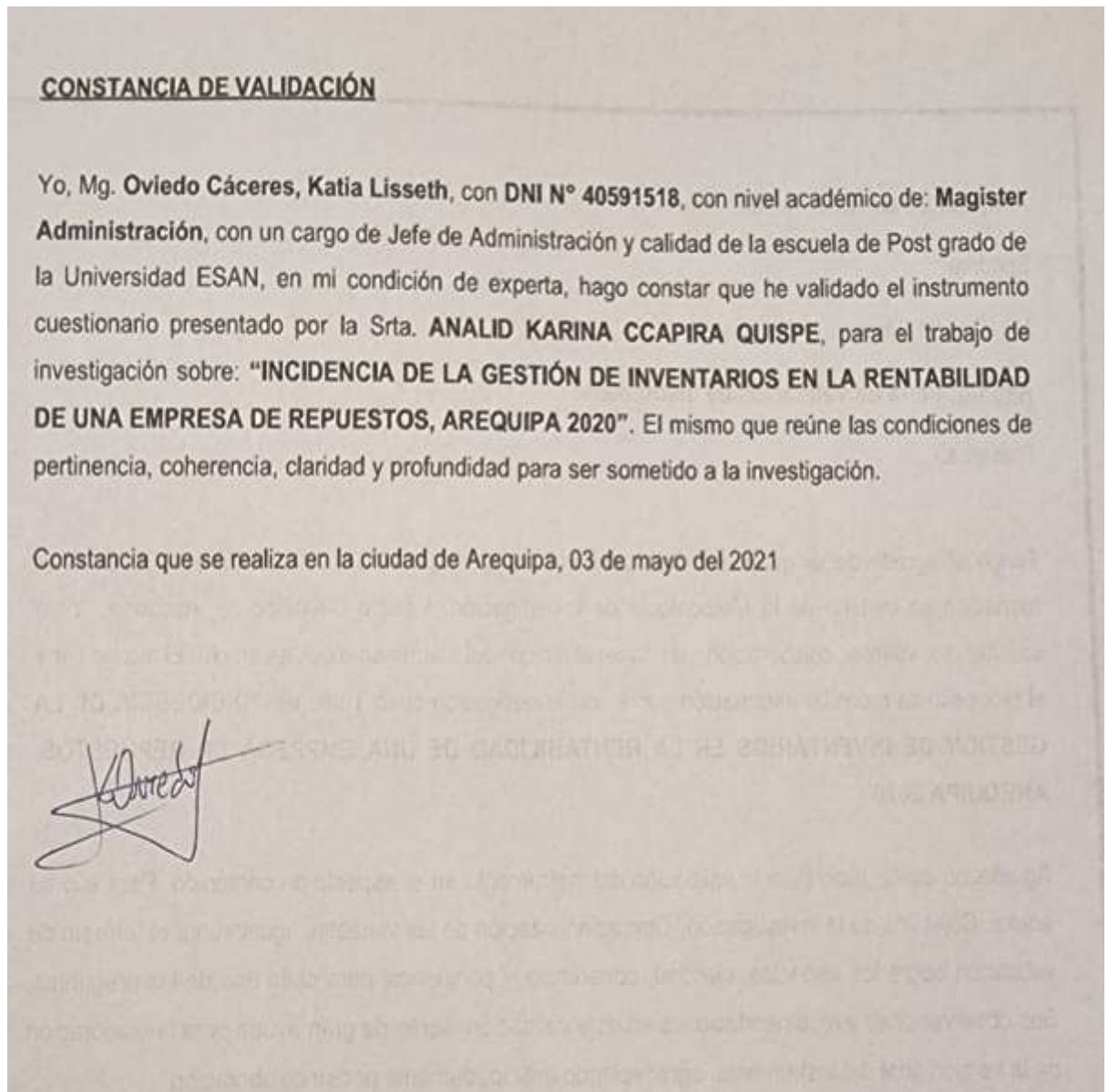
Si Tal vez No

12. ¿Es importante que el margen de la utilidad neta para determinar la rentabilidad de la empresa de repuestos este acorde de lo planificado y establecido por la empresa, a fin que este le permita invertir y posicionarse en el mercado?

Si Tal vez No

Anexo 3.

Validación de instrumento



Arequipa, 03 de mayo de 2021

Señorita:

Mg. Oviedo Cáceres, Katia Lisseth

Asunto: Carta de Validación de instrumento

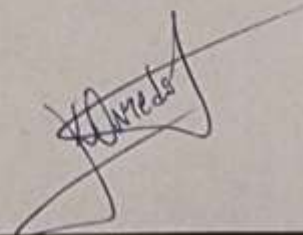
Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, para solicitarle tenga a bien y motivado a su reconocida formación en materia de la Metodología de Investigación, Método Científico y Auditoría, para solicitar su valiosa colaboración, en la evaluación del instrumento que se anexa. El mismo tiene el propósito de recopilar información sobre una investigación cuyo Título es: **"INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE REPUESTOS, AREQUIPA 2020"**

Agradezco emitir juicio para la validación del instrumento en el aspecto de contenido. Para ello se anexa: Objetivos de la investigación, Operacionalización de las variables, igualmente el formato de validación sobre los aspectos, claridad, coherencia y pertinencia para cada una de las preguntas, Sus observaciones y recomendaciones en esta validación, serán de gran ayuda para la elaboración de la versión final del instrumento, agradeciendo anticipadamente por su colaboración.

Atentamente;

CCAPIRA QUISPE ANALID KARINA



FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres: Mg. Oviedo Cáceres, Katia Lisseth
 1.2. Cargo e institución donde labora: Jefe de Administración y calidad de la escuela de Post grado de la Universidad ESAN
 1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Cuestionario
 1.4. Autor(a) de Instrumento: Ccapira Quispe Analid Karina

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	INACEPTABLE					MINIMAMENTE ACEPTABLE			ACEPTABLE				
		40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje comprensible.												X	
2. OBJETIVIDAD	Está adecuado a las leyes y principios científicos.													X
3. ACTUALIDAD	Está adecuado a los objetivos y las necesidades reales de la investigación.												X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.												X	
5. SUFICIENCIA	Toma en cuenta los aspectos metodológicos esenciales													X
6. INTENCIONALIDAD	Está adecuado para valorar las categorías.												X	
7. CONSISTENCIA	Se respalda en fundamentos técnicos y/o científicos.												X	
8. COHERENCIA	Existe coherencia entre los problemas, objetivos, supuestos jurídicos												X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde una metodología y diseño aplicados para lograr verificar los supuestos.												X	
10. PERTINENCIA	El instrumento muestra la relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al Método Científico.													X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El Instrumento cumple con los Requisitos para su aplicación
- El Instrumento no cumple con Los requisitos para su aplicación

SI

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

98%

Arequipa, 03 de mayo del 2021.



 Mg. Oviedo Cáceres, Katia Lisseth
 DNI 40591518

Anexo 4.

Ficha SUNEDU



CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Jefe de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra previamente inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos	OVIEDO CACERES
Nombres	KATIA LISSETH
Tipo de Documento de Identidad	DNI
Numero de Documento de Identidad	40591518

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre	UNIVERSIDAD ESAN
Rector	JORGE TALAVERA TRAVERSO
Secretaria General	ANA MARIA VILLANUEVA
Jefe De Admision Y Registro	PATRICIA REVEGGINO SOSA

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico	MAESTRO
Denominación	MAGISTER EN ADMINISTRACION
Fecha de Expedición	04/12/2008
Resolución/Acta	096-16/2008
Diploma	A0093443

Lugar y fecha de emisión de la presente constancia:
Santiago de Surco, 17 de Setiembre de 2021



JESSICA MARTHA ROJAS BARRUETA
JEFA

Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria - Sunedu

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde Internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 – Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.

Anexo 5.

