



Facultad de Administración y Negocios

Carrera de Contabilidad

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO
DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

**Propuesta de Control para manejo de inventarios y su efecto en la
rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones, 2019**

Autora:

Zegarra Escobedo, Lizbeth Katherine (Código 1422117)

Asesor:

Mg Cecilia Gutiérrez

Arequipa, Perú

Abril 2022

Dedicatoria

A mi familia por su amor, apoyo, sabiduría y comprensión, así como a todos los que me ayudaron a terminar mi investigación con su colaboración y ayuda.

Agradecimientos

Gracias, Dios, por estar siempre a mi lado. A Mg Cecilia Gutiérrez que me apoyó pesar de los problemas que han surgido en el progreso de la investigación, transmitiendo su experiencia y sabiduría.

Índice general

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice general	iv
Resumen	5
1. Problema de investigación	7
2. Objetivos de la investigación	8
3. Justificación	8
4. Estado del Arte	9
5. Marco Teórico	12
6. Hipótesis	15
7. Metodología de la investigación	16
8. Resultados	19
9. Conclusiones	50
10. Recomendaciones	50
Bibliografía.....	51
Anexos	54

Resumen

El presente trabajo de investigación denominado “PROPUESTA DE CONTROL PARA MANEJO DE INVENTARIOS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MACOOR DISTRIBUCIONES, 2019”, tiene como objetivo ver en qué medida la implementación de mejoras en el control de inventarios favorece la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones. La metodología de la investigación es descriptiva con el fin de detallar las características de la situación de la empresa y explicativa para conocer la influencia sobre los resultados de la rentabilidad de la empresa, además se trabaja con un diseño experimental y un enfoque cuantitativo. En el diagnóstico inicial de la empresa se observó la falta de criterios técnicos para las decisiones de abastecimiento, además los productos no eran codificados lo que generaba desorden y pérdida de tiempo para la identificación rápida y certera de los productos, los formatos de control no eran actualizados y la empresa presentaba costos por pérdidas de productos. Con la intención de optimizar la situación inicial de la empresa, se propuso mejoras en el control de manejo de inventarios, que consistió en el diseño de un modelo KARDEX, el establecimiento de la codificación de acuerdo al tipo de producto, la elaboración de un flujograma del almacén y políticas para el control de inventarios. La medición de la efectividad de la propuesta está enfocada en la evaluación de los ratios de rentabilidad, obteniéndose como resultado un ROA inicial de 1.38% el cual se incrementó a 3.69%, un valor del ROE de 3.49% para el 2019 que se mejoró para el 2020 en 7.59% y una utilidad sobre las ventas que pasó de 0.54% a 1.49%. Concluyéndose que la propuesta de Control para manejo de inventarios incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones.

Palabras clave: Rentabilidad, manejo de inventarios, empresa comercializadora

1. Problema de investigación

Son diversos los aspectos que contribuyen a la variabilidad de la rentabilidad de una empresa, desde el aspecto interno de la empresa, hasta los diferentes influyentes del entorno, sin embargo, cuando se trata de gestión interna, muchas de las acciones y formas de desempeñarse inciden directamente en la rentabilidad notablemente (Blázquez et al., 2006)

Se conoce la importancia de una buena gestión interna para lograr mejores beneficios, por lo que una de las condiciones internas que tiene mayor repercusión en el rendimiento financiero de una empresa dedicada a la comercialización, es la gestión y control de inventarios, esta área en una empresa de este tipo puede incidir enormemente en su capacidad de manejar mayor flujos de activos que traen consigo mayores ingresos, menores costos y por ende mayores utilidades (Durán, 2012).

La empresa Macoor Distribuciones se dedica a la compra y venta de productos de Tecnopor al por mayor, actualmente tiene un local de 2,000 metros cuadrados, donde distribuye en almacenes la mercadería de entrada y salida, el problema observado en esta empresa, es la falta de registros concretos de las existencias en dichos almacenes, así como la falta de un Kardex actualizado que registre las entradas y salidas, entre otros aspectos relacionados a la gestión y control de inventarios que vuelven deficiente el desempeño de dicha empresa. Actualmente el problema observable es una inadecuada administración de inventarios que ocasiona la falta de disponibilidad de los productos para la venta, ya que no hay datos de inventarios en tiempo real, lo que influye directamente en la capacidad de respuesta y las utilidades de la empresa.

Ante esta situación se pretende implementar una serie de mejoras en la gestión y control de inventarios de la empresa Macoor Distribuciones, con la finalidad de definir su incidencia en el rendimiento de dicha empresa. En consecuencia, esta investigación se realiza para responder a la siguiente pregunta.

¿En qué medida la implementación de mejoras en el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa Macoor distribuciones?

2. Objetivos de la investigación

2.1. Objetivo General.

Determinar en qué medida la implementación de mejoras en el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones.

2.2. Objetivos específicos.

- Reconocer la incidencia sobre el ROA de la implementación de mejoras en el control de inventarios de la empresa Macoor Distribuciones.
- Analizar en qué medida la implementación de mejoras en el control de inventarios mejora el ROE de la empresa Macoor Distribuciones.
- Determinar la incidencia de la implementación de mejoras en el control de inventarios sobre la utilidad de las ventas en la empresa Macoor Distribuciones.

3. Justificación

La propuesta de la Investigación del Grupo Macoor, está orientado al área del almacén, para poder obtener control en los inventarios y así tener reducción en pérdidas que se han presentado en los años anteriores.

La propuesta planteada tiene la finalidad de dar mayor fluidez y orden en la administración de los inventarios, por lo que se necesitará que los trabajadores de dicha área estén en condiciones aptas para que desarrollen de manera correcta sus funciones. La propuesta tiene como resultado beneficios positivos, en razón que se aminorará las pérdidas, se tendrá un mayor control de los productos que se tiene a disposición, se prevendrá situaciones de déficit de productos en el stock, y además se contará con información real de las cantidades y tipos de producto a disposición. Asimismo, un adecuado sistema de inventarios reducirá los costos de almacenamiento, favorecerá los tiempos de entrega y se logrará la satisfacción de los clientes.

Las mejoras planteadas son factibles, puesto que se tiene la capacidad de coordinar, y llevar a cabo la propuesta, y de igual manera los trabajadores se encuentran en condiciones aptas para llevarlas a cabo. El objetivo de las mejoras no está direccionado únicamente a encontrar una óptima solución al problema, sino desarrollar un sistema de trabajo que logre una mayor simplificación del trabajo mediante estrategias, y que además los trabajadores se sientan más comprometidos. Por lo que es importante que la propuesta se realice en coordinación con todas las áreas de trabajo y se logre una mejor gestión y perfeccionamiento en los procesos del área de almacén; a la par estas mejoras tienen consecuencias directas en las cuentas monetarias de la empresa.

4. Estado del Arte

4.1. Internacional

Morocho (2015) en su trabajo de investigación “La Gestión del control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa” cuyo fin fue proponer medidas de control interna para la empresa ORODIESELC. LTDA. En base al diagnóstico de la empresa, se resaltó la falta de controles adecuados que registren a tiempo real y de manera oportuna. Para la propuesta se realizó una revisión de las Normas de Inventarios (NIC 2), así como aspectos de gestión y enfoques; proponiendo un Manual de Gestión para los inventarios a fin que mejore el proceso de registro y manejo de manera eficiente. Está compuesto por: a) Procedimiento para el control de Mercadería y su registro a través de documentos como: ingreso a bodega, egreso, Kardex y orden de compra; b) Normas: son reglas que se deben seguir para mantener un control eficiente; c) Políticas: son delineamientos respecto a los pedidos, ventas, en el área de bodega, control de inventarios y almacenamiento; d) Requisitos, funciones, responsabilidades del personal encargado de inventarios. La implementación de la propuesta fue de tres meses, los resultados se caracterizaron por la obtención de información oportuna a través del manejo del inventario de manera eficiente traducido en mayores rendimientos para la empresa.

Terán (2017) en “El control de los inventarios (NIC 2) en la rentabilidad de la empresa PROVEC INDUSTRIAL de la ciudad de Ambato.” La investigación inició con un diagnóstico de las condiciones iniciales en que se desenvuelve la empresa, mediante la recopilación de datos a través de encuestas, entrevistas y la observación, por lo que determinaron que no se realizaba una administración oportuna ya que no se contaba con un registro documentario de las existencias, las tareas del personal encargado no estaban bien definidas, y sobre todo el manejo de esta área era realizado de manera empírica. Los resultados sobre la variable rentabilidad determinaron que la utilidad bruta no cubre los gastos operativos dando como resultado se tuvo una pérdida de - \$35.660,20, el margen de utilidad es de 8%. Ante ello, los autores determinan por conveniente emplear un método de gestión fundamentado en el sistema ABC, el planteamiento direccionó a la empresa a formular su misión, visión, estructura organizacional y de funciones, elaboración de políticas sobre la gestión y procesos de la mercadería de inventarios y flujogramas de procesos. Para la elaboración del planteamiento se realizó seis pasos: 1) Trabajar bajo un criterio de organización, 2) organizar los productos de acuerdo a nivel de ventas, 3) Establecer un Porcentaje, 4) calcular el valor acumulado, 5) asignación de los artículos y 6) establecimiento de un sistema de Gestión: EOQ.

Carrión (2020) en “Propuesta de control interno del inventario de mercadería en la Distribuidora Gavilanes” ante la situación en que se encontraba la ferretería por el desorden en la ubicación de la mercancía, falta de clasificación y verificación por fecha de caducidad, falta de registro de la mercadería que llegaba, pérdida de clientes, y deterioro de productos, con índices de rotación de 2% es decir se tenía bastante mercadería acumulada en las bodegas, que significaba el 80% de mercadería estancada con un valor de \$617,282.89 menos en los ingresos; se resolvió proponer un control interno al manejo de los inventarios para elevar el rendimiento de Distribuidora Gavilanes, el plan de mejoras empezó con los conteos físicos del inventario, para la propuesta se empleó el método PEPS, segundo para delimitar el plan se realizó las siguientes preguntas ¿Quién?, ¿Qué?, ¿Cómo?¿Cuándo?, y tercero se elaboró un formato de control de inventarios.

Ortiz y Olano (2017) en “Evaluación y propuesta de un sistema de control interno en el área de logística para mejorar la rentabilidad de la empresa Plásticos Torres S.A.C. período 2015”, describe que existe una descoordinación en el área de logística de la empresa ya que los trabajadores ejecutan sus actividades bajo su experiencia y no conforme a un manual de tareas, en razón que esta herramienta no está implementada en la empresa, además identificaron que no hay un control de inventarios, ya que la adquisición de materiales se realiza sin una planificación y concertación con las demás áreas de la empresa. Dada la gravedad de la situación, los autores propusieron un Sistema de Control Interno, que con la implantación de lineamientos y el establecimiento de procesos dio solución a cada falencia enumerada. Los efectos de la implementación de las mejoras concluyeron que existe una incidencia directa de la implementación en el rendimiento de la empresa, puesto que se estimó un incremento del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio a 22.48%, y en cuanto a los activos que posee la empresa, la rentabilidad pasó de 16.77% a 17.13%.

Quinde y Ramos (2018) en su trabajo de investigación “Valuación y Control de inventario y su efecto en la rentabilidad” tuvo como objetivo realizar un análisis de la manera en que se desarrolla el proceso de inventariado y a la par determinar los efectos sobre el desempeño de la empresa Disensa Ramírez S.A. para los periodos 2016 y 2017. Los principales efectos fueron reflejados en los estados financieros, donde se evidenció un aumento de los inventarios en 28%, los pasivos en 29%, y de los activos en 12%. De acuerdo a los ratios, se resolvió que la empresa contaba con bajos niveles de liquidez, debido a que no hay un buen uso de los activos de la empresa, en cuanto al apalancamiento se obtuvo que se requiere 1.25 \$ por cada unidad destinada en el patrimonio, además no es posible obtener beneficios a través de los activos de la

empresa, la rotación de inventarios tuvo un indicativo de 3.94 revelando el número de veces que el inventario se puede convertir en dinero, cada 92 días los productos salen del almacén, el margen de utilidad para el 2017 fue de 26%.