Propuesta

PRINCIPIOS PROPUESTOS PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

INCIDENCIAS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE REPUESTOS

Misión Propuesta

Ser la Empresa de Repuestos, orientada hacia el Cliente que buscan suministros, respondiendo a las necesidades de nuestro entorno, con elevados niveles de calidad, confiabilidad y disponibilidad de repuestos a su alcance, siendo así el centro de las mejores atenciones para nuestros clientes y socios trabajadores.

Visión Propuesta

Nuestra visión es ser reconocidos por los clientes y empresas usuarias de repuestos como los mejores triunfando en el ambiente comercial, así como liderar la venta y provisión de bienes que permitan la mejora en la calidad de vida de nuestros clientes

Figura 19.

Pirámide de liderazgo



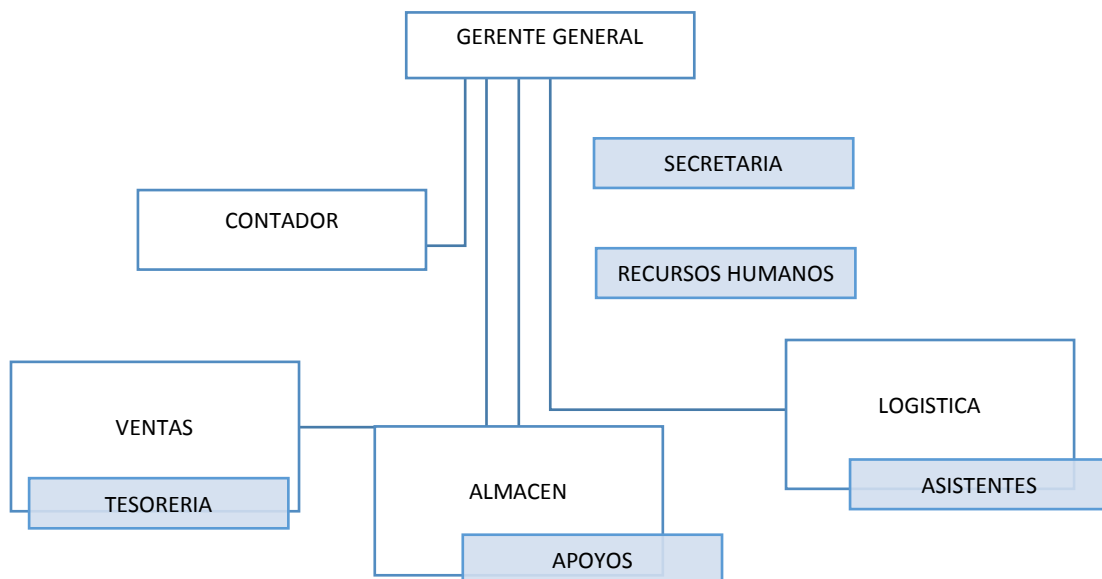
Nota: Elaboración propia

- Para generar más y mejores atenciones, en beneficio de nuestros clientes debemos comprender estratégicamente las necesidades y metas de nuestros usuarios.
- Para mejorar nuestra eficiencia debemos lograr mayor calidad en nuestros productos.
- Incrementar la rentabilidad a través del crecimiento progresivo de ventas.
- Lograr el aumento de Nuevos clientes y fortalecer el vínculo comercial con los antiguos.
- Reorganización estructural de nuestros almacenes.

Organigrama Propuesto

Figura 20.

Organigrama



Nota: Elaboración propia

Manual de Funciones Principales

El manual de Organización y Funciones se ha diseñado y adecuado de tal manera que cada trabajador desempeñe sus labores eficaz y eficientemente:

- Gerente General:

Es el ejecutivo de más alto nivel de la empresa. Entre sus objetivos es la de realizar una gestión eficiente de la empresa y cumple las siguientes funciones:

- Aprobar el plan estratégico y presupuesto de la empresa.
- Respetar y hacer respetar las líneas de autoridad señaladas en la estructura de la empresa.
- Organizar, dirigir, y controlar la marcha de la empresa de acuerdo a los estatutos. Aceptar, girar, descontar letras, cheques, abrir o cancelar cuentas corrientes.
- Formular y establecer los objetivos metas, y políticas de la empresa.
- Colaborar directamente con el departamento de contabilidad.
- Planificar las diferentes actividades a realizar dentro de la empresa.

- Contador:

- Controlar los gastos pagados por anticipado.
- Registrar facturas de compras y de gastos.
- Controlar el movimiento económico y financiero de la empresa.
- Contador Es quien se encarga de informar a la Gerencia General de la posición económica y financiera de la empresa mediante los Estados Financieros. Entre sus principales funciones tenemos:
- Elaborar los Estados Financieros.
- Elaborar los cierres mensuales, efectuar los cierres de anuales.

- Área de Recursos Humanos:

- Realizar la planilla de empleados, gratificación, liquidación. Realizar la liquidación de beneficios sociales. Realizar la Declaración jurada de pago de impuestos.
- Dirección, supervisión y control del personal.
- Seleccionar al personal requerido.

- Asistente de Tesorería:

- Recepción documentaria
- Solicitud de autorizaciones para contabilización y pago de facturas.
- Contabilización de facturas proveedores.
- Emisión de cheques y generación de Boucher de pago a proveedores

- Empleados (ventas, logística)

Personas encargadas de realizar los servicios, garantizando a los clientes una buena atención y logrando la idealización de los mismos. Entre sus funciones se encuentran:

- Cumplir con las metas establecidas por sus jefes inmediatos.
- Cumplir con las órdenes y tareas que se le designen.
- Ofrecer a los clientes la variedad de los servicios a prestar.
- Informar adecuadamente de que trata el servicio a brindar.
- Usar correctamente el uniforme.

- Área de almacén

Persona encargada del control y gestión de nuestros inventarios:

- Encargados del control y expedición de nuestras mercaderías.
- Encargados de la recepción de las mercaderías que ingresan a nuestros almacenes.
- Resguarda y custodia las mercaderías de nuestros almacenes.

Diagnostico Situacional

➤ **Análisis del Entorno Interno**

El presente análisis permitirá investigar el entorno interno de la empresa de repuestos; cuyo fin es desarrollar estrategias para una gestión de inventario con las que se pueda determinar las fortalezas y fortalecer las debilidades de la empresa.

A continuación, se analizan las capacidades dentro del entorno interno: administrativa, contabilidad, recursos humanos, logística y almacenes de trabajo y fomento del empleo.

➤ **Capacidad Administrativa**

La empresa de repuestos no cuenta con una planificación apropiada, debido a que no se han establecido claramente sus objetivos; el personal no tiene bien definido al 100% las políticas de ventas y gestión de inventarios, y procedimientos de la empresa, no están documentados, no son conocidos ni aplicados por el personal; por lo tanto, el personal no tiene claro el objetivo que se desea alcanzar con las labores que realizan.

La empresa cuenta con una organización informal en base a su gestión de inventarios; no tiene documentado su organigrama estructural, procedimientos. Con relación

al espacio físico se observa que no hay una buena distribución de las oficinas, permitiendo que los empleados no cuenten con la comodidad y tecnología e innovación necesarias para su desenvolvimiento.

El Gerente General tiene experiencia en el sector, constituyendo una fortaleza en lo que se refiere a competitividad; ya que su experiencia permiten guiar el trabajo de los empleados y desarrollar las estrategias más adecuadas para atender a los clientes; sin embargo no cuenta con las herramientas administrativas para dirigir los esfuerzos organizacionales hacia una meta establecida; en la empresa no están determinadas ni documentadas las directrices a seguir, ni se han establecido las obligaciones y responsabilidades con sus respectivas relaciones.

➤ **Capacidad contable**

La capacidad contable de la empresa está sujeta a la captación de nuevos clientes empresas usuarias; lo cual hace que la fluidez económica sea a veces variada por el tipo de ingreso de mercaderías, de tal manera que cuenta con ingresos variados.