4.2. Nacional

Hernández (2020) en “Propuesta De Mejora De La Gestión Logística Para Incrementar La Rentabilidad En La Empresa Factoría RAROF A EIRL” debido a la falta de capacitación de los trabajadores en el área logística, organización y limpieza de los almacenes, así como un incoherente plan de compras, es que se propuso las siguientes propuestas de mejora: a) Plan de capacitación sobre prácticas de almacenamiento; b) Empleo de la herramienta 5s para denotar la situación en la que se encuentra el área de almacén es decir respecto al nivel de orden y limpieza; c) Implementación de Kardex; d) Sistema ABC para saber el valor monetario de las existencias; e) Diseño de MRP I con el fin de conocer las cantidades exactas de materiales además del stock disponible. Los resultados de la aplicación del plan redujeron las pérdidas en 56%, al igual que la duración del transporte de los materiales, el registro de la totalidad de materiales que ingresan, reducción de costos por incumplimiento en 44%, los beneficios incrementaron en 16.60%.

Mudarra y Zavaleta (2018) en “El control interno de inventarios y su relación con la rentabilidad de la Empresa Minimarket San Marcos S.A.C., periodo 2016” primero se enfocó en conocer la situación real en que se daba las actividades del área de almacén, para ello vieron por conveniente aplicar una encuesta dirigida a todos los colaboradores de las oficinas: administrativa, contable y logística; concluyendo que sí se realiza un control en la recepción, así como el empleo de las facturas para verificar las condiciones de la mercadería, por otro lado existe una falta de uso de guías para la recepción de mercadería, ausencia de clasificación de mercadería, inexistencia de formatos de ingresos y salidas para el control, por lo que no hay controles de saldo. El análisis de rentabilidad determinó que el margen de beneficio de 15.14%, y la rentabilidad sobre los activos 1.99% disminuyeron con respecto al año anterior. Se demuestra una correlación positiva fuerte entre ambas variables (0.740 coeficiente Spearman), concluyendo que se debe mejorar el control de inventarios si se quiere mayor rentabilidad. Por ello, se estableció una Propuesta para el área de Almacén a través de 10 Políticas sobre el control interno dirigido a los inventarios, el establecimiento de un flujograma con funciones específicas, la implementación de un formato de Kardex y un cronograma de capacitaciones a los empleados del área.

Corrales y Huamanguillas (2019) en “El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar- Arequipa, 2018”, tuvo por propósito cuantificar los efectos de una adecuada gestión y control de

inventarios en el rendimiento financiero de una ferretería, por lo que se determinó que, a pesar que la empresa tenga buena liquidez, el control de inventarios ha causado la disminución de este indicador en 0.04, el rendimiento de la empresa disminuyó por faltantes y el desmedro de mercaderías, la rotación de inventarios genera mayores ganancias reduciendo el número de pérdidas.

Vivar (2020) en su trabajo de investigación “Propuesta de Mejora en la Gestión y Control de Inventarios para incrementar la Rentabilidad a la Empresa, Servi Contratistas Generales EIRL Talara – Piura” a través de un diagnóstico conoció e identificó las causas y fallas en el control de inventarios, el autor planteó una propuesta con el fin de mejorar sus servicios. La propuesta estuvo basada en la clasificación ABC para los materiales, en función del modelo Q se establece las cantidades necesarias de pedidos, además de la reorganización de los espacios, y capacitación al personal referente a estos temas. La inversión fue de S/. 7400, con una valuación del VAN de S/ 25462.27.

Morales (2018) en “Propuesta de un Sistema de Control de Inventarios para Incrementar la Rentabilidad de la Ferretería Distribuciones Baique E.I.R.L., San Ignacio - 2017” enfocó sus esfuerzos en la proposición de un Sistema de Control de los inventarios, a fin de incrementar los niveles de rentabilidad de la organización, se sabe que la empresa no registra la entrada de productos ni las salidas, a pesar de que la empresa está en el sector de comercialización. La propuesta empezó con la redefinición de la misión, visión y valores, luego se dividió en dos, el primero enfocado a la capacitación de su personal encargado del área y el cronograma, el segundo delimitó políticas para la gestionar el control del inventario. Dada la ausencia de un control de inventarios, durante el 2015 al 2016 se evidenció una reducción en la rentabilidad de 0.07 en promedio, apoyándose en la situación que el costo representa el 92% de las ventas.

5. Marco Teórico

5.1. Rentabilidad

Es definida como “la capacidad de generar utilidades” (Bravo et al., 2010, p. 151).

Con una definición más amplia, Sánchez citado por Hoz *et al.* (20018) se trata del resultado de una combinación de recursos materiales, humanos y monetarios con la finalidad de obtener beneficios económicos.

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), los ratios de rentabilidad miden los beneficios de las empresas en paralelo con la cantidad de los ingresos por ventas, la porción de activos o el capital que posee una organización. Para el estudio, se considera los siguientes índices de rendimiento:

Margen de Utilidad Bruta

Es una proporción que refleja las ganancias producto de las ventas menos el costo que se incurre en tal acción. Por lo que, se trata de un parámetro de la capacidad operativa de la organización, así como la verificación de las ganancias a los precios de venta establecidos (Van y Wachowicz, 2010).

El uso de este indicador permite conocer el manejo operativo de la organización, además es de utilidad para verificar que el precio de los productos cubra los costos (INEI, 2018).

$$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

Margen de Utilidad Operativa

Es la proporción entre la utilidad operativa y el nivel de ventas, se considera esta razón como parte de los indicadores de la evaluación de rentabilidad, debido a que para su cálculo toma en cuenta los gastos operativos (Andrade, 2012).

También se le puede referir como utilidad pura, ya que evalúa la porción restante de cada unidad monetaria que se ha obtenido por ventas menos todas las salidas por la actividad, lo que incluye a los intereses, tributos e importes (Herrera et al., 2016).

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de Utilidad Neta

Proporción de los ingresos por ventas que se convierte en utilidades (Allen et al., 2010).

Mide la proporción de cada unidad monetaria que se tiene después de restarle las salidas por la actividad, incluyendo los intereses, tributos e importes. Se representa en porcentaje, para saber si es un valor favorable para la compañía se debe comparar con las demás industrias del sector (Lizarzaburu et al., 2016).

$$\frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

Ganancias por Acción

Simboliza la cantidad en soles obtenida en un tiempo para cada acción común en circulación (Gitman y Zutter, 2012).

Permite evaluar el rendimiento de la empresa para los inversionistas, a través de este ratio se puede cuantificar el éxito de una empresa, se debe aclarar que este valor no es el que se le distribuye a cada accionista (Lizarzaburu et al., 2016).

$$\frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

Calcula la relación de la utilidad neta con el activo total después de impuestos e intereses (Ehrhardt y Brigham, 2006). Es un ratio que evalúa la competencia de la empresa para producir ganancias en base de la utilización de sus recursos.

Además, refleja el nivel de eficiencia del manejo y empleo de los recursos en la generación de utilidades, de manera tal que pueda hacer frente a los costos de los pasivos y dejar una parte que siga siendo atractivo para el inversionista (INEI, 2018).

$$\frac{\text{utilidad neta disponible para los accionistas comunes}}{\text{Total de activos}}$$

Rendimiento Sobre El Patrimonio (ROE)

Se trata de un parámetro que refleja las condiciones favorables o no resultantes de la actividad de una empresa, que repercute como retorno de una inversión realizada por los dueños del capital (Ross y Westerfield, 2012). Muestra los beneficios generados del ejercicio en función de la inversión que han realizado los accionistas.

Es decir, mide el retorno que obtienen los accionistas por su inversión, mientras más alto sea este valor, es favorable para la organización ya que implica mayores rendimientos para los propietarios (Lizarzaburu et al., 2016).

$$\frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Capital en acciones comunes}}$$

5.2. Control de inventarios

Es parte de las políticas de administración de inventarios. “Cuantifica el número de elementos a disposición en un ambiente particular y se da un monitoreo tanto a las entradas como salidas. Mediante el control de inventarios se define la revisión a fin de establecer de manera precisa la fecha y la cantidad para realizar un pedido” (Bowersox et al., 2007, p. 152).

De acuerdo con Mora (Mora, 2008), los lineamientos de control de inventarios deben diferenciarse en función a los conceptos como materias primas, material auxiliar de fabricación, producción en proceso, producto terminado, artículos de compra y venta, etc.

Las principales son:

- Reducción de inversión en existencias con el fin de maximizar los rendimientos, ya que la adquisición de un producto representa un costo de oportunidad del dinero empleado.
- Obtener el máximo de financiamientos, a menor costo y en lo posible sin costo, se debe tratar de que las fechas de pago a los proveedores coincidan con las ventas y consumo del stock.

- Al menos cuando se tiene un único producto no debe ser tolerable los faltantes, establecer parámetros de stock para cubrir alguna demanda variable.

Revisión perpetua del inventario

Se realiza revisiones de manera constante, para la toma de decisiones de reabasto al momento de hacer un pedido y la cantidad requerida (Bowersox et al., 2007)

$$ROP = D * T + SS$$

Donde:

ROP = el punto para volver a hacer un pedido, en unidades;

D = la demanda promedio diario, en unidades;

T = la duración del ciclo de desempeño promedio, en días; y

SS = las existencias de seguridad o de amortiguamiento, en unidades.

La cantidad del pedido se determina mediante el EOQ

Revisión periódica del inventario

Revisión del estado de los inventarios de manera regular, cada cierto periodo de tiempo.

La fórmula para determinar el punto para volver a realizar un pedido:

$$ROP = D * \left(T + \frac{P}{2} \right) + SS$$

Donde:

ROP= el punto para volver a hacer un pedido;

D = la demanda diaria promedio;

T = la duración del ciclo de desempeño promedio;

P = el periodo de revisión, en días; y

SS = las existencias de seguridad.

6. Hipótesis

6.1. Hipótesis General

La implementación de mejoras en el control de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa Macoor distribuciones

6.2. Hipótesis específica

- La implementación de mejoras en el control de inventarios mejora el ROA de la empresa Macoor distribuciones
- La implementación de mejoras en el control de inventarios mejora el ROE de la empresa Macoor distribuciones
- La implementación de mejoras en el control de inventarios mejora la rentabilidad de las ventas de la empresa Macoor distribuciones

7. Metodología de la investigación

7.1. Tipo y diseño de la Investigación

Es descriptiva, dado que se enfoca en la medición y definición de las variables del estudio (Hernández-Sampieri et al., 2014), para la investigación se busca detallar las características generales de la situación de la empresa respecto al control de los inventarios identificando cada uno de los procesos que requieren mayor estudio, atención y propone métodos que ayudarán a alcanzar los objetivos planteados.

También es explicativa, ya que para el desarrollo del trabajo conforme a los objetivos es necesaria la inclusión de los métodos analítico y sintético, así como análisis de tipo deductivo e inductivo (Behar, 2008). Así para poder explicar la situación de la empresa sobre el manejo de las existencias, se debe reconocer las partes que conforman como el área de compras, ventas, etc. y examinarlos y conocer los efectos sobre el rendimiento de la empresa.

La investigación sigue un diseño cuasi experimental, ya que se realiza una mínima intervención, ya que se manipula la variable independiente con la finalidad de medir el efecto y la relación sobre la variable bajo su dependencia (Hernández-Sampieri et al., 2014). Se busca conocer el efecto de la aplicación de una propuesta de control de inventario sobre el rendimiento de la empresa.

De acuerdo al enfoque se considera cuantitativo, ya que, se realiza con un orden completo, partiendo de una hipótesis, la cual se pretende validar o rechazar con el desarrollo de los objetivos. Este tipo de estudio según Bernal (2010), trabaja bajo postulados que establecen relación entre las variables, además permite la generalización de los resultados.

7.2. Técnicas e instrumentos a utilizar

Al realizar las encuestas y obtener los datos sobre las condiciones y aspectos del manejo de los inventarios, a partir de ello se realiza mediciones y análisis estadístico de las variables.

Para conceptualizar y representar de manera concisa las técnicas e instrumentos a usar se presenta la siguiente tabla:

Tabla 1

Técnicas e Instrumentos a utilizar

Técnica	Instrumento	Objetivo
Observación	Observación directa	Conocer mediante la observación el manejo actual del control de inventarios.
Encuesta	Cuestionario de encuesta	Recibir información cuantitativa acerca del desempeño de la empresa en relación a la administración de las existencias.
Revisión documentaria	Ficha de registro de datos	Conocer y analizar los registros logísticos, y los informes de contabilidad de la empresa para determinar la incidencia del control de inventarios sobre la rentabilidad.

7.3. Variables y operacionalización

Variable Independiente: Control de Inventarios

Es el ejercicio de control de existencias presentes o futuras que dependiendo de los niveles de salida y entrada se determina un nivel que no genere excesos ni faltantes (Laveriano, 2010).

Variable Dependiente: Rentabilidad

Se entiende la rentabilidad como un indicador relativo de las utilidades frente a los ingresos por ventas (Margen de utilidad neta), el capital propio aportado (rentabilidad económica), y el capital financiado (rentabilidad financiera) (Morillo, 2001).

Tabla 2

Operacionalización de las variables

Tipo de variable	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Independiente	Control de Inventarios	Es el ejercicio de control de existencias presentes o futuras que dependiendo de los niveles de salida y entrada se determina un nivel que no genere excesos ni faltantes (Laveriano, 2010).	Sistema por el cual se controla las existencias, para el aprovisionamiento oportuno.	Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario promedio}}$
				KARDEX	PEPS
Dependiente	Rentabilidad	Indicador relativo de las utilidades frente a los ingresos por ventas (Margen de utilidad neta), el capital propio aportado (rentabilidad económica), y el capital financiado (rentabilidad financiera) (Morillo, 2001).	Es la capacidad de generar retornos de la empresa, sobre los activos, el patrimonio y las ventas.	ROA	$\left(\frac{\text{Utilidades}}{\text{Activos}}\right) * 100$
				ROE	$\left(\frac{\text{Utilidades}}{\text{Patrimonio}}\right) * 100$
				Utilidad sobre ventas	$\left(\frac{\text{Utilidades}}{\text{Ventas}}\right) * 100$

7.4. Población y Muestra

Población

Se trata de un grupo finito o infinito que presentan similitudes entre ellos considerándolos como un conjunto Arias (2006) citado por (Gallardo, 2017).

La población de interés para el desarrollo del estudio comprende a 50 empleados y el Gerente de la empresa, que nos da un total de 51 personas.

Muestra

Para delimitar el tamaño de la muestra, se utiliza el método de muestreo intencionado que consiste en seleccionar elementos que a juicio del investigador es representativo de la población de estudio (Behar, 2008).

Se considera trabajar con la totalidad de la población, en razón que la cantidad es pequeña y no representa inconvenientes; de modo que no es necesario aplicar un método estadístico para establecerla.

8. Resultados

8.1. Descripción de la Empresa

La empresa Macoor distribuciones en Cerro Colorado es una sucursal de la empresa Macoor S.A.C. se dedica a la comercialización de productos al por mayor. A continuación, se presenta datos generales de la organización:

- Razón Social de la Empresa: MACOOR DISTRIBUCIONES S.A.C.
- Número de RUC: 20498280634
- Domicilio Fiscal: Cal.Huáscar Mza. H14 Lote. 5 Semi Rural Pachacútec (Grupo 24-Paralela Rico Pollo) Arequipa - Arequipa - Cerro Colorado
- Principal Actividad a la que se dedica: Venta al por Mayor
- Fecha de inicio de actividades: 01/07/2002
- Representante Legal: Corso Orams Martin (Gerente)
- Número de Trabajadores: 50

La empresa cuenta con las siguientes áreas u oficinas:

- Administración
- Contabilidad
- Recursos humanos
- Comercial

- Seguridad en el trabajo
- Almacén
- Distribución

Dentro de la cartera de clientes, se nombra los más importantes:

- Import y Export Berkana Ltda
- Inversiones Plástiucas E.I.R.L.
- Sociedad Gastronómica de Arequipa S.A.C.
- Avícola Super Fresquitos S.A.C.
- Villasante Yanapa Gabriel
- Servicios Generales El Manglar
- Anculle C. Octavio
- Productos Cadyplastic



Figura 1. Vista exterior de Macoor S.A.C.

8.2. Análisis de la situación actual

La empresa Macoor Distribuciones es una empresa establecida de 9 años en funcionamiento, dirigido por el Sr. Corso Orams Martin, la principal actividad a la que se dedica es la adquisición y transacción de productos al por mayor, siendo los productos descartables de mayor comercialización.

La empresa cuenta con el respaldo de la Cámara de Comercio de Arequipa, ello denota su prestigio y liderazgo en el mercado, así como su experiencia en el sector que lo ha facultado de ofrecer precios competitivos, y una amplia variedad de productos. Las condiciones en la que se desarrolla la empresa es favorable, ya que la mayoría de personas vienen consumiendo más productos descartables por la practicidad y su bajo costo, adicionalmente el incremento de los servicios delivery en la ciudad hacen que este tipo de productos sean más demandados.

Al tratarse de una empresa netamente comercializadora su principal activo es el área de almacenamiento el cual tienen una extensión de 2000 m², desde donde vende y mantiene sus productos. Por lo tanto, es el ambiente que debe tener mayor control y gestión, el cual será evaluado para fines de la presente investigación.

Área de Almacenamiento de productos:

Alrededor del 80% del área de la empresa es destinado para el acopio y distribución de los productos. Las mercancías compradas llegan a la planta y estas son almacenadas conforme van llegando y de acuerdo al criterio personal del encargado del almacén, ubicándolos en espacios libres. Una ventaja de la empresa es el gran tamaño del área de almacenamiento que es favorable para el depósito de las mercancías, pero a la vez este aspecto puede ser un punto débil, ya que al ser un área extensa los productos son colocados en cualquier parte sin criterio de clasificación de tipo, llegada, fragilidad del producto, caducidad, entre otros.

Para mayor conocimiento se empleo una encuesta (Anexos) dirigida a los colaboradores de la empresa, teniendo como respuesta los datos registrados en las tablas y figuras en adelante:

Del total de trabajadores (50), 40 están presentes en la recepción de la mercadería, lo que representa que el 80% de trabajadores están dedicados a actividades correspondientes a la administración y gestión en contacto directo con la mercadería, esta proporción se debe a la principal actividad que realiza la empresa que es la compra y venta de productos.

Tabla 3

¿Está usted presente cuando llega la mercadería?

Alternativa	Frecuencia	%
Si	40	80%
No	10	20%
	50	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

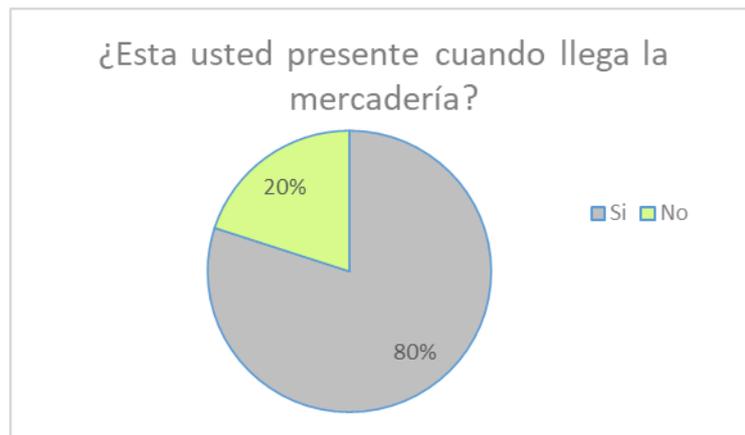


Figura 2. ¿Está usted presente cuando llega la mercadería?

Como inicio del tratamiento de la mercadería que llega a la empresa, una de las actividades principales que se realiza es la Distribución de mercadería a la que se dedican el 60% de los trabajadores, esto se debe a que la empresa maneja un gran número de productos los cuales deben ser almacenados a prontitud, a la par 8 trabajadores se encargan de realizar el conteo rápido, y 8 se ocupan de revisar el estado de la mercadería llegada, ver *Tabla 4*.

Tabla 4

¿Cuándo llega la mercadería que es lo primero que realiza?

Alternativa	Frecuencia	%
Conteo rápido	8	20%
Revisión del estado de mercadería	8	20%
Distribución de mercadería	24	60%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

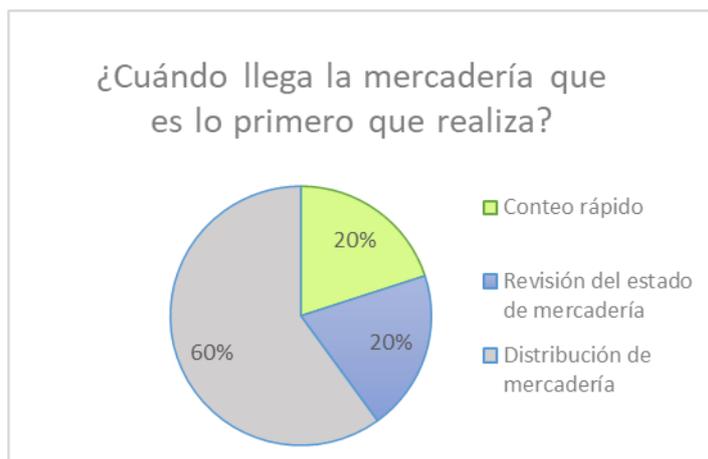


Figura 3. ¿Cuándo llega la mercadería que es lo primero que realiza?

El ingreso de la mercadería generalmente está respaldado por la Guía de Remisión 60%, documento que sustenta el traslado de la mercadería por venta de parte de los proveedores. El segundo documento para el ingreso de la mercadería más frecuente son las facturas 20%, le sigue las notas de ingreso 10%, además existe mercancía que ingresa sin documento alguno 10% al almacén, lo que ocasiona serios problemas Ver *Tabla 5*.

Tabla 5

Documentación al ingreso de mercadería

Alternativa	Frecuencia	%
Nota de ingreso	4	10%
Sin documento	4	10%
Guía de remisión	24	60%
Factura	8	20%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

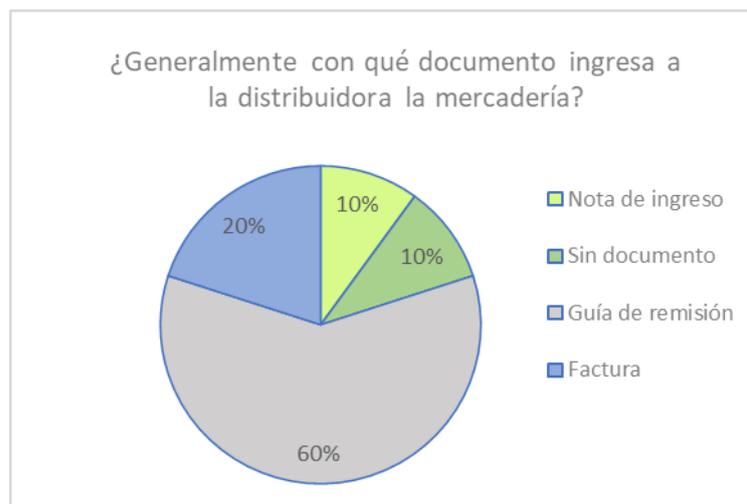


Figura 4. ¿Generalmente con qué documento ingresa la mercadería a la empresa?

La empresa tiene una alta rotación de inventarios, ya que la llegada de productos en su mayoría, el 63% son de manera diaria, seguido por la llegada de productos que no tienen una alta demanda o el requerimiento solo es por campañas los cuales llegan de manera quincenal 13%, mensual 13%, y bimestral 13%. Ver

Tabla 6.

Tabla 6

Periodicidad de Llegada de mercadería

Alternativa	Frecuencia	%
Diaria	25	63%
Quincenal	5	13%
Mensual	5	13%
Bimestral	5	13%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

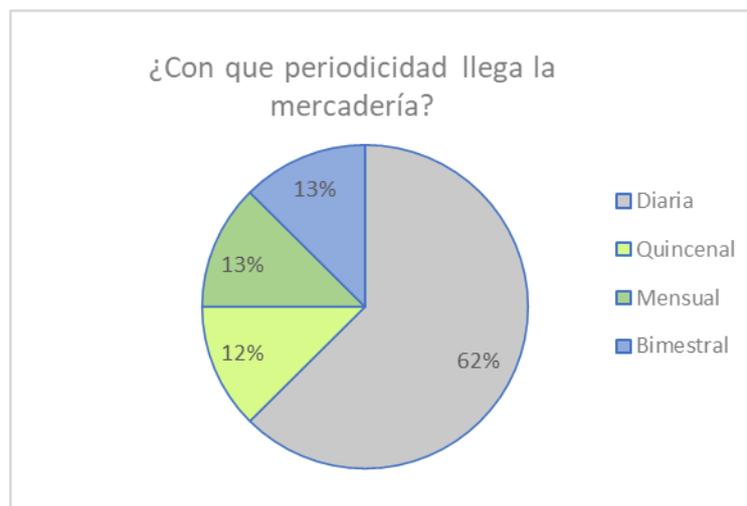


Figura 5. Periodicidad de llegada de mercadería

La manera en que se desenvuelven los trabajadores ante posibles errores de entrega como mercadería incompleta, productos defectuosos, entre otros, generalmente el 50% de los casos se decide no indicar el error de envío, el 38% de las veces la mercadería ingresa al almacén y se realiza el cambio de manera interna y por último algunas veces se llama al proveedor, se solicita una nota de crédito y otra factura 13%. Situación que ocasiona un desbalance en el registro. Ver *Tabla 7*.