La empresa posee altos niveles de variación de mercaderías es de 82% y es mayor en los kardex, sin embargo, su crecimiento es significativo teniendo en cuenta que la rentabilidad se ve afectada. Nuestras ventas muestran una rentabilidad

Un factor que afecta a la empresa es la falta de gestión de inventarios, y la incidencia en la rentabilidad de la empresa el flujo de ingresos de la empresa es muy irregular por lo tanto estos son distribuidos de acuerdo van ingresando.

Con relación a los estados financieros se puede decir que estos demuestran que el nivel

De ingresos ha permitido a la empresa mantener el giro del negocio, pero sin un crecimiento o estabilidad apropiados; estaría tomando una situación económica totalmente delicada.

➤ **Capacidad de Recursos Humanos**

Para la empresa; el recurso humano constituye el factor interno más importante; por esta razón la empresa deberá impulsar a sus trabajadores para que se capaciten y desarrollen constantemente la labor adecuada. En la actualidad la empresa de repuestos no cuenta con programas de capacitación, y el tipo de personas son: egresados de la secundaria, bachilleres, técnicos, profesionales que han ganado experiencia en el medio gracias al trabajo unido, y que a pesar de que la empresa no cuenta con una planificación formal, los empleados conocen los valores de la empresa; así como las oportunidades que ésta les brinda.

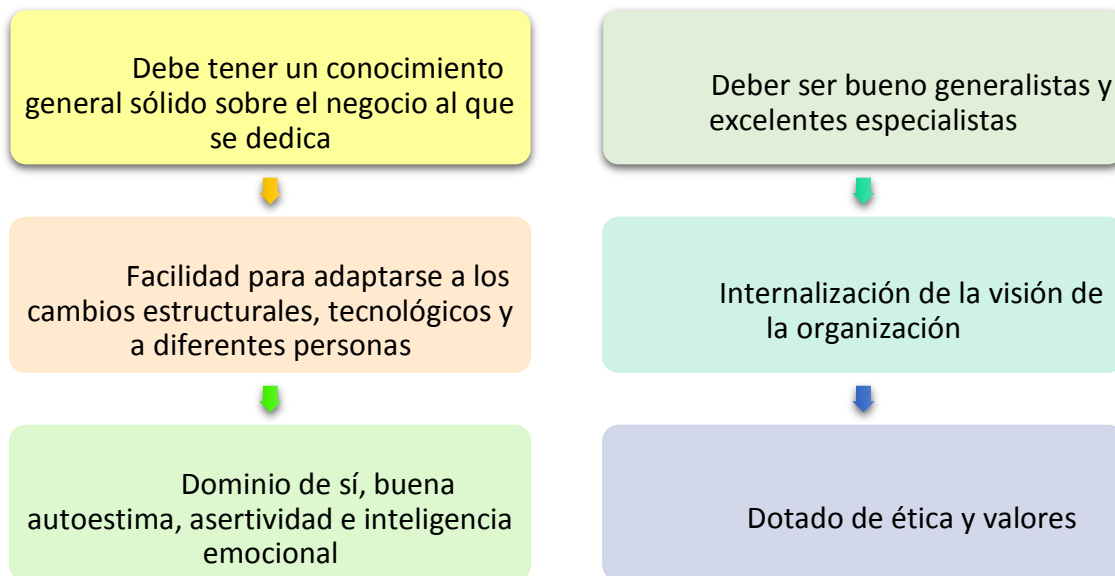
➤ **Capacidad Tecnológica**

La Cooperativa no cuenta con tecnología de última generación, solo el puesto de la contadora presenta instalada una computadora con el software Contasis Profesional V.15. (No teniendo la disponibilidad al alcance el personal de asistencia contable) y no cuenta con software para la gestión de inventarios.

El trabajador del futuro debe reunir algunas características básicas entre las cuales estarían:

Figura 21.

Características del trabajador



Nota: Elaboración propia

Factores Tecnológicos

- **Uso de la tecnología**

La evolución en el mercado comercial constituye cambios propiciados la demanda comercial. Por un lado, emergen nuevos empleos y perfiles profesionales que requieren el dominio de estas tecnologías. Por otro lado, surge un nuevo modelo de búsqueda de empleo: la Red actúa de elemento intermediario entre ofertantes y demandantes. Por ser tan imprescindible el uso de tecnologías en software para el adecuado manejo de gestión de inventarios y con mayor razón si son numerosos repuestos de distintas dimensiones.

- **Marketing**

La oferta más amplia y variada de repuestos ha generado consumidores más exigentes, el cambio repentino de las nuevas tecnologías ha motivado cambios en los comportamientos de

consumo. Además, las redes sociales permiten difundir y consolidar marcas productos y servicios gratis o a precios al alcance de todos los bolsillos. Vivimos un momento de mucho optimismo para el marketing y la innovación. Tenemos excelentes herramientas y cada vez más datos para conocer a profundidad a los clientes.

- **Ubicación estratégica de la empresa**

La empresa de repuestos presenta una excelente ubicación por encontrarse próximo a ciertos clientes y de fácil concentración para los trabajadores.

- **Inclusión de evaluación de competencia por competidores afectando la participación en el mercado nacional**

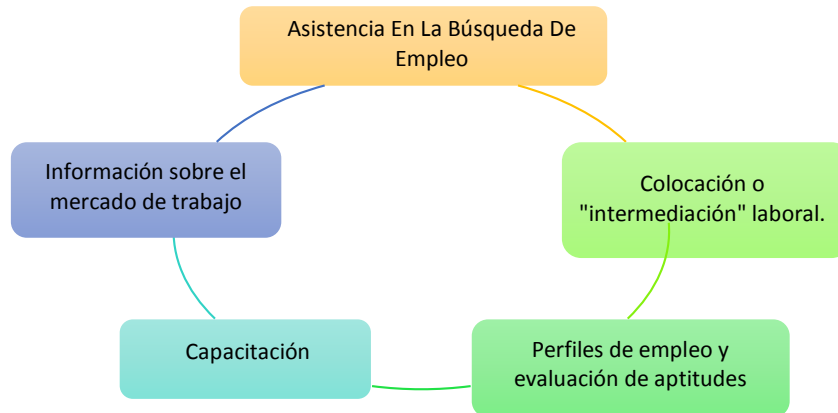
Comprende la aplicación de pruebas específicas y entrevistas personalizadas que ayudan a medir las competencias claves y las más exigidas en los procesos de selección para ejecutivos y profesionales, que buscan adecuar su desempeño al de las competencias exigidas por las organizaciones. Las empresas en la actualidad están más concientizadas del valor que debe aportar una persona a su puesto, (Los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes y motivaciones para que puedan impactar en la mejora de los resultados de la empresa); sin embargo, la pregunta que nos hacemos, es: ¿Si tenemos productos con qué competir en el mercado, tenemos trabajadores competentes? Esta es la motivación principal de porque las empresas no quieren equivocarse a la hora de elegir a su personal, y adoptan la gestión del talento humano por competencias, que en última instancia lo que busca es desarrollar en los trabajadores los comportamientos de alto desempeño que garanticen el éxito en la realización de la tarea que la tienen asignada.

- **Competencias y Gama de servicios que ofrecen las empresas que dotan personal**

Se ha establecido un conjunto de servicios "básicos" que se encuentra en cualquier servicio de esa naturaleza, son los siguientes:

Figura 22.

Fuerzas de Porter



Nota. Elaboración Propia

Factores Competitivos de Fuerzas de Porter

➤ Entrada de nuevos competidores potenciales

En estos tiempos modernos la creación de nuevas empresas que tengan como rubro la intermediación laboral, es un tema que está regulado fundamentalmente por el mercado laboral, ya que en la medida tenga necesidad el indicado mercado de contratar trabajadores bajo esta modalidad; entonces la oferta de nuevas empresas será como una invitación a la creación de empresas bajo este sistema laboral. En el contexto nacional tienen una limitación, ya que existen los grandes capitales posicionados con muchos años de experiencia y conocidas en el medio nacional, pero a la empresa no le afecta en niveles mayores, porque esta cuenta con una cartera de clientes que confía en el servicio y producto oportuno que se les brinda.