Tabla 7

Decisiones ante errores de envío

Alternativa	Frecuencia	%
Llamar al proveedor, solicitar nota de crédito y otra factura	5	13%
Ingresar mercadería y cambiarlo internamente	15	38%
No indicar el error en envío	20	50%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

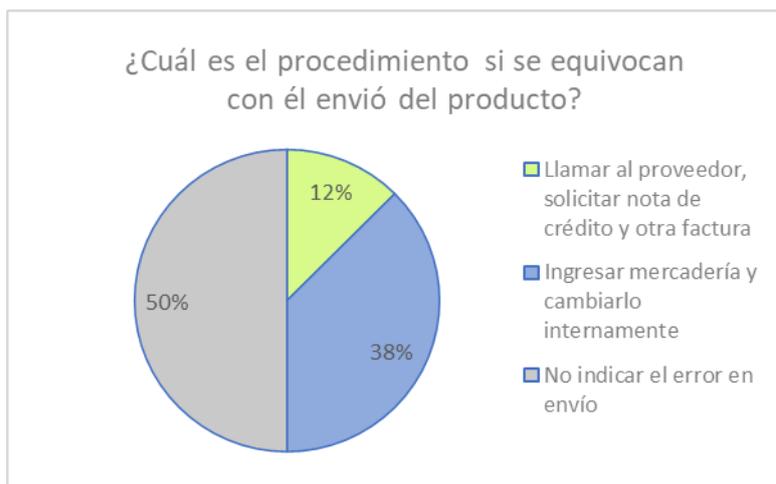


Figura 6. Decisiones ante errores de envío

Los trabajadores califican la distribución del almacén como incorrecta 75%, respuesta fundamentada por la falta de políticas de control de los inventarios, ver *Tabla 8*.

Tabla 8

¿Es correcta la distribución del almacén?

Alternativa	Frecuencia	%
Si	10	25%
No	30	75%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

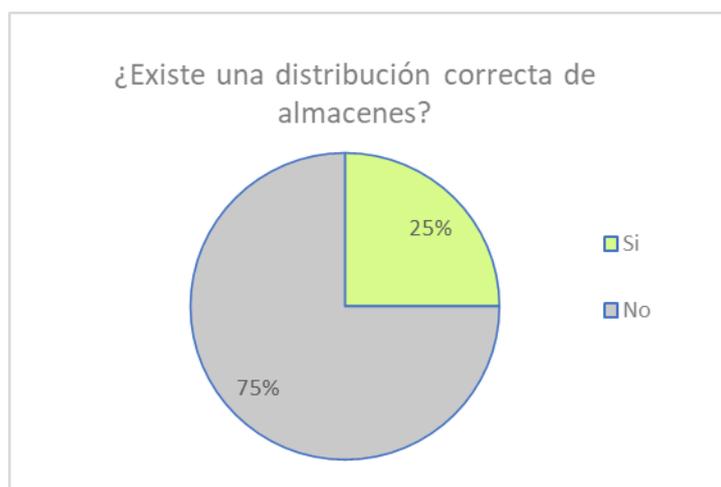


Figura 7. ¿Es correcta la distribución del almacén?

Se realizó una pregunta sobre la rápida identificación de mercadería con el fin de conocer las condiciones del almacén, a lo que la mayoría de trabajadores contestaron que es difícil reconocer y encontrar el producto que es requerido 65%. Ver *Tabla 9*.

Tabla 9*¿Identifica de manera rápida los productos en stock?*

Alternativa	Frecuencia	%
Si	14	35%
No	26	65%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

**Figura 8.** ¿Identifica de manera rápida los productos en stock?

El proceso de inventariado que se realiza en la empresa se realiza generalmente de manera anual 45%, en ocasiones se realiza de manera semestral 30% y de vez en cuando de manera mensual 25%. Ver *Tabla 10*.

Tabla 10*Periodicidad de inventariado*

Alternativa	Frecuencia	%
Anual	18	45%
Semestral	12	30%
Mensual	10	25%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores



Figura 9. Periodicidad de inventariado

Una de las razones por la existencia de faltantes en el almacén de la empresa es por el error en el conteo al momento del ingreso y recepción de la mercadería 50%, seguido por fallos en el sistema de registro de la empresa 25%, deterioro de la mercancía 23% y por último robos 3%. Ver *Tabla 11*.

Tabla 11

Causas de faltantes en el almacén

Alternativa	Frecuencia	%
Sistema	10	25%
Error en conteo	20	50%
Roturas	9	23%
Robos	1	3%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

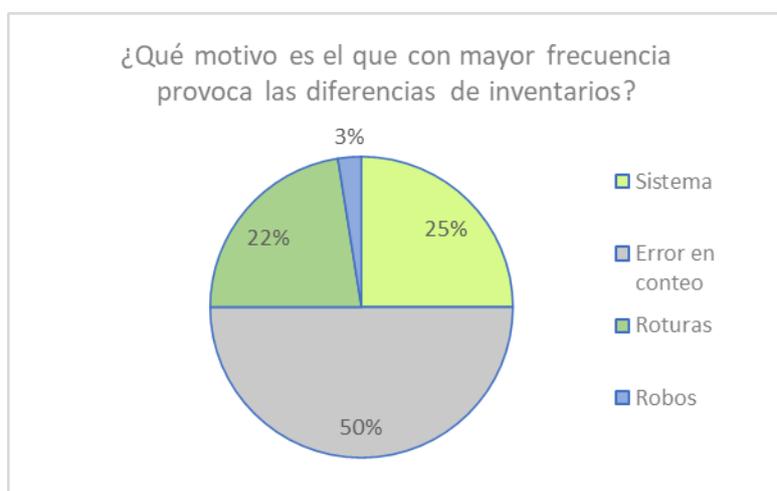


Figura 10. Causas de faltantes en el almacén

La causa principal de la deficiencia en la gestión del área de almacén que identificaron los trabajadores es la Mala distribución y ordenamiento de los productos (35%), seguido por la Recepción de mercadería con errores (20%) y por último el tercer menos representativo es que no existe una adecuada revisión de los documentos sustentatorios de ingreso (18%).

Tabla 12

Causas de la deficiente gestión del área de almacén

Alternativa	Frecuencia	%
Duplicidad de funciones	5	13%
No se revisan comprobantes sustentatorios de ingreso	7	18%
Recepción de mercadería con errores	8	20%
No se verifica el estado que llega la mercadería	6	15%
Mala distribución y ordenamiento de productos	14	35%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

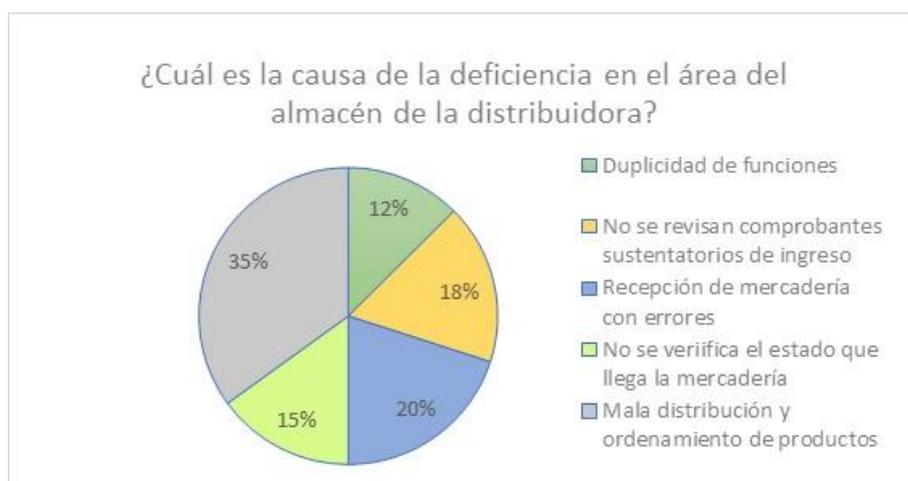


Figura 11. Causas de la deficiente gestión del área de almacén

Los productos son distribuidos de manera inadecuada principalmente por Productos sin ordenar en el almacén 68%, y por personal no capacitado para estas labores 20%. Ver *Tabla 13*.

Tabla 13

Causas de la mala distribución del almacén

Alternativa	Frecuencia	%
Personal no capacitado	8	20%
Producto sin ordenar	27	68%
Otros	5	13%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

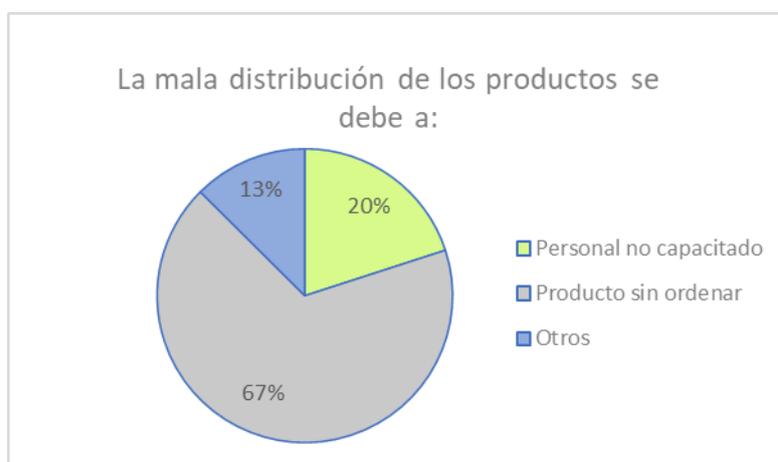


Figura 12. Causas de la mala distribución del almacén

Uno de los errores mayor cometidos en la distribución de la mercadería a los clientes es la sustitución de un producto por otro 70%, quedando en evidencia que la falta de codificación por tipo de productos genera errores en la entrega, otro de los errores más frecuentes son la entrega de mayor cantidad de mercadería 15%, y por menor cantidad 15%.

Tabla 14

Errores en la distribución de mercadería

Alternativa	Frecuencia	%
Entregar mayor cantidad de mercadería	6	15%
Entregar menor cantidad de mercadería	6	15%
Error n la entrega del producto	28	70%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

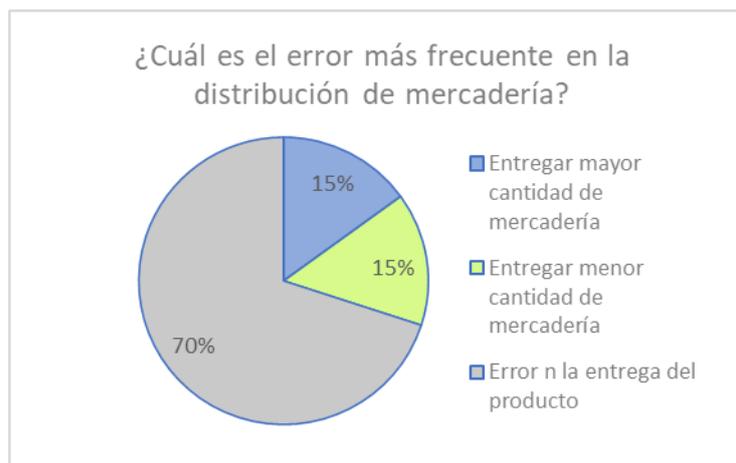


Figura 13. Errores en la distribución de mercadería

La documentación para el registro de salida de inventarios en su mayoría se emplea la Guía de remisión 55%, seguido por la emisión de Facturas/Boletas 20% y notas de salida 15%. Se debe enfatizar que existe una proporción, aunque menor, de mercadería que sale sin la debida documentación. Ver *Tabla 15*.

Tabla 15

Documentación ante salidas de mercadería

Alternativa	Frecuencia	%
Guía de remisión	22	55%
Factura/boleta	8	20%
Nota de salida	6	15%
Sin documento	4	10%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

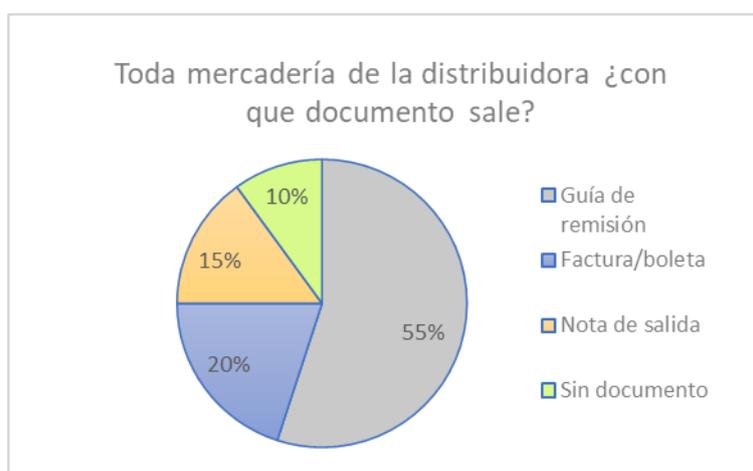


Figura 14. Documentación ante salida de mercadería

Se preguntó acerca de soluciones para una adecuada supervisión en inventarios, a lo que la mayoría de trabajadores respondieron que es necesario un almacén ordenado 45%, seguido por la implementación de un sistema de registro adecuado 35%, y por último contar con personal capacitado 20%. Ver Tabla 16.

Tabla 16

Mejoras propuestas para el control de inventarios

Alternativa	Frecuencia	%
Sistema adecuado	14	35%
Personal capacitado	8	20%
Almacén ordenado	18	45%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

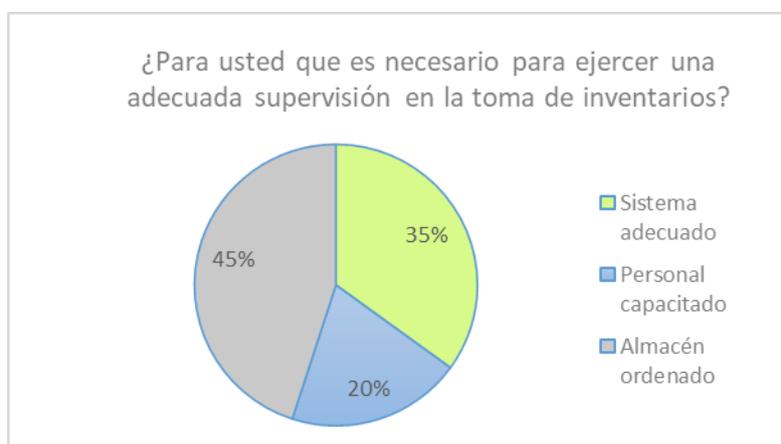


Figura 15. Mejoras propuestas para el control de inventarios

Una de las competencias esenciales del encargado de almacén que consideran los trabajadores debe tener para el adecuado control de inventarios es su capacidad de organización 48% seguido por su incorporación al momento de trabajar en equipo 25% y como tercer aspecto importante es el liderazgo 15%. Ver Tabla 17.

Tabla 17

Competencias necesarias en un colaborador

Alternativa	Frecuencia	%
Trabajo en equipo	10	25%
Organizado	19	48%
Liderazgo	6	15%
Solución de problemas	5	13%
	40	100%

Nota: elaboración propia en base a la encuesta aplicada a trabajadores

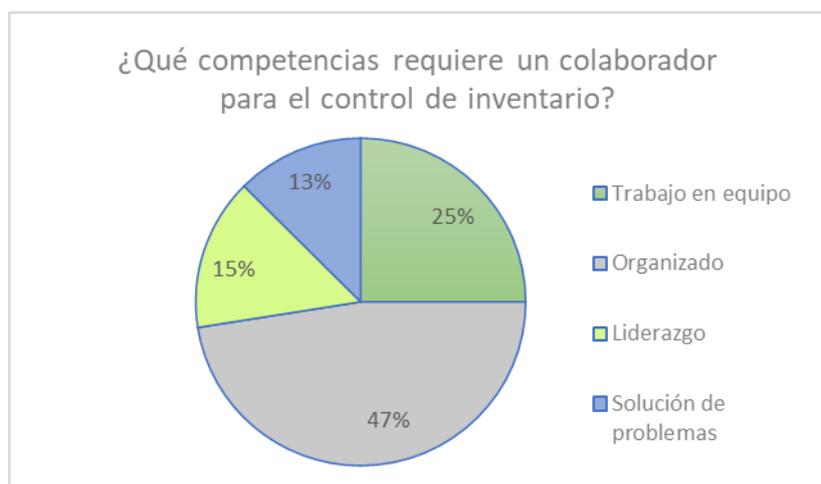


Figura 16. Competencias necesarias en un colaborador

En base a los datos obtenidos por la encuesta a los 50 trabajadores, se establece las siguientes Debilidades en el Manejo y Control de Inventarios:

- El abastecimiento: Existe una falta de consideración de criterios técnicos, más bien mediante una revisión visual del stock de productos, los pedidos de los clientes, temporadas del año (fechas festivas que demandan mayor cantidad), se elaboran los requerimientos de la mercancía.
- Falta de Codificación: Los productos no son codificados, son almacenados de acuerdo al criterio personal del encargado del almacén. Que a la vez le son perjudiciales ya que al momento de despachar los pedidos ocasiona pérdida de tiempo y desorden.
- Desinformación: La empresa si bien es cierto cuenta con registros de entrada y salida de los productos, estos no son actualizados a tiempo real, generalmente se realiza el balance de manera mensual.
- Formatos de Control: La empresa cuenta con un KARDEX, pero este no es actualizado. Muchas veces el saldo de los registros no coincide con lo que realmente se encuentra en el almacén, dando como consecuencia el desabastecimiento de productos de alta rotación. A la vez no hay valorización exacta de los inventarios.
- Pérdidas: La falta de control ocasiona pérdidas en la venta de productos.

En la Figura 17 y 18 se evidencia que los productos son almacenados conforme estos van llegando sin clasificación, ni codificación.



Figura 17. Almacenamiento productos descartables



Figura 18. Vista interior del área de Almacén

La figura 19 evidencia la potencialidad de la infraestructura con que cuenta la empresa para mejorar la administración de sus existencias.



Figura 19. Instalaciones del área de almacenamiento



Figura 20. Distribución de los Productos

Los productos son apilados verticalmente, originando una pérdida por quiebre, se debe considerar la fragilidad de los productos ya que son descartables.



Figura 21. Apilamiento de los productos



Figura 22. Productos en Stock

8.3. Propuesta

En base al análisis situacional acerca del control y manejo de las existencias, se propone las siguientes mejoras:

- Codificación de productos y estantes: Para la codificación de productos y estantes se toma en cuenta el Plan Contable General Empresarial, que contiene la estructura de códigos que cumple con el modelo contable oficial en el Perú, permitiendo el registro y clasificación adecuada.

El plan contiene un registro de hasta cinco dígitos, sin embargo, las empresas pueden adicionar más dígitos según le sea necesario siempre y cuando mantengan la estructura básica del Plan Contable. Las operaciones se deben registrar en cada cuenta según su condición.

De acuerdo a la estructura de los niveles de las cuentas, se establece la siguiente codificación general para los productos de la Empresa:

Tabla 18

Estructura de Codificación por tipo de producto

Elemento	Rubro	Subcuenta	Divisionaria
2. Activo Realizable	20. Mercadería	201. Mercaderías manufacturadas	2011. Mercaderías manufacturadas

En base a la *Tabla 18* se establece los primeros tres dígitos, para el cuarto dígito se establece de acuerdo al tipo de producto, especificado en la tabla a continuación:

Tabla 19

Codificación por Tipo de Producto

Codificación	Producto
2011	Descartables
2012	Malla Rashell
2013	Salsa
2014	Productos Kiubo
2015	Fibra
2016	Bioform Carton
2017	Implementos de seguridad
2018	Otros

Clasificados los productos por tipo, se enumera de forma ascendente como se observa en la *Tabla 20* , el cual corresponde a los primeros 10 productos de Descartables, Bioform Carton y Malla Rashell (el resto se detalla en los Anexos).

Tabla 20*Codificación de los productos - Descartables*

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD
20111	CT1 CONTENEDOR TERMICO 1 MAX (BOL X 100 UND)	MIL
20112	CT1 CONTENEDOR TERMICO 1 MAX LOS RODRIGUEZ 1C	MIL
20113	CT1 CONTENEDOR TERMICO IMPRESION UN COLOR	MIL
20114	CT1 CONT. TERM. COSTUMBRES 2 COLORES	MIL
20115	CT1 CONTENEDOR TERMICO 1 MAX EL COLORADO 2C	MIL
20116	CT2 CONTENEDOR TERMICO 2 MAX (BOL X 200 UND)	MIL
20117	CT3 CONTENEDOR TERMICO 3 MAX (BOL X 200 UND)	MIL
20118	CT3 CONTENEDOR TERMICO 3 SUPER FAST (BOL X 200 UND)	MIL
20119	CT3 CONTENEDOR TERMICO 3 MAX LOS RODRIGUEZ 1C	MIL
201110	CT3 CONTENEDOR TERMICO 3 MAX EL COLORADO 2C	MIL

Tabla 21*Codificación de los productos – Bioform Carton*

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD
20161	PLATO BANDEJA 1 BIOFORM CARTON GR (600 UND. X CAJA)	MIL
20162	PLATO BANDEJA 2 BIOFORM CARTON GR (CJ. X 600 UND.)	MIL
20163	PLATO BANDEJA 1 D2 BIOFORM CARTON P1S(600 UND.X CAJA)	MIL
20164	CONTENEDOR 3 BIOFORM CARTON P1S *(200UND)	MIL
20165	CONTENEDOR 4 BIOFORM CARTON GR (400UND)	MIL
20166	CONTENEDOR 5 BIOFORM CARTON P1S *(300UND)	MIL
20167	CONTENEDOR 5 BIOF. BLANCO FIBRA BAGAZO CAÑA POS KS (X200 UN)	MIL
20168	CONTENEDOR 3 BIOFORM FIBRA- KS BAGAZO CAÑA (X 250 UND)	MIL
20169	CONTENEDOR 1 BIOFORM FIBRA -KS BAGAZO CAÑA (CJ. X 250 UND.)	MIL
201610	VASO 8 OZ. D2 BIOF ECO NAT. CARTON BAGAZO P1S (CJ. X 1 MILL)	MIL

Tabla 22*Codificación de los productos – Malla*

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD
20121	MALLA RASCHELL FRANJEADA BICOLOR ROJO/BLANCO 90% 4.20X100	ROLLOS
20122	MALLA RASCHEL NEGRO/VERDE 90% 6.00X100M 600M2	ROLLOS
20123	MALLA RASCHEL NEGRO/NEGRO 95% 4.20 X 100M 420M2	ROLLOS
20124	MALLA RASCHEL GRIS/GRIS CLARO 95% 4.20 X 100M 420M2	ROLLOS
20125	MALLA RASCHEL AZUL / NEGRO 95% 4.20 X 100M 420 M2	ROLLOS
20126	MALLA RASHEL NEGRO / VERDE 50% 4.20 X 100 M 420M2	ROLLOS
20127	MALLA RASCHEL GRIS/GRIS CLARO 80% 4.20 X 100M 420M2	ROLLOS
20128	MALLA RASCHEL ROJO/ROJO 80% 4.20X100M 420M2	ROLLOS
20129	MALLA RASCHEL BLANCO/BLANCO 65% 4.20 X 100M 420M2	ROLLOS
201210	MALLA RASHEL VERDE/VERDE 80% 4.20X100M 420M2	ROLLOS

- Ubicación de activos en el almacén: El área del almacén será dividido en ocho sectores, los mismos que están descritos en la tabla 19, es decir de acuerdo al tipo de producto será ordenado en estantes. La ubicación de los productos por sectores es beneficioso en la reducción de tiempos de búsqueda de los productos, orden, y disminución de desechos por quiebre o caducidad.
- Establecimiento de flujograma del proceso:
El procedimiento del manejo y control del almacén de las mercaderías adquiridas está dividido en seis etapas, las características para considerarlas parte del procedimiento es la pertinencia de las actividades al flujo, fáciles de ejecutar, y la funcionalidad que le otorgan continuidad al flujo del proceso de control y manejo de las existencias.
Las etapas son las que siguen:
 - a) Recepción de mercadería: Le da inicio al flujo del proceso, consiste en la llegada de mercadería producto del requerimiento de un pedido realizado o devolución. Como primera actividad debe considerar su importancia para que las demás actividades se desarrollen de manera ordenada y óptima.
 - b) Verificación de la mercadería con las facturas y/o documentación: Es el cotejo de la mercadería que llega a la planta, contrastando dos aspectos fundamentales calidad y cantidad con el pedido realizado y la mercadería que aborda a la empresa, fundamentado en la documentación emitido por el proveedor; el encargado del almacén debe tomar una muestra para comprobar el estado de la mercadería, además de hacer un recuento del número de productos, el modelo y características de lo solicitado.
 - c) Decisión - Cumplimiento de los requisitos: La toma de decisión sobre la aceptación o no de la mercadería se presenta en la firma del documento de conformidad (si se acepta), o si se rechaza se elabora un cargo que contenga las observaciones y estado de la mercadería que debe firmar también el representante del proveedor.
 - d) Documentación: Es el registro de entrada de la mercadería a la hoja de Excel (PEPS), sustentado con las facturas y los reportes de entrada. Por lo cual se procede a elaborar un informe de cierre del movimiento realizado.
 - e) Almacenamiento de Mercadería: En el almacén los productos deben de ser codificados y clasificados.
 - f) Mercadería disponible para la mercadería: Se denota como el fin del procedimiento de almacén, concluyendo como la disposición de los productos para ser vendidos.