➤ **Rivalidad entre competidores**

En la actualidad los competidores más fuertes para la empresa de repuestos son las grandes y pequeñas empresas del entorno, como también son las fábricas de repuestos. Ya que cuentan con una variedad de clientes, como son empresas y con grandes capitales muy conocidos en el mercado.

➤ **Poder de negociación con los Proveedores**

La empresa tiene proveedores fijos, responsables, seguros en cuanto se refiere a los implementos de trabajo y seguridad, además de policlínicos de salud para la revisión médica de trabajadores en caso de ingreso a las empresas usuarias.

➤ **Poder de negociación con los Clientes**

En este segmento de mercado, los clientes poseen alto poder de negociación debido a que pueden obtener los servicios de distintos proveedores, además de la importante presencia de servicios sustitutos a través de la tercerización laboral.

➤ **Desarrollo potencial de Productos sustitutos**

El servicio principal que brinda la cooperativa es por Servicios Complementarios, ya que mediante este servicio se destaca personal a terceras empresas usuarias para desarrollar actividades no vinculadas al giro principal del negocio de éstas; esta clase de intermediación laboral resulta aplicable para los cargos de auxiliar de archivo, mensajero, recepcionista, vigilancia, limpieza. Podría considerarse como servicio sustituto el outsourcing o tercerización que es un servicio integral, que resulta ser parte de la cadena productiva de la empresa usuaria.

FODA

Tabla 19.

Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Organización: Se desarrolla en el área de los Recursos Humanos, especializándose en:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Proveer Personal Complementario y Especializado. ● Administración de Planillas <p>Infraestructura:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La Cooperativa está conformada por: Gerencia General, Área de recursos Humanos, Área Contable, Área Administrativa, Área de tesorería, Área de logística, Área de almacenes. ● La empresa se encuentra en una excelente ubicación permitiendo la concentración de trabajadores y coordinación cercana con las empresas usuarias. <p>Personal:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Recursos humanos profesionales, técnicos, auxiliares, y trabajadores el personal está identificado con la institución. ● Cuenta con una cartera de clientes fijados en la ciudad. ● Precios competitivos 	<p>Administración</p> <ul style="list-style-type: none"> ● No presenta planeamiento estratégico a largo plazo que determine la eficaz gestión y una óptima rentabilidad económica. ● Falta Asesoramiento Laboral ● Selección, evaluación, capacitación de Personal. <p>Recursos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Insuficiente apoyo logístico para acciones de coordinación con los organismos del sector, privado a los cuales les brindamos nuestros servicios ● Presencia de recurso humano en área administrativa con poca experiencia en el sector de la intermediación laboral. ● Constante rotación de personal ● La empresa no cuenta con programas de capacitación para los trabajadores. ● Empleados no capacitados y desmotivados para las funciones que realizan. ● No hay búsqueda de nuevos clientes. ● La continua modernización con la que compite que debe realizar para seguir en el mercado. ● Competencia con empresas comerciales del mismo rubro y reconocidas. ● Falta de estrategias para difusión de nuestros productos. <p>Tecnología:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Niveles de gestión lento, debido a limitado software para el área de almacén, el funcionamiento eficiente en programas informáticos para procesos contables, financieros, y administrativos.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Geográficos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La Región Arequipa, se encuentra estratégicamente ubicada en la macro región sur del Perú y a nivel nacional a las cuales nuestra empresa podría ofrecerles nuestros productos. <p>Económicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● El crecimiento económico del Perú refleja mayor desempeño de las empresas, 	<p>Económicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● El desempleo, la inactividad y la falta de calidad del empleo son los problemas más llamativos que enfrentan la juventud en el ámbito laboral. Arequipa es la undécima región con el nivel de desempleo juvenil urbano más alto en el Perú alcanzando el 10%. ● Incremento de empresas que ofertan sus servicios de administración de recursos humanos a menores costos <p>Tecnología:</p>

creando la necesidad de obtener servicios de fabricación de intermediación Laboral.

- La empresa a comparación de otras empresas del mismo rubro o similares tiene un bajo costo administrativo lo que nos genera mejores oportunidades.

- Crecimiento sostenido del PBI

Tecnología:

- Innovaciones de tecnologías y Marketing que facilitan el desenvolvimiento rápido y oportuno de las áreas de ventas y reparto, haciéndolas más eficientes.

Social

- Disponibilidad de mano de obra calificada que brinda un servicio consistente.

- Los costos laborales en el Perú son relativamente bajos

- Los costos de infraestructura son bajos

- Desfase entre los procesos de innovación tecnológica del exterior, frente a lentos procesos de innovación en el nivel institucional.

Competitivos

- En caso de sustracción de equipos de computación la empresa estaría afectada por la pérdida de información confidencial.

Sociales

- La intermediación de servicios suele suponer para los trabajadores destacados inestabilidad en el empleo (contratos por proyecto o servicio).

- Existencia de servicios sustitutos como es la tercerización laboral

Matriz de FODA Estratégico

Tabla 20.

Matriz FODA de estrategias

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERNOS	F1. La empresa se encuentra en una excelente ubicación permitiendo la concentración de trabajadores y coordinación cercana con las empresas usuarias.	D1. No presenta planeamiento estratégico a largo plazo que determine la eficaz gestión y una óptima rentabilidad económica.
	F2. Recursos humanos profesionales, técnicos, auxiliares y trabajadores, el personal está identificado con la institución.	D2. Falta Asesoramiento Laboral
	F3. Cuenta con una cartera de clientes fijados en la ciudad.	D3. Selección, evaluación, capacitación de Personal.
EXTERNOS	F4. Precios competitivos	D4. Insuficiente apoyo logístico para acciones de coordinación con los organismos del sector, privado a los cuales les brindamos nuestros servicios D5. Niveles de gestión lento, debido a limitado software para el área de almacén, el funcionamiento eficiente en programas informáticos para procesos contables, financieros, y administrativos.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS-FO	ESTRATEGIAS-DO
O1. El crecimiento económico del Perú refleja mayor desempeño de las empresas, creando la necesidad de obtener servicios de fabricación de intermediación laboral	<ul style="list-style-type: none"> ○ Incrementar la rentabilidad a través del crecimiento progresivo de ingresos. ○ Lograr el aumento de Nuevos clientes y fortalecer el vínculo comercial con los antiguos 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollar la implementación de la gestión de inventarios.
O2. Innovaciones de tecnologías y Marketing que facilitan el desenvolvimiento rápido y oportuno de las áreas de ventas y reparto, haciéndolas más eficientes.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Reorganización estructural de la Empresa, con enfoque al logro de los clientes (empresas usuarias). 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Promocionar los servicios de intermediación Laboral:
O3. Disponibilidad de mano de obra calificada que brinde un servicio consistente.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Enviar periódicamente el portafolio de servicios para las empresas usuarias 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Realizar capacitaciones, programas de evaluación del desempeño para fomentar la permanencia del personal
O4. Los costos de infraestructura son bajos	<ul style="list-style-type: none"> ○ Garantizar la continuidad en la prestación de los servicios de intermediación. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Implementación del módulo de gestión de inventarios para el control de nuestras mercaderías software para Gestionar la instalación del software en las máquinas de asistentes de almacén.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS-FA	ESTRATEGIAS-DA
A1. El desempleo, la inactividad y la falta de calidad del empleo son los problemas más llamativos que enfrentan la juventud en el ámbito laboral.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Preparar estrategias de estudio de mercado para impulsar el empleo y la calidad de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Promover el empleo

A2. Incremento de empresas que ofertan sus servicios de administración de recursos humanos a menores costos	<ul style="list-style-type: none"> ○ Diversificar el portafolio de servicios y desarrollar un plan de la calidad de servicio para el servicio de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Analizar los servicios que otorgan las empresas del medio respecto a la actividad de la empresa
A3. En caso de sustracción de equipos de computación la empresa estaría afectada por la pérdida de información confidencial	<ul style="list-style-type: none"> ○ Diseñar un sistema de seguridad que permita salvaguardar las mercaderías de la empresa contra sustracciones indebidas. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fomentar diversos eventos de capacitación para el área administrativa con el fin de lograr que los trabajadores laboren eficazmente.
A4. La intermediación de servicios suele suponer para los trabajadores destacados inestabilidad en el empleo (contratos por proyecto o servicio).	<ul style="list-style-type: none"> ○ Implementar una política de lealtad para los trabajadores destacados en la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Optimizar la información que recibe y realiza la empresa mediante equipos modernos y eficientes.