Tabla 23

Simbología del Flujoograma

SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
	Inicio- Final de un Procedimiento
	Conector de un Procedimiento
	Decisión o Alternativa
	Conector: Representa la continuidad de una acción.
	Documentación: Representa acciones que deben ser documentadas.

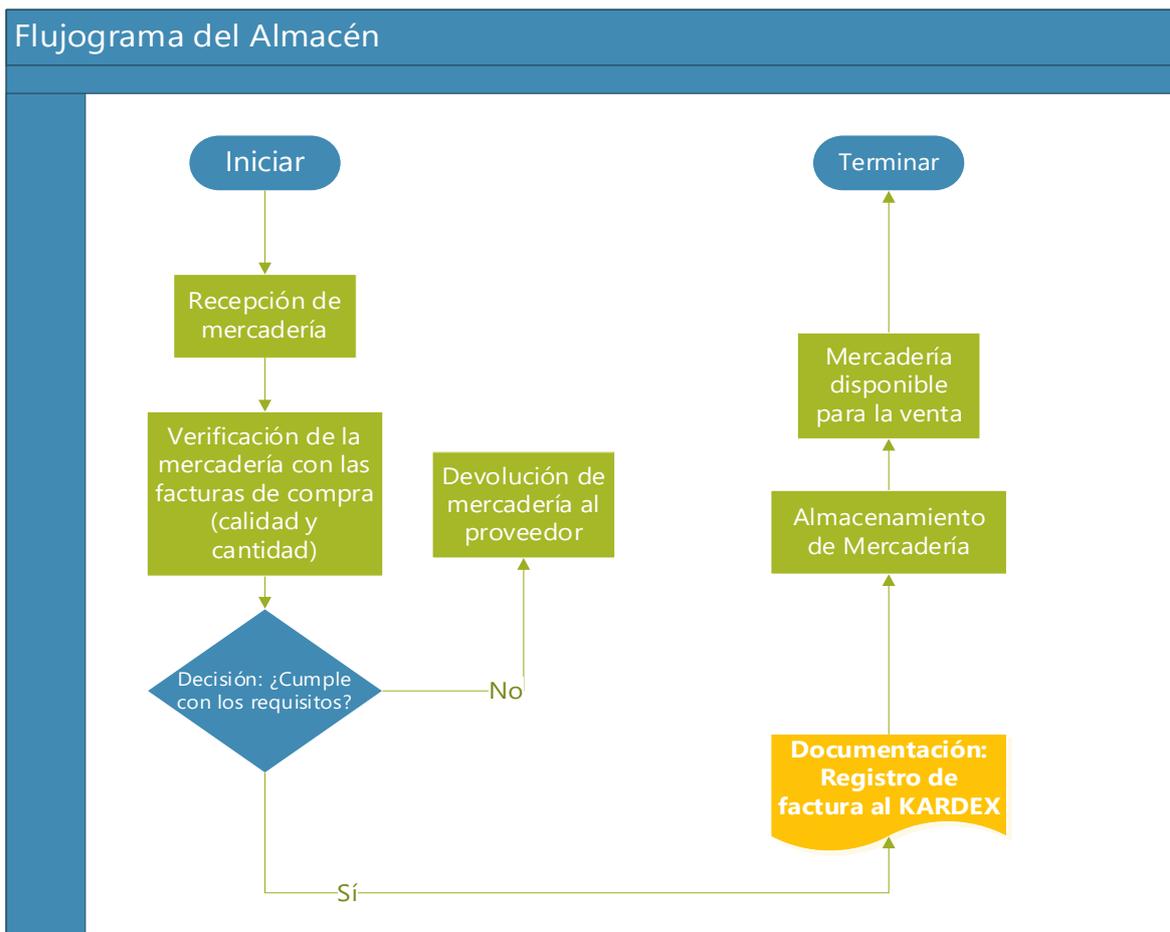


Figura 24. Flujoograma Propuesto del Almacén

Políticas de Control de Inventarios:

- En cuanto al acceso al área de almacenamiento, es permitido solo al personal de la empresa, los cuales deben de acreditarse con su fotocheck. Adicionalmente debe de implementarse cámaras de seguridad.
- El encargado del almacén debe de efectuar revisiones periódicas a fin de reducir la cantidad de productos deteriorados o caducados. Si se diera el caso debe de realizar un reporte de salida y presentar a su superior. Asimismo, se debe efectuar un informe de constancia del stock de productos, debidamente firmado. En la situación de encontrar una diferencia de saldos del Kardex y de lo que realmente se encuentra en almacén, el encargado hace las correcciones respectivas y elabora un informe de las diferencias halladas.
- Cada entrada y salida de mercadería debe estar sustentada con documentos (facturas y reportes de entrada y salida por venta o retiro de mercadería). Así como su registro y actualización en el KARDEX de la empresa.
- El almacén debe de estar limpio y ordenado. Cada producto debidamente codificado y clasificado.
- El gerente debe de realizar controles imprevistos y efectuar tareas correctivas.

8.4. Resultados de la propuesta

Los resultados producto de la aplicación de las propuestas en la empresa Macoor Distribuciones S.A.C. sobre la evaluación y control de inventarios y su efecto en el rendimiento, se muestran a partir de los indicadores del ROA, ROE y la utilidad sobre las ventas. El análisis evaluará dos momentos antes de la propuesta y después de la propuesta a través del análisis del estado de resultado integral, balance general y sistema de inventarios.

Rentabilidad de la empresa antes de la propuesta

Para medir la rentabilidad de la empresa se calcula los siguientes tres indicadores: el rendimiento sobre los activos, el rendimiento sobre el patrimonio y la utilidad sobre las ventas.

La utilidad para el ejercicio del año 2019 es de S/ 219,507.37 y los activos corresponden a S/ 15,957,539.08 por lo tanto, en base a la fórmula se tiene un ROA de 1.38%, es decir

por cada S/100 invertido en el año 2019 se generó 1.38 soles de utilidad. La empresa sí obtiene beneficios, sin embargo, la empresa tiene una baja rentabilidad (2019).

Tabla 24

Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)-2019

Descripción	Dato	Resultado
Utilidad Neta	219,507.37	
Total de Activos	15,957,539.08	1.38%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

De acuerdo a la fórmula, el resultado de la Utilidad Neta sobre el Patrimonio es de 3.49%, este ratio sirve para comparar el costo de capital propio de la empresa con tasas pasivas de largo plazo, según a ello se determina si es mejor invertir en la empresa o depositar el dinero en una cuenta de ahorro. En el país las tasas pasivas reportadas por la SBS son de 1.23%¹ y 2.6% en el sistema bancario y empresas financieras en el Perú respectivamente. Por consiguiente, para el año del 2019 era conveniente invertir en la empresa, ya que por cada S/ 100 invertido se genera S/ 3.49.

Tabla 25

Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)-2019

Descripción	Dato	Resultado
Utilidad Neta	219,507.37	
Patrimonio	6,296,112.07	3.49%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Para el año 2019, se tuvo como margen de utilidad neta de 0.54%, que plasma la deficiente competencia de la empresa para gestionar sus gastos, ya que por cada S/ 100 que ingresa directamente a la caja de la empresa solo se retiene un beneficio de 0.54 céntimos. Además, se deduce que los gastos minimizan la Utilidad de la empresa para ese año.

Tabla 26

Margen de Utilidad-2019

Descripción	Dato	Resultado
--------------------	-------------	------------------

¹ Promedio de tasas anuales pasivas mayor a 360 días del sistema bancario y empresas financieras para personas jurídicas reportado por la SBS a la fecha de 09/08/2021

Utilidad Neta	219,507.37	
Ventas	40,687,113.87	0.54%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Rentabilidad después de la propuesta

Con la finalidad de conocer los resultados producto de la propuesta se evalúa nuevamente la rentabilidad mediante los indicadores para el año de ejercicio 2020.

Para el año 2020, se obtuvo un ROA de 3.69%, que muestra la mejora en la administración de la empresa en relación a la generación de beneficios con los activos que tiene a su disposición. Es decir, el retorno por cada S/100 invertido es de 3.69 soles de utilidad.

Tabla 27

Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)-2020

Descripción	Dato	Resultado
Utilidad Neta	473,572.56	3.69%
Total de Activos	12,819,246.00	

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

El ROA tiene dos componentes la Rotación de los Activos y el Margen de Utilidad Neta, como se expresa en la siguiente fórmula:

$$ROA = \frac{Ventas}{Activo\ Total} * \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$$

En base al resultado del ejercicio del año 2020 se obtiene:

$$ROA = \frac{31,826,629.88}{12,819,246.00} * \frac{473,572.56}{31,826,629.88}$$

$$ROA = 2.48 * 0.01487976$$

$$ROA = 0.0369$$

El desglose de la fórmula se realizó para determinar que componente influye más en la determinación del resultado, concluyéndose que para la empresa la Rotación de los activos (2.48) fue el impulsor de obtener un alto ratio de rentabilidad.

Este indicador mide el rendimiento del patrimonio (dinero propio de la Empresa), para el año de ejercicio 2020, se obtuvo 7.59%, se determina el indicador como rentable si es mayor a las tasas pasivas de largo plazo que ofrecen las empresas financieras, el cual es de 1.23%² en el sistema bancario y 2.60% en las empresas financieras en el Perú, concluyendo que es beneficioso para los accionistas continuar con sus inversiones en la empresa, y además que para el 2020 sus inversiones (capital propio) generaron 7.59 soles por cada S/100 invertido.

Tabla 28

Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)-2020

Descripción	Dato	Resultado
Utilidad Neta	473,572.56	7.59%
Patrimonio	6,237,662.70	

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Es un referente para medir la productividad de la empresa, para el año 2020 este ratio fue de 1.49%, es decir por S/ 100 de ingreso a la empresa, se obtiene un beneficio de S/1.49 después de haber pagado los costos y gastos necesarios que genera la comercialización de los productos.

Tabla 29

Utilidad sobre las ventas - 2020

Descripción	Dato	Resultado
Utilidad Neta	473,572.56	1.49%
Ventas	31,826,629.88	

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Comparación

Los activos de la empresa para el año 2019 ascendieron a S/ 15,957,539.08, mientras que para el 2020 este fue de S/ 12,819,246.00 se puede apreciar una diferencia entre ambos años. Para el 2019 el total de recursos que la empresa disponía generó S/219,507.37 de utilidades, sin embargo, el año 2020 pese a que contaba con menos activos tuvo un resultado del ejercicio de S/ 473,572.56.

² Promedio de tasas anuales pasivas mayor a 360 días del sistema bancario y empresas financieras para personas jurídicas reportado por la SBS a la fecha de 09/08/2021

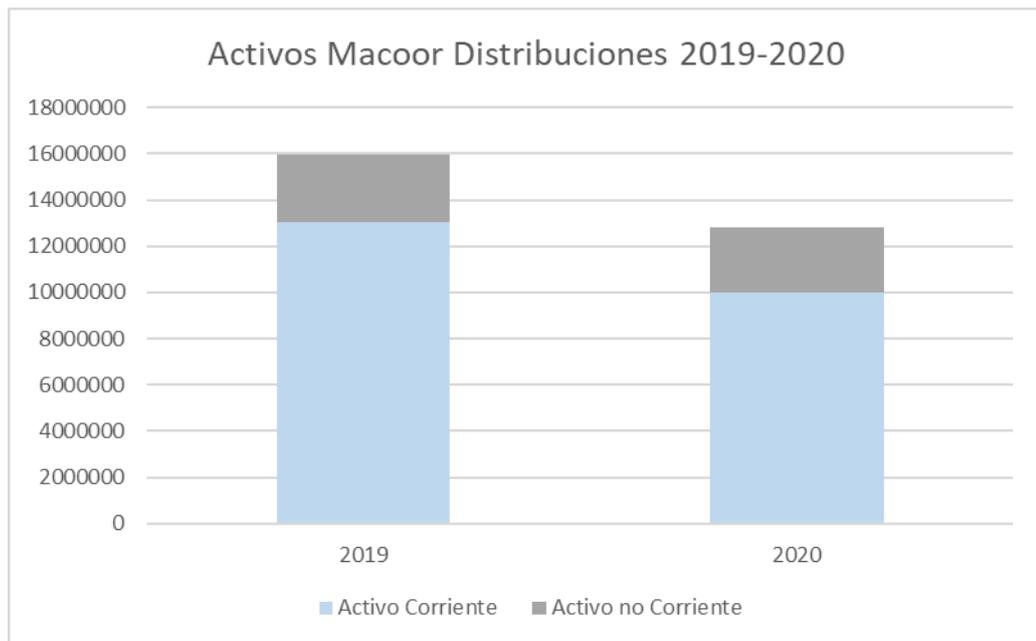


Figura 25. Activos Macoor Distribuciones 2019-2020

El uso del ROA posee una clara ventaja si se desea analizar el rendimiento de una empresa, ya que examina la rentabilidad de la empresa sin tomar en cuenta el origen de los recursos financieros. En el caso de la Empresa Macoor Distribuciones, para el año 2019 se tuvo un ratio de 1.38% y para el 2020 este fue de 3.69%; esto quiere decir que el año 2020 la empresa generaba S/2.31 soles más por cada S/ 100 invertido en activos fundamentalmente inventarios. Por lo que se tuvo una tasa de crecimiento del 169% en comparación al año anterior.

En la *Tabla 30*, se aprecia que para el año 2020 la Rotación de los activos se incrementó a 2.48, al igual que la Utilidad que ascendió a S/473,572.56, por lo que se puede determinar que existe un mejor desempeño al momento de generar dinero mediante los activos.

Tabla 30

Análisis Comparativo 2019-2020 del ROA

Descripción	2019	2020
Rotación de Activos	2.55	2.48
Utilidades	219,507.37	473,572.56
ROA	1.38%	3.69%
Tasa de Crecimiento del ROA		169%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Aunque existe una mejora en el ROA del año 2020 respecto al 2019, este ratio no supera el 5%, que es un referente para definir la rentabilidad de la empresa. En base a la evaluación se debe incrementar la rotación de los activos para que el número de ventas también incremente y con ello las utilidades. De acuerdo a los resultados del ROA en comparación del año 2019 y 2020, se afirma que la implementación de mejoras en el control de inventarios si tiene efectos positivos en el ROA.

ROE

Este ratio de rentabilidad está enfocado a los beneficios producto de las inversiones por parte de los accionistas. De acuerdo a la *Tabla 31*, para el año 2020 la empresa tiene mayor proporción del Patrimonio respecto al total de los Activos en 49%, además se observa que para ese mismo año las utilidades tienen un mejor resultado a diferencia del 2019, demostrando que para este caso cuando la empresa tiene mayor proporción de patrimonio se tiene mayor rendimiento, con un ROE de 7.59%, en comparación con el año 2019 que tuvo un ratio de 3.49%.

Tabla 31

Análisis comparativo 2019-2020 del ROE

Descripción	2019	2020
Activo Total	15,957,539.08	12,819,246.00
Patrimonio Total	6,296,112.07	6237662.70
% Patrimonio de Activos	39%	49%
Utilidad Neta	219,507.37	473,572.56
ROE	3.49%	7.59%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

Por lo que se determina que la aplicación de mejoras en el control de inventarios genera mejoras en el ratio de rentabilidad del ROE de la empresa Macoor Distribuciones.

Utilidad sobre Ventas

Aunque las ventas para el año 2020 disminuyeron, se observa que el Gasto de Ventas para ese año es menor al 2019, ya que representa el 5.3% del total de las ventas a diferencia del 2019 que tuvo una proporción del 6.8%. Por lo que se tuvo una mayor

utilidad sobre las ventas al 2020 de 1.49%, esto significa que la empresa está obteniendo mayores ingresos en comparación de lo que gasta para seguir en funcionamiento, por lo que se estima que la empresa tendrá un mejor desenvolvimiento a futuro.

Tabla 32

Análisis comparativo del 2019-2020 de la Utilidad sobre ventas

Descripción	2019	2020
Ventas	40,687,113.87	31,826,629.88
Gastos de Ventas	2,774,995.59	1,695,576.56
% de Ventas sobre los Gastos	6.8%	5.3%
Utilidad de Ventas	0.54%	1.49%

Nota: elaboración propia en base a la información recolectada de la empresa

De acuerdo a los resultados de la tabla se confirma que la implementación de mejoras en el control de inventarios si mejora la Utilidad sobre Ventas de la empresa Macoor Distribuciones.

8.5. Discusión

De acuerdo con el primer objetivo de la presente investigación, sobre la incidencia del ROA ante la mejora del control de inventarios de la empresa Macoor Distribuciones, en base al análisis de los Estados de Ganancias y Pérdidas y los Balances Generales para ambos años (Anexos), se consiguió los resultados descritos en la *Tabla 24* y la *Tabla 27*, donde se aprecia un ROA para el año 2019 de 1.38% y para el 2020 3.69%. Mediante el ratio de rentabilidad se demuestra una mejora cuantificable por la implementación de la propuesta, al igual que Mudarra y Zavaleta (2018), quienes afirman que se debe mejorar el control de inventarios si se quiere lograr una mayor rentabilidad.

El impacto de las mejoras en el manejo del inventario también generó un aumento del ROE, los resultados son detallados en la *Tabla 25* y *Tabla 28*, donde se tiene un valor de 3.49% para el 2019 y 7.59% para el 2020 (año de la implementación de mejoras). Por lo que se determina en coincidencia con Ortiz y Olano (2017), que existe una incidencia directa de la implementación de un Sistema de Control Interno en la rentabilidad de la empresa, quienes estimaron un incremento del ratio de rentabilidad sobre el patrimonio a 22.48%.

Por último, se observó un efecto favorable en la utilidad sobre las ventas para la empresa Macoor Distribuciones, ya que para el año 2019 se obtuvo un valor de 0.54% (*Tabla 26*), y para el año 2020 fue de 1.49% (*Tabla 29*), evidenciándose una notable mejora principalmente por la reducción de los gastos de ventas. En el estudio de Vivar (2020), también se realizó un análisis respecto a la incidencia de los elevados gastos que aminoran la rentabilidad de la empresa, concluyendo que la principal causa es la falta de un control en el área de inventarios.

9. Conclusiones

La implementación de mejoras en control de manejo de inventarios tiene incidencia positiva en la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones. Ya que de acuerdo al análisis de los Estados de Ganancias y Pérdidas y los Balances Generales para los dos años de estudio 2019 y 2020, se obtuvo mejoras en los ratios de rentabilidad.

Con la implementación de la propuesta se obtuvo un indicador del ROA que pasó de 1.38% (2019) a 3.69%(2020), impulsado principalmente por la rotación de activos.

El rendimiento sobre el patrimonio (ROE) presentó un crecimiento ante la implementación de mejoras en el control interno de la empresa, para el 2019 se tenía un ratio de 3.49% el cual fue superado para el 2020 con un valor de 7.59%.

La propuesta mejoró la utilidad sobre las ventas, triplicando el indicador, ya que el año 2019 se tenía un valor de 0.54% que pasó a 5.3% para el 2020 (año de la implementación de la propuesta).

10. Recomendaciones

Se debe realizar capacitaciones al personal sobre el manejo y control de los inventarios, con el fin de que el colaborador pueda desarrollarse de manera autónoma y certera en la toma de decisiones. Y mantenerse actualizado de los nuevos métodos con el fin de elevar su productividad.

El inventariado debe de realizarse sin dejar de lado las inspecciones esporádicas por parte del gerente con el objetivo de comprobar el manejo actual del área de almacén.

Se debe tomar en cuenta las perspectivas de los trabajadores si se quiere lograr una mejora en cuanto al manejo de los inventarios ya que ellos son los principales involucrados.

Bibliografía

- Allen, F., Myers, S. y Brealey, R. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill.
- Andrade, A. (2012). Análisis de los ratios de rentabilidad. *Contadores & Empresas*, 170(1), 59-61. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/608313>
- Behar, D. (2008). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Editorial Shalom.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson Educación.
- Blázquez, F., Dorta, J. y Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *Innovar*, 16(28), 43-56. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512006000200003&lng=en&tlng=es
- Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros*. México: McGraw-Hill.
- Bravo, M., Lambretón, V. y Márquez, H. (2010). *Introducción a las Finanzas*. México: Pearson Educación.
- Carrión, D. (2020). Propuesta de control interno del inventario de mercadería en la Distribuidora Gavilanes. [Tesis de Pregrado]. Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología, Guayaquil.
- Corrales, D. y Huamanguillas, S. (2019). El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar-Arequipa. [Tesis de Pregrado]. Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa. Obtenido de <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1802>
- De La Hoz, B., Ferrer, M. y De La Hoz, A. (2018). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008&lng=es&tlng=es
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión general*, 11(1), 55-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545892008>
- Ehrhardt, M. y Brigham, E. (2006). *Corporate Finance. A Focused Approach*. Boston: Cengage Learning South-Western.
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Huancayo: Universidad Continental.

- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- Hernandez, G. (2020). Propuesta de mejora de la Gestión Logística para incrementar la rentabilidad en la empresa Factoría Rarofa E.I.R.L. [Tesis de Pregrado]. Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/24213>
- Hernández-Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGRAW-Hill.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., y Vivanco, E. (2016). Razones Financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 151-160. doi:doi: 10.15381/quipu.v24i46.13249
- INEI. (2018). *Perú: Indicadores Económicos- Financieros Empresariales*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/index.htm
- Ishikawa, K. (1989). *Introducción al control de calidad*. Madrid, España: Diaz de Santos.
- Laveriano, W. (2010). Importancia del control de inventarios en la empresa. *Actualidad Empresarial*, 198(1). Obtenido de http://aempresarial.com/web/revitem/2_10531_19552.pdf
- Lizarzaburu, E., Beltrán, R., y Gomez, E. (2016). *Ratio Financiero. Guía de uso*. Ciudad de México, México: Beltrán López Robert.
- Mora, L. (2008). *Gestión Logística Integral*. Medellín, Colombia: ECOE.
- Morales, J. (2018). Propuesta de un sistema de Control de Inventarios para incrementar la rentabilidad de la Ferretería Distribuciones Baique E.I.R.L., San Ignacio-2017. [Tesis de Pregrado]. Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/26554>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable FACES*, 1(4), 35-48. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700404>
- Morocho, R. (2015). La gestion del control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. [Tesis de Pregrado]. Universidad Técnica de Machala, Machala. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/3073>
- Mudarra, C., y Zavaleta, S. (2018). El control interno de inventrios y su relación con la rentabilidad de la empresa Minimarket San Marcos S.A.C., periodo 2016. [Tesis de Pregrado]. Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13282>

- Ortiz, T., y Olano, G. (2017). Evaluación y propuesta de un sistema de control interno en el área de logística para mejorar la rentabilidad de la empresa Plásticos Torres S.A.C. período 2015. *[Tesis de Pregrado]*. Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/2451>
- Quinde, C., y Ramos, T. (2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *[Tesis de Pregrado]*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2285>
- Ross, S., y Westerfield, R. (2012). *Finanzas Corporativas*. New York: McGraw-Hill.
- Terán Viteri, S. (2017). El control de los inventarios (NIC 2) en la rentabilidad de la empresa PROVEC INDUSTRIAL de la ciudad de Ambato. *[Tesis de Pregrado]*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/24905>
- Van, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Vivar, E. (2020). Propuesta de mejora en la gestión y control de inventarios para incrementar la rentabilidad a la empresa, Servi Contratistas Generales EIRL Talara-Piura. *[Tesis de Pregrado]*. Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7598>

Anexos

Anexo1. Formato de encuesta

Objetivo: Determinar el control de inventarios y su efecto en la rentabilidad

INSTRUCCIONES: Deberá marcar con una X ya sea la opción que usted crea correcta.