Nota. Elaboración Propia

Plan de Acción

Tabla 21.

Plan de acción de acuerdo a la Matriz FODA

Propuesta estratégica	Acciones
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incrementar las utilidades producto del aumento de clientes. ➤ Optimizar y reducir el costo de nuestros productos. ➤ Atraer nuevos clientes y fidelizar la antigua cartera de clientes brindándoles atención preferencial. A través de una oferta personalizada como es eventos de presentación, la utilización de medios de comunicación. ➤ Implementar el área de Tesorería para facilitar el proceso de cobranzas. ➤ Establecer políticas de cobranzas para el área de tesorería y poder mejorar la liquidez haciendo que el activo exigible se transforme a disponible. ➤ Implementar el área de psicología para la evaluación psicológica y de competencias, además de verificación de referencias para todos los empleados. ➤ Cumplir sus obligaciones que tiene la empresa teniendo en cuenta su grado de exigibilidad en el pago ➤ Establecer nuevas tendencias en la contratación de personal registrando contactos físicos y virtuales con los empleadores. ➤ Adquisición de activo fijo, acorde con los últimos adelantos tecnológicos, con el propósito de brindar óptimos servicios a sus clientes. ➤ Adquisición de software para la gestión de inventarios. ➤ Realizar encuestas semestrales de calidad de servicio para alcanzar una calificación promedio. ➤ Difusión a través de medios impresos y redes sociales. ➤ Elaborar una página web que permita la interacción con el cliente. ➤ Capacitación del personal, mediante la implementación de seminarios, talleres, 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Disminución de Deuda a terceros. ○ Implementar un formato base para determinar el costo de cada producto. ○ Para lograr mejoras de productividad y rentabilidad, se deben establecer prácticas que generen en el talento humano un impacto positivo en lo que la rentabilidad y productividad refiere. ○ Especificar funciones a realizar. ○ Ejecutar la política de cobranzas. ○ Tomar personal de psicología al servicio de la empresa. ○ Ejecutar cancelación de gastos. ○ Aplicación de nuevas tecnologías, plataformas virtuales como es la red LinkedIn, en los procesos de selección. ○ Comprar activo fijo moderno. ○ Comprar software de gestión de inventarios ○ Diseñar formatos de encuestas para recoger información del personal de la empresa. ○ Colocar de manera permanente información de la empresa en redes sociales. ○ Diseñar la página web de la cooperativa. ○ Tener en consideración para el plan de capacitación:

conferencias y charlas que permita al personal tomar conocimiento	Inducción, Perfeccionamiento.	Formación y
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizar y asistir a ferias y eventos que convoquen masivamente a empleadores, trabajadores que buscan empleo ➤ Evaluación del desempeño y potencial. ➤ Modelo de competencias ➤ Evaluación de clima laboral ➤ Auditoria de recursos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Captar clientes y personal de trabajadores, en los eventos para la empresa. ➤ Diseñar y aplicar formato de evaluación de desempeño de personal, Modelo de competencias, Evaluación de clima laboral, Auditoria de recursos humanos. 	

Nota. Elaboración Propia

Análisis de la Situación de la Empresa Comparativo 2020-2019

Se presentan los Estados Financieros comparativos del año 2019 y 2020 de la Empresa de repuestos y fomento de la gestión de inventarios; además de las razones financieras y la interpretación.

Los estados financieros analizados son:

- Estado de situación Financiera Comparativo
- Estado de Resultados Integrales Comparativo
- Estado de Flujo de Efectivo
- Notas a los Estados financieros
- Análisis de Razones Financieras

Diagnóstico Económico Financiero

DIRIGIDO A : Empresa de repuestos

OBJETIVO : Análisis de la Situación Financiera y Estado de Resultados

ANTECEDENTES : El giro principal de la empresa de repuestos.

a. Estados Financieros

EMPRESA DE REPUESTOS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 de diciembre del 2020
(Expresado en Soles)

Tabla 22.

Estado Financiero de empresa de repuestos.

			Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
	31-Dic-2020	31-Dic-2019	31-Dic-2020	31-Dic-2019	Importe	Variación
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	275,470.60	124,503.99	34.85%	24.36%	150,966.61	121.25%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	451,211.30	354,501.48	57.08%	69.37%	96,709.82	27.28%
Cuentas por Cobrar Pers. Acc. Socios	700.00	0.00	0.09%	0.00%	700.00	
Otras Cuentas por Cobrar - Terceros	32,023.39	2,273.40	4.05%	0.44%	29,749.99	1,308.61%
Servicios y Otros Contratos por Anticipado	321.10	176.34	0.04%	0.03%	144.76	82.09%
Otras ctas del Activo Corriente	20,878.00	17,144.00	2.64%	3.35%	3,734.00	21.78%
Total Activo Corriente	780,604.39	498,599.21	98.74%	97.57%	-282,005.18	56.56%

ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles Maquinaria y Equipo	15,915.12	15,915.12	2.01%	3.11%	0.00	0.00%
Activos Intangibles	9,529.45	9,529.45	1.21%	1.86%	0.00	0.00%
(-) Depreciación y Amortiz. Acumulada	-15,512.48	-13,033.36	-1.96%	-2.55%	-2,479.12	19.02%
Total Activo no Corriente	9,932.09	12,411.21	1.26%	2.43%	-2,479.12	-19.97%
TOTAL ACTIVO	790,536.48	511,010.42	100%	100%	-279,526.06	54.70%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributos Contra P. y Aportes por pagar	230,195.35	175,331.67	29.12%	34.31%	54,863.68	31.29%
Remuneraciones y Part. por Pagar	370,190.11	223,823.69	46.83%	43.80%	146,366.42	65.39%
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	6,844.34	1,525.50	0.87%	0.30%	5,318.84	348.66%
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	44,385.72	26,386.60	5.61%	5.16%	17,999.12	68.21%
Total Pasivo Corriente	651,615.52	427,067.46	82.43%	83.57%	224,548.06	52.58%
PASIVO NO CORRIENTE						
Total Pasivo no Corriente	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO	651,615.52	427,067.46	82.43%	83.57%	224,548.06	52.58%
PATRIMONIO						
Capital	18,461.00	18,461.00	2.34%	3.61%	0.00	0.00%

Resultados Acumulados	65,481.96	17,738.96	8.28%	3.47%	47,743.00	269.14%
Resultado del Ejercicio	54,978.00	47,743.00	6.95%	9.34%	7,235.00	15.15%
Total Patrimonio Neto	138,920.96	83,942.96	17.57%	16.43%	54,978.00	65.49%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	790,536.48	511,010.42	100%	100%	279,526.06	54.70%

Nota. Elaboración Propia

EMPRESA DE REPUESTOS
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 de diciembre del 2020
(Expresado en Soles)

Tabla 23.

Estado Resultados Integrales de empresa de repuestos.

			Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
	31-Dic-2020	31-Dic-2019	31-Dic-2020	31-Dic-2019	Importe	Variación
Ventas	3,812,157.29	3,800,082.42	100.00%	100.00%	12,074.87	0.32%
Costo de Ventas	3,508,736.48	3,484,447.65	92.04%	91.69%	24,288.83	0.70%
UTILIDAD BRUTA	303,420.81	315,634.77	7.96%	8.31%	-12,213.96	-3.87%
Gastos de Administración	229,222.20	253,647.51	6.01%	6.67%	-24,425.31	9.63%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	74,198.61	61,987.26	1.95%	1.63%	12,211.35	19.70%
Otros Ingresos de Gestión	29,255.55	45,408.54	0.77%	1.19%	-16,152.99	-35.57%
Ingresos Financieros	0.00	0.00				
Gastos Financieros	27,095.45	41,086.31	0.71%	1.08%	-13,990.86	-34.05%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	76,358.71	66,309.49	2.00%	1.74%	10,049.22	15.16%
Impuesto a la Renta	21,380.44	18,566.66	0.56%	0.49%	2,813.78	15.16%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	54,978.27	47,742.83	1.44%	1.26%	7,235.44	13.16%

Nota. Elaboración Propia.

Notas a los Estados Financieros

Tabla 24.

Notas a los Estados Financieros

NOTA 01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	
Comprende :		
	A DIC 2019	A DIC 2020
Bco. Crédito	18,228	208,689
Bco. Scotiabank	100,870	64,843
Bco. Nación	5,406	1,938
	124,504	275,471
NOTA 02	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	
Comprende :		
	A DIC 2019	A DIC 2020
Facturas	377,951	451,211
	377,951	451,211
NOTA 03	CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS Y PERSONAL	
Comprende :		
		A DIC 2020
Ptmos. a Socios		700
		700
NOTA 04	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS -TERCEROS	
Comprende :		
	A DIC 2019	A DIC 2020
Reclamaciones a terceros	2,273	32,023

NOTA 12**CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS**

Comprende :

	A DIC 2019	A DIC 2020
Salud Ocupacional San Gabriel	947	3,877
Servicios San Ignacio	579	2,967
	1,526	6,844

NOTA 13**CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS- TERCEROS**

Comprende :

	A DIC 2019	A DIC 2020
Fondo de Desarrollo	1,208	5,876
*Para actividades de socio		3,480
Otras Ctas por Pagar		
*Prest. Alimentarias por pagar	11,872	35,030
Dsc tos. socios para devolver a usuarias	13,307	
Comprende :	26,387	44,386

NOTA 14**CAPITAL**

* El capital social de la Empresa variable es de S/ 18 461.00 al 31.12.16

Nota: Elaboración Propia

Conclusiones Análisis Vertical-Horizontal

Estado de Situación Financiera

1. Nuestra partida más representativa del activo corriente son nuestras cuentas por cobrar-terceros con un 57.08%, para el año 2020, esto se debe a que poseemos facturas pendientes de cobro por un valor de S/451211.00, es importante que cobremos oportunamente para mejorar la liquidez de nuestra empresa y responder a nuestras obligaciones a corto plazo. Se muestra una variación del 27.28 % con respecto al ejercicio anterior no siendo esto positivo para los intereses de la empresa.
2. Nuestra ratio más bajo de nuestro activo no corriente son nuestros Servicios y otros contratados por anticipado con 0.04% el cual estan referidos a seguros de Vida de La Positiva los cuales están pendientes por devengar en el presente período. Se muestra una variación de 82.09% aquí, debido a que seguramente se contrataron más seguros de vida con referencia al período anterior.
3. Nuestro activo no corriente neto está representado por un 1.26% de nuestro total activo, lo cual indica que se ha depreciado casi ya en su totalidad, es conveniente que la empresa invierta en activos o renueve los que tenga, para mejorar las respectivas ventas y tener mejor eficiencia en el trabajo. No existe variación con respecto a nuestro activo fijo lo que seguramente se debe a que no se ha comprado activos.
4. En la parte de nuestro pasivo corriente se está presentando mayor cantidad de deuda en remuneraciones y participaciones por pagar con 46.83%, lo cual indican que no se cumplan con pagar las remuneraciones y demás beneficios sociales, se recomienda pagar las remuneraciones y beneficios sociales oportunamente. Con respecto al año anterior, se muestra una variación de 65.39% siendo esto preocupante poco positivo para los intereses de la empresa.

5. Nuestro Capital Emitido representa el 15.23% de nuestro total de pasivo + patrimonio, se podría sugerir realizar aumentos de capital o capitalización de utilidades siempre y cuando estas se den.

Estado de Resultados

1. Definitivamente nuestra partida más representativa es nuestro Costo de Ventas o Costo de Servicio con un 92.04% de nuestras ventas totales, siendo este en margen relativamente alto, a diferencia del ejercicio anterior se muestra una variación positiva de 0.70%, esto debido a los elementos del costo de servicio que intervienen.
2. Nuestros gastos de administración están representados por un 6.01% del total de nuestras ventas siendo este un porcentaje el cual absorbe prácticamente casi toda nuestra utilidad bruta. Con referencia al año anterior éste bajó en un 9.63%.
3. Tenemos otros ingresos de gestión estos representan un 0.77% del total de nuestras ventas, éstos básicamente son absorbidos por nuestros gastos financieros los cuales representan un 0.71%, lo cual indica que los gastos financieros no son beneficiosos para nuestro resultado final. Nuestros ingresos financieros muestran una variación de -35.57% con referencia al año anterior.
4. Si bien es cierto que nuestras ventas muestran una variación positiva de 0.32%, nuestra utilidad neta para el 2020 refleja un incremento del 13.16%, siendo para el 2019 el 1.44% de nuestras ventas. Esto debido a que nuestros gastos administrativos disminuyeron ligeramente.

Razones de Liquidez

Son las razones que miden la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos, y la capacidad para seguir operando en el corto plazo.

1. Capital Neto de Trabajo

Tabla 25.*Capital Neto de Trabajo años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020		Año 2019	
Capital Neto de Trabajo	Activo Circulante	780604.3	- 651615.52	498599.21	- 427067.46
		-	=	=	=
	Pasivo Circulante	128988.87	soles	71531.75	soles

Nota. Elaboración Propia

La empresa de repuestos para el año 2020 presenta un capital de trabajo positivo de S/. 128988.58, demostrando que si puede cumplir sus obligaciones a corto plazo; mientras que para el año 2019 tenía un capital de trabajo S/. 71531.75. Nos muestra una variación del **68.79%** siendo este un incremento positivo para nuestros intereses. Nuestro activo corriente cubre nuestros pasivos a corto plazo.

2. Razón Circulante**Tabla 26.***Razón circulante años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020		Año 2019	
Razón Circulante	<u>Activo Circulante</u>	<u>780604.3</u>		<u>498599.21</u>	
			651615.52		427067.46
	Pasivo Circulante		= 1.20 soles		= 1.17 soles

Nota: Elaboración Propia

En el año 2020 la empresa disponía de s/. 1.20 Soles de activo corriente, por cada nuevo sol (s/. 1.00) de deuda en corto plazo. En relación al año anterior era de S/. 1.17, vario 0.03%, lo cual es poco significativo. Responderemos al 100% de nuestras obligaciones a corto plazo, y liquidando estas obligaciones nos quedaría 0.03 por cada sol de pasivo corriente.

3. Prueba Ácida

Como la empresa de repuestos no tiene inventarios, la prueba ácida es igual a la razón circulante

Razones de Actividad

También denominado razones de gestión. Estas razones permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficiencia con el cual esta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del estado de situación financiera.

1.- Rotación de Inventarios

Por ser una empresa de repuestos posee inventarios.

Tabla 27.