1.- ¿Está usted presente cuando llega la mercadería?

- a) Si
- b) No

2.- ¿Cuándo llega la mercadería que es lo primero que realiza?

- a) Conteo rápido
- b) Revisión del estado de mercadería
- c) Distribución de mercadería

3.- ¿Generalmente con qué documento ingresa a la distribuidora la mercadería?

- a) Nota de ingreso
- b) Sin documento
- c) Guía de remisión
- d) Factura

4.- ¿Con que periodicidad llega la mercadería?

- a) Diaria
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Bimestral

5.- ¿Cuál es el procedimiento si se equivocan con el envío del producto?

- a) Llamar al proveedor, solicitar nota de crédito y otra factura
- b) Ingresar mercadería y cambiarlo internamente
- c) No indicar el error en envío

6.- ¿Existe una distribución correcta de almacenes?

- a) Si
- b) No

7.- Identifica de manera rápida los productos en stock

- a) si
- b) no

8.- Con qué periodicidad se realizan los inventarios?

- a) Anual
- b) Semestral
- c) Trimestral
- d) Bimestral
- e) Mensual

9.- ¿Qué motivo es el que con mayor frecuencia provoca las diferencias de inventarios?

- a) Sistema
- b) Error en conteo
- c) Roturas
- d) Robos

10.- ¿Cuál es la causa de la deficiencia en el área del almacén de la distribuidora?

- a) Duplicidad de funciones
- b) No se revisan comprobantes sustentatorios de ingreso
- c) Deficiencia en toma de inventario
- d) Incorrecto registro de operaciones
- e) Recepción de mercadería con errores
- f) No se verifica el estado que llega la mercadería
- g) Mala distribución y ordenamiento de productos

11.-La mala distribución de los productos se debe a:

- a) Personal no capacitado
- b) Productos sin ordenar
- c) Otros _____

12.-¿Cuál es el error más frecuente en la distribución de mercadería?

- a) Entregar mayor cantidad de mercadería
- b) Entregar menor cantidad de mercadería
- c) Error en la entrega del producto (un producto por otro)

13.-Toda mercadería de la distribuidora ¿con que documento sale?

- a) Guía remisión
- b) Factura/ boleta
- c) Nota de salida
- d) Sin documento

14.- ¿para usted que es necesario para ejercer una adecuada supervisión en la toma de inventarios?

- a) Sistema Adecuado
- b) Personal capacitado
- c) Almacén ordenado
- d) Otro_____

15.-¿Qué competencias requiere un colaborador para el control de inventario?

- a) Trabajo en equipo
- b) Organizado
- c) Liderazgo
- d) Solución de problemas

Anexo 2. Balance General Macoor Distribuciones S.A.C.-2019

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
BALANCE GENERAL MACOOR DISTRIBUCIONES SAC
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADOS EN NUEVOS SOLES

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	1156208.07	40 TRIBUTOS POR PAGAR(IMPUESTOS)	-1274804.18
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	4342370.30	41 REMUNERACIONES A TRABAJADORES PARTICIPA	53742.30
14 CTAS POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS	31582.71	42 CTAS POR PAGAR COMERCIALES	10326035.69
16 CTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	34186.96	44 CTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS	-5445.00
17 CTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADOS	844244.94	45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	84783.21
18 SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADC	5021.51	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	9184312.02
20 MERCADERIAS	6581300.09	PASIVO NO CORRIENTE	
24 MATERIAS PRIMAS	41900.13	46 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	163556.84
25 MATERIALES AUXILIARES	8065.90	47 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADA	313558.15
26 ENVASES	12723.47	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	477114.99
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	13057604.08	TOTAL DEL PASIVO	9661427.01
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
32 BIENES EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	455170.19	50 CAPITAL	500001.00
33 INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIP	3079234.50	RESULTADOS ACUMULADOS	5420074.88
34 INTANGIBLES	39617.51	RESULTADOS DEL EJERCICIOS	376036.19
37 ACTIVO DIFERIDO	116001.69	TOTAL PATRIMONIO	6296112.07
39 DEPRECIACION ACUMULADA	-790088.89	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	15,957,539.08
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2899935.00		
TOTAL DEL ACTIVO	15,957,539.08		

Anexo 3. Estado de Ganancias y Pérdidas 2019

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIAS
ESTADO DE RESULTADO(POR FUNCION)
MACOOR DISTRIBUCIONES SAC
DEL 1 DE ENERO DEL 2019 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADOS EN NUEVOS SOLES

VENTAS	40,687,113.87
COSTO DE VENTAS	-36,453,680.11
<u>UTILIDAD BRUTA(VENTAS NETAS)</u>	<u>4,233,433.76</u>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-1,014,992.29
GASTO DE VENTAS-COSTO-PRODUCCION	-2,774,995.59
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	<u>443,445.88</u>
OTROS INGRESOS Y GASTOS	
INGRESOS FINANCIEROS	6,447.21
GASTOS FINANCIEROS	-7,579.81
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ALMACENADA	162,298.82
DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES OBTE	84,324.57
DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES CONC	-150,601.66
COSTOS DE PRODUCCION	-71,752.88
COSTOS POR DISTRIBUIR	-90,545.94
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO (ANTES DE P,I Y R)</u>	<u>376,036.19</u>
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES 8%(COMEF	-30,082.90
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO (ANTES DE I Y R)</u>	<u>345,953.29</u>
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%	-102,056.22
<u>SALDO/ UTILIDAD DEL EJERCICIO(ANTES DE R)</u>	<u>243,897.07</u>
RESERVA LEGAL 10%	-24,389.71
<u>UTILIDADES O GANANCIAS A DISTRIBUIR</u>	<u>219,507.37</u>

Anexo 4. Balance General Macoor Distribuciones S.A.C.-2020

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
BALANCE GENERAL MACOOR DISTRIBUCIONES SAC
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020
EXPRESADOS EN NUEVOS SOLES

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	5,627,303.28	40 TRIBUTOS POR PAGAR(IMPUESTOS)	-878,030.92
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,405,511.60	41 REMUNERACIONES A TRABAJADORES PARTICIPAI	98,137.62
CTAS POR COBRAR AL PERSONAL, ACCIONISTAS	38,287.77	42 CTAS POR PAGAR COMERCIALES	6,439,247.41
CTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERCEROS	419,782.99	44 CTAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS	424,155.00
CTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADOS	828,963.26	45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	21,491.45
SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP	241,523.35	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	6,105,000.56
MERCADERIAS	1,370,276.95		
MATERIAS PRIMAS	41,348.77	PASIVO NO CORRIENTE	
MATERIALES AUXILIARES	8,930.31	46 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	163,024.59
ENVASES	9,362.08	47 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADA	313,558.15
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9,991,290.36	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	476,582.74
		TOTAL DEL PASIVO	6,581,583.30
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
BIENES EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO	455,170.19	50 CAPITAL	500,001.00
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIP	3,108,585.41	RESULTADOS ACUMULADOS	4,926,388.60
INTANGIBLES	39,617.51	RESULTADOS DEL EJERCICIOS	811,273.10
ACTIVO DIFERIDO	117,036.61	TOTAL PATRIMONIO	6,237,662.70
DEPRECIACION ACUMULADA	-892,454.08		
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	12,819,246.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,827,955.64		
TOTAL DEL ACTIVO	12,819,246.00		

Anexo 5. Estado de Ganancias y Pérdidas.-2020

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIAS
ESTADO DE RESULTADO(POR FUNCION)
MACOOR DISTRIBUCIONES SAC
DEL 1 DE ENERO DEL 2020 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020
EXPRESADOS EN NUEVOS SOLES

VENTAS	31,826,629.88
COSTO DE VENTAS	<u>-28,268,216.98</u>
<u>UTILIDAD BRUTA(VENTAS NETAS)</u>	3,558,412.90
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-1,048,844.79
GASTO DE VENTAS-COSTO-PRODUCCION	<u>-1,695,576.56</u>
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	813,991.55
OTROS INGRESOS Y GASTOS	
INGRESOS FINANCIEROS	2,153.46
GASTOS FINANCIEROS	-11,721.70
OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	94,582.54
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ALMACENADA	55,682.24
DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES OBTE	45,661.00
DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES CONC	-133,393.75
COSTOS DE PRODUCCION	-27,467.17
COSTOS POR DISTRIBUIR	<u>-28,215.07</u>
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO (ANTES DE P,I Y R)</u>	811,273.10
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES 8%(COMEF	<u>-64,901.85</u>
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO (ANTES DE I Y R)</u>	746,371.25
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%	<u>-220,179.52</u>
<u>SALDO/ UTILIDAD DEL EJERCICIO(ANTES DE R)</u>	526,191.73
RESERVA LEGAL 10%	<u>-52,619.17</u>
<u>UTILIDADES O GANANCIAS A DISTRIBUIR</u>	473,572.56

Anexo 7

Solicitud de permiso para uso de información de una empresa

Arequipa, 10 de Abril del 2020

Señor
Javier Corso Grams
Gerente Administrativo
Empresa Macoor Distribuciones
Presente. –

Tengo el agrado de dirigirme a usted para expresarle un cordial saludo, en ocasión de solicitarle que el egresado de la carrera de Profesional de Contabilidad de la Universidad Tecnológica del Perú.

Nombres y Apellidos	DNI	Correo electrónico	Celular
Lizbeth Katherine Zegarra Escobedo	45475116	1422117@utp.edu.pe	999823469

Pueda tener el debido permiso para realizar actividades relacionadas con la investigación titulada:

Propuesta de Control para manejo de inventarios y su efecto en la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones, 2019

Con fines de obtener información que le permita desarrollar el Trabajo de Investigación para optar el Grado de Bachiller en: Contabilidad.

Solicito su permiso para desarrollar las siguientes actividades y acceder a la siguiente información de su entidad:

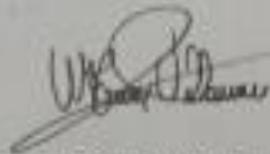
- ✓ Tener acceso a Documentos de información contable, tales como: Estados Financieros, análisis de cuentas, sistemas contables como el Sistema Integrado de Administración Financiera.
- ✓ Tener acceso a Comprobantes de Pago que estén relacionadas con la compra de mercaderías.

- ✓ Tener información de precios, productos más vendidos.
- ✓ Tener acceso a información de las compras que se han realizado para la adquisición de mercaderías, así como también traslado y otros gastos vinculados.

Es importante señalar que esta actividad no conlleva ningún gasto para su institución y que se tomarán los resguardos necesarios para no interferir con el normal funcionamiento de las actividades propias del centro. Todos los datos obtenidos serán utilizados con fines académicos.

Sin otro particular, reciba mi más sincero agradecimiento por su tiempo.

Atentamente,



Walter H. Chávez Vilanueva
Coordinador de la Carrera de Contabilidad
Campus - UTP Arequipa

Anexo 8

ANEXO B PERMISO DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA

Arequipa, 14 de Abril del 2020

La empresa MACDOOR DISTRIBUCIONES SAC con R.U.C. N° 20498280634 se compromete a brindar la información solicitada para el desarrollo del trabajo arriba mencionado, la misma que solo puede ser utilizada para fines estrictamente académicos vinculados al trabajo. Declaramos conocer que el trabajo de investigación/tesis

Propuesta de Control para manejo de inventarios y su efecto en la rentabilidad de la empresa Macoor Distribuciones, 2019

será de público conocimiento a través del repositorio institucional de la universidad.

Cordialmente,

Nombres y apellidos del representante de la institución:

CORSO ORAMS JAVIER

D.N.I

29600833

Cargo que ocupa:

GERENTE ADMINISTRATIVO

Firma y sello:



Handwritten signature of CORSO ORAMS JAVIER, followed by a horizontal line.