Rotación de Inventarios años 2019 y 2020

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Período de rotación de inventarios	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 365}{\text{costo de ventas}}$ =días	= 43.20 días	$\frac{354501.48 \times 365}{3800082.42}$ = 34.05 días

Nota: Elaboración Propia

2.- Periodo Promedio de Cobro

Tabla 28.*Periodo Promedio de Cobro años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Período Promedio de Cobro		<u>451211.3 x 365</u>	<u>354501.48 x 365</u>
	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas Promedio Diarias}}$	3812157.29	3800082.42
		= 43.20 días	= 34.05 días

Nota: Elaboración Propia

En el año 2020 la empresa con respecto a nuestras cuentas por cobrar, lanza un indicador de 43 días y para el 2019 es de 34 días, lo cual indica que en relación a nuestro total de ventas requiere 43 días para convertirse en efectivo para el 2020. El indicador se podría calificar como preocupante, ya que también contamos con obligaciones a corto plazo y estas requieren efectivo en el momento, se tiene que buscar disminuir este indicador para poder hacerle frente a nuestras deudas corrientes; caso contrario, estaríamos recurriendo al crédito lo cual no resultaría muy favorable por el pago de intereses.

3.- Rotación de Activos Totales**Tabla 29.***Periodo Promedio de Cobro años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Rotación de Activos Totales		<u>3812157.29</u>	<u>3800082.42</u>
	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	790536.48	511010.42
		= 4.82 soles	= 7.44 soles

Nota: Elaboración Propia

Durante el año 2020 la empresa de repuestos presenta un ratio S/.5.00, lo cual indica que por cada sol de sus activos totales generó S/. 5.00 de ventas. Hubo una disminución significativa en

comparación al año anterior en el que por cada sol de sus activos generó S/. 7.44 de ventas, en el 2019, esto se puede deber a la adquisición de nuevos activos.

4.- Rotación de Activos Fijos Netos

Tabla 30.

Rotación de Activos Fijos Netos

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Rotación de	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos}}$	<u>3812157.29</u>	<u>3800082.42</u>
Activos Fijos Netos		9932.09	12411.21
		= 383.82 soles	= 306.18 soles

Nota. Elaboración Propia

En el ejercicio económico 2020, la empresa sustenta un ratio de 383.82, lo que quiere decir que por cada sol de activo fijo neto generó S/. 383.82 soles de ventas, determinándose que está utilizando en forma óptima sus activos fijos netos.

Comparándolo con el año 2019 refleja un aumento, esto se explica porque la empresa en el año 2019 tuvo un indicador de S/.306.18.

Los equipos de cómputo y el programa adquirido que son los más representativos son utilizados de forma óptima.

Razones de Endeudamiento

También son conocidos como razones de apalancamiento y razones de endeudamiento. Es un indicador o medida del riesgo financiero de la empresa. Mide la deuda total o parcial de la empresa, refleja la participación y el uso de las fuentes de financiamiento de los activos.

1.- Razón de Deuda

Tabla 31.*Razón de deuda, años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Razón de Deuda	Pasivo Total	651615.52	427067.46
	Activo Total	790536.48	511010.42
		= 82.43 %	= 83.57 %

Nota. Elaboración Propia

La razón de deuda del 82% que presenta la empresa nos demuestra que por cada s/.100.00 de activo total, s/. 82.00 pertenece a terceros; es decir, del 100% de los activos el 82% se consideran recursos pertenecientes a los acreedores. En comparación con el año anterior, hubo variación con un 83.57% en este ratio.

2.- Razón de Pasivo/Capital Contable

La empresa no presenta deudas por pagar a largo plazo.

3.- Razón de Capacidad de Pago Intereses

Tabla 32.*Razón de capacidad de Pago 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Razón de Capacidad de Pago Intereses	Utilidad antes de Interés. e Impuestos	76358.71	66309.49
	Intereses	27095.45	41086.31
		= 2.82 soles	= 1.61 soles

Nota: Elaboración Propia

La empresa presenta un ratio de s/2.82 en el año 2020, lo cual nos indica que dispone de s/. 2.82 de utilidad antes de participación e impuesto para cubrir cada sol de intereses. En relación al año 2019, presentábamos un indicador de 1.61.

Razones de Rentabilidad

Permite evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

1.- Margen de Utilidad Bruta

Tabla 33.

Margen de utilidad, años 2019 y 2020

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{303420.81}{3812157.29}$	$\frac{315634.77}{3800082.42}$
		= 7.96%	= 8.31%

Nota. Elaboración Propia

Durante el año 2020, la razón del margen de utilidad bruta es del 7.96% y se observa que no hubo un aumento en comparación con el año 2019 que fue del 8.31%. Esto quiere decir, que para el año 2020, la entidad presentaba una utilidad bruta de 8 soles por cada 100 soles de venta.

2.- Margen de Utilidad Operativa

Tabla 34.*Margen de utilidad operativa, años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Margen de Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	74198.61	61987.26
		3812157.29	3800082.42
		= 1.95%	= 1.63%

Nota: Elaboración Propia

Durante el año 2020 la razón de margen de utilidad operativa es de 1.95% esto quiere decir que por cada 100 soles de ventas la entidad presenta una utilidad operativa de 2 soles. Aumento en comparación con el año 2019 que fue del 1.63%. Los gastos administrativos de la entidad absorben prácticamente toda nuestra utilidad bruta.

3.- Margen de Utilidad Neta**Tabla 35.***Margen de Utilidad neta, años 2019 y 2020*

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Margen de Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta Después de Imptos.}}{\text{Ventas}}$	54978.2712	47742.8328
		3812157.29	3800082.42
		= 1.44%	= 1.26%

Nota. Elaboración Propia

Para el año 2020, la empresa presenta una razón de 1.44% de margen de utilidad neta. Lo cual indica, que la Cooperativa después de deducir todos sus costos y gastos, incluyendo intereses e impuestos, por cada 100 soles de ventas presenta una utilidad de 1.44 soles. Si bien es cierto, hay un incremento este no es muy significativo.

3.- Rendimiento sobre Los Activos

Tabla 36.

Rendimiento de activos, años 2019 y 2020

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Rendimiento sobre Los Activos	Utilidad Neta Después de Imptos.	<u>54978.2712</u>	<u>47742.8328</u>
		790536.48	511010.42
	Activos Totales	= 7%	= 9%

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

La empresa para el año 2020 expone un 7% como razón del rendimiento sobre sus activos de lo cual se deduce que por cada 100 soles de sus activos totales la institución ha generado 7 soles de utilidad neta; en comparación con el año anterior 2019, ha disminuido en un 2% en la generación de utilidades netas por parte de los activos totales que posee la Cooperativa

5.- Rendimiento sobre Capital Contable

Tabla 37.

Rendimiento sobre capital contable, años 2019 y 2020

Razón	Fórmula	Año 2020	Año 2019
Rendimiento sobre Capital Contable	Utilidad Neta Después de Imptos.	<u>54978.2712</u>	<u>47742.8328</u>
		138920.96	83942.96
	Patrimonio	= 40%	= 57%

Nota: Elaboración Propia

El rendimiento de la inversión de los propietarios de la entidad es del 40% para el año 2020, mientras que para el año 2019 presenta un 57%. Lo que quiere decir, que, en el año 2020 por cada 100 soles de patrimonio, la entidad ganó 40 soles.

Conclusiones de ratios

- 1.- La empresa presenta una liquidez regular, apenas cubre las deudas a corto plazo. Se recomienda transformar nuestro activo exigible a disponible para mejorar los ratios de liquidez.
- 2.- Esta empresa debe mejorar su política de cobranza, ya que demora 42 días en cobrar sus facturas, debido a que existe caso contrario se incrementarán los problemas de liquidez.
- 3.- En cuanto a sus activos se observa que su productividad es óptima, ya que las ventas aumentaron en 0.32% en el 2020, se recomienda la adquisición de activo no corriente, básicamente en las computadoras y el software para la empresa.
- 4.- El índice de endeudamiento de la empresa en el año 2020 es de 82%, este es mayor en las remuneraciones y participaciones por pagar, se le recuerda a la gerencia responder oportunamente con los pagos de estas obligaciones a corto plazo; caso contrario, también se ve inmerso el tema laboral.
- 5.- Los ratios de rentabilidad muestran una evolución poco significativa, normalmente nuestros costos y gastos administrativos absorben toda la utilidad bruta, y nuestra utilidad neta para el 2020 es el 1.44% de nuestras ventas del año; sin embargo, presentamos una utilidad, en la actualidad el estándar de utilidad para las empresas que tienen el rubro social o actividad como la presente materia de estudio, presentan este porcentaje de utilidad en forma general

Hoja de trabajo

Tabla 38.

Hoja de trabajo

FLUJO POR ACTIVIDADES														
CTAS	BALANCE			VARIACIONES		AJUSTES Y/ O ELIMINACIONES		ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		ACTIVIDADES DE INVERSION		ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		FLUJOS
	COMPARATIVO	FINAL	INICIAL	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER	FLUJO NETO
	ACTIVO			Aumento	Disminución									
	Efectivo Y													
10	Equivalente De Efectivo	275,471	124,504	150,967										0
	Cuentas Por Cobrar													
12	Comerciales - Terceros	451,211	354,501	96,710		2	4,498,346		922,155					922,155
						3	29,256							0
						6	3,508,736							0
	Cuentas Por Cobrar													
	Al Personal, Accionistas(Socios), Directores Y Gerentes													
14		700	0	700				700						-700

	Remuneraciones Y								
41	Participaciones Por Pagar	370,190	223,824	146,366			146,366		146,366
	Cuentas Por Pagar								
42	Comerciales-Terceros	6,844	1,526	5,319	7	145	262,829		-262,829
					5	270,482			0
							8	2,479	0
46	Cuentas Por Pagar Diversas-Terceros	44,386	26,387	17,999	4	27,095		9,096	-9,096
50	Capital	18,461	18,461						0
59	Resultados Acumulados	65,482	17,739	47,743				21,381	-21,381
	Determinación Del								
89	Resultado Del Ejercicio	54,978	47,743	7,235	1	76,359			0
	Total Pasivo Y Patrimonio	790,536	511,010	282,005		282,005			0
	Estado De Resultados 2020								0
94	Gastos De Administración		229,222	229,222			5	229,222	0
97	Gastos Financieros		27,095	27,095			4	27,095	0
70	Ventas		3,812,157	3,812,157	2	3,812,157			0
69	Costo De Servicio		3,508,736	3,508,736			6	3,508,736	0

Estado de Flujo de Efectivo

EMPRESA DE REPUESTOS
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
MÉTODO DIRECTO
AL 31 de diciembre del 2020
(Expresado en Soles)

Tabla 39.

Estado de flujo efectivo, año 2020

ACTIVIDADES	2020
Actividades de Operación	
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales	922,155
Cobranza de cuentas por cobrar a personal, socios, directores y gerentes	-700
Cobranza por cobrar diversas terceros	-29,750
Menos:	
Pago a proveedores de bienes y servicios	-262,829
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	146,366
Pago de tributos	-593,799
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Operación	181,444
Actividades de Inversión	
Cobranza de venta de valores e inversiones permanentes	
Cobranza de venta de inmuebles, maquinaria y equipo	
Cobranza de venta de activos intangibles	
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	
Menos:	

Pagos por compra de valores e inversiones permanentes	
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	
Pagos por compra de activos intangibles	
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Inversión	0
Actividades de Financiamiento	
Cobranza de emisión de acciones o nuevos aportes	
Cobranza de recursos obtenidos por emisión de valores u otras obligaciones de largo plazo	0
Menos:	
Pagos de amortización o cancelación de valores u otras obligaciones de largo plazo	-9,096
Pago de dividendos y otras distribuciones	
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	-21,381
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Financiamiento	-30,477
Aumento (Disminución) Neto de efectivo y Equivalente de Efectivo	150,967
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Inicio del Ejercicio	124,504
Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Finalizar el Ejercicio	275,471

Nota: Elaboración Propia

Anexo 6.

Kardex

El anexo adjunto, permite demostrar la utilidad en la validez y confiabilidad, de tener de manera planificada y organizado el control de las existencias de las mercaderías que la empresa materia de estudio tiene, debido a que tenemos dos controles: tanto cuantitativo, cuando se realiza el seguimiento de la cantidad de productos que ingresan para la venta y los que salen las ventas que realiza la Empresa de manera cotidiana; así mismo se debe llevar el control en base a la cuantía de las existencias adquiridas al costo por los clientes productos de las operaciones de ventas, lo que a la postre genera tener un optima gestión empresarial y organización.

Kardex N° 1

Tabla 40.

Kardex N°1

Producto		Cantidad Máxima			Cantidad Mínima			Método		
PERNO PREFABRICADOS (MAQUINARIAS)		10000			500			PEPS		

#	FECHA	DETALLE		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CONCEPTO	FRA NO.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL
1	01-ene-20	compras		40	S/ 2,000.00	S/ 80,000.00				S/ 40.00	S/ 2,000.00	S/ 80,000.00
2	03-ene-20	compras		20	S/ 1,500.00	S/ 30,000.00				S/ 20.00	S/ 1,500.00	S/ 30,000.00
3	04-ene-20	ventas					S/ 40.00	S/ 2,000.00	S/ 80,000.00			S/ -
4	04-ene-20	ventas					S/ 10.00	S/ 1,500.00	S/ 15,000.00	S/ 10.00	S/ 1,500.00	S/ 15,000.00
5	08-ene-20	devolución					S/ -5.00	S/ 1,500.00	S/ -7,500.00	S/ 15.00	S/ 1,500.00	S/ 22,500.00
6												
		Costos				S/ 110,000.00			S/ 87,500.00			

Nota: Elaboración Propia

Kardex N° 2

Tabla 41.

Kardex N° 2

Producto	Cantidad Máxima	Cantidad Mínima	Método
PERNO DE 1/4" X 0.25	10000	500	PEPS

#	FECHA	DETALLE		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CONCEPTO	FRA NO.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL
1	01-feb-20	compras		40	S/13.50	S/540.00				S/40.00	S/13.50	S/540.00
2	03-feb-20	compras		20	S/8.50	S/170.00				S/20.00	S/8.50	S/170.00
3	04-feb-20	ventas					S/40.00	S/13.50	S/540.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
4							S/10.00	S/8.50	S/85.00	S/10.00	S/8.50	S/85.00
		Costos				S/710.00			S/625.00			

Nota: Elaboración Propia

Kardex N° 3

Tabla 42.

Kardex N°3

Producto	Cantidad Máxima	Cantidad Mínima	Método
PERNO DE 3/8" X 0.375	10000	500	PEPS

#	FECHA	DETALLE		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CONCEPTO	FRA NO.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL
1	01-ene-20	compras		40	S/13.50	S/540.00				S/40.00	S/13.50	S/540.00
2	03-ene-20	compras		20	S/8.50	S/170.00				S/20.00	S/8.50	S/170.00
3	04-ene-20	ventas					S/40.00	S/13.50	S/540.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
4	10-ene-20	ventas					S/10.00	S/8.50	S/85.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
5												
6												
Costos						S/710.00			S/710.00			

Nota: Elaboración Propia

Kardex N° 4

Tabla 43.

Kardex N° 4

	Cantidad Máxima	Cantidad Mínima	Método
PERNO DE 5/16" X 0.313	10000	500	PEPS

#	FECHA	DETALLE		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CONCEPTO	FRA NO.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNITARIO	TOTAL
1	01-feb-20	compras		40	S/13.50	S/540.00				S/40.00	S/13.50	S/540.00
2	03-feb-20	compras		20	S/75.00	S/1,500.00				S/20.00	S/75.00	S/1,500.00
3	04-feb-20	ventas					S/40.00	S/13.50	S/540.00	S/0.00		S/0.00
4	05-feb-20	compras		50	S/13.50	S/675.00	S/10.00	S/75.00	S/750.00	S/10.00	S/75.00	S/750.00
5										S/50.00	S/13.50	S/675.00
6												
		Costos				S/2,715.00			S/1,290.00			

Nota: Elaboración Propia