

Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Contables y Financieras

Escuela Profesional de Contabilidad



**CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN
EL COSTO DE VENTAS DE LA EMPRESA
ANGAFIORE SUMINISTROS SRL, AREQUIPA 2020.**

Tesis presentada por el Bachiller:
López Armaza Carlos Arturo.

Para optar el Título Profesional
de Contador Público.

Asesor:

Doctora Gutiérrez Monzón,
Sonia.

Arequipa – Perú

2023

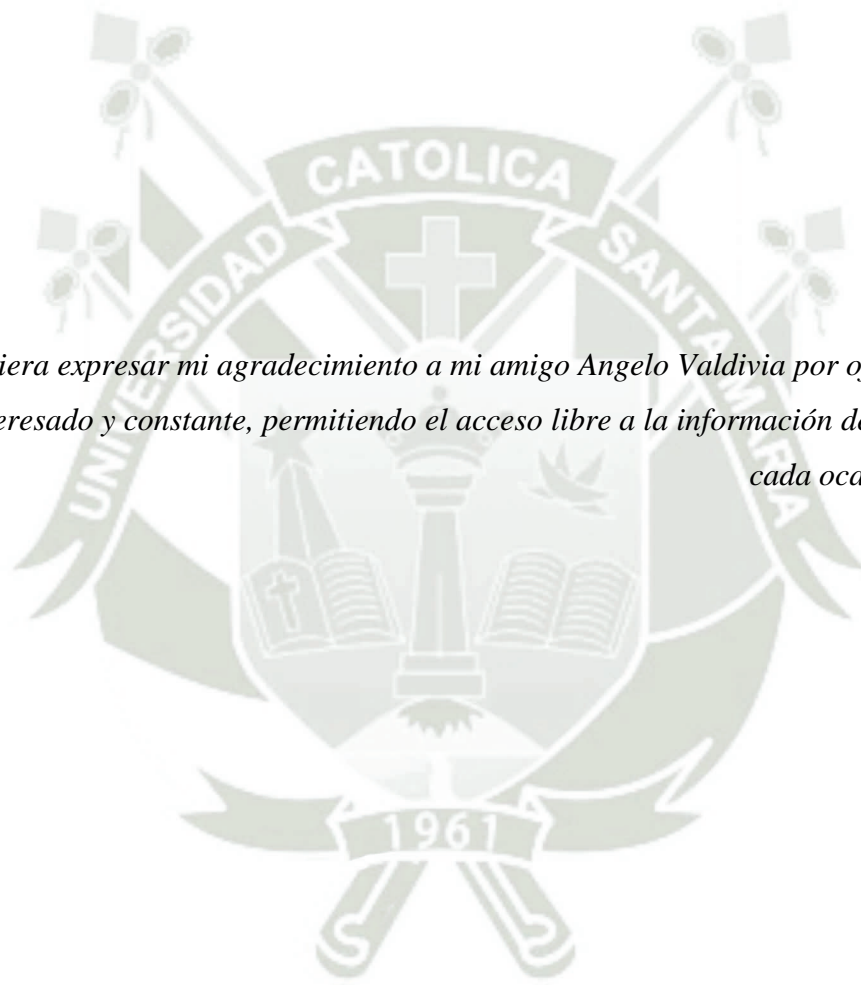
DEDICATORIA

*A la memoria de todos los seres humanos que perecieron a la sombra de la enfermedad,
hallen sus parientes y amigos resignación y consuelo.*



AGRADECIMIENTO

Quisiera expresar mi agradecimiento a mi amigo Angelo Valdivia por ofrecer su apoyo desinteresado y constante, permitiendo el acceso libre a la información de su empresa en cada ocasión requerida.



RESUMEN

En la presente investigación la cual tiene como título “Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020”, se estableció como objetivo central de la investigación: Determinar la incidencia del control de inventarios sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020. La investigación fue descriptiva correlacional de tipo no experimental y con un corte transversal o transaccional, como técnicas de recopilación de información se hizo uso de una entrevista junto con el análisis documental, como sus respectivos instrumentos se tuvo una guía de entrevista y una guía de revisión documental, para la población se tomó en cuenta a dos personas: el contador de la empresa y el gerente de Angafiore Suministros SRL, se hizo un muestreo por conveniencia por lo cual la muestra fueron las dos personas antes mencionadas, para la corroboración de la hipótesis se hizo uso del análisis descriptivo y de la triangulación de datos. Después de la aplicación de la investigación se pudo llegar a concluir que efectivamente sí existe incidencia del control de inventarios sobre la determinación del costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros SRL, los entrevistados indicaron que en la empresa no se tiene un manual de procesos de control de inventarios y que la mayor parte de los procesos se hacen de manera experimental, es por ello que tras la revisión de los inventarios de la empresa se pudo evidenciar que efectivamente se tenían deficiencias representadas por altos porcentajes de desmedro, sobrantes y faltantes de mercadería lo cual hacía que la determinación del costo de ventas tenga una diferencia de 11.59% a diferencia del costo de ventas determinado con el escenario de una mejora en el control de inventarios donde la diferencia fue 0.17% haciendo más fiable el monto determinado para el costo de ventas.

Palabras clave: Control de inventarios, Costo de venta, stock de mercaderías.

ABSTRACT

In the present investigation which has as title, "Inventory control and its incidence in the cost of sales of the company Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020", the central objective of the investigation was established: Determine the incidence of inventory control on the cost of sales of the company Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020. The research was descriptive correlational of a non-experimental type and with a cross-sectional or transactional section, as information gathering techniques, an interview was used together with the documentary analysis, as well as their respective instruments, an interview guide and a review guide were used. documentary, for the population, two people were taken into account, the company's accountant and the manager of Angafiore Suministros SRL, a convenience sampling was made, so the sample was the 2 people mentioned above, to corroborate the hypothesis Descriptive analysis and data triangulation were used. After the application of the investigation, it was possible to conclude that indeed if there is an incidence of inventory control on the determination of the cost of sales in the company Angafiore Suministros SRL, the interviewees indicated that the company does not have a manual of processes of Inventory control and that most of the processes are done experimentally, that is why after reviewing the company's inventories it was possible to show that there were indeed deficiencies represented by high percentages of waste, surpluses and shortages of merchandise which made the determination of the cost of sales have a difference of 11.59% unlike the cost of sales determined with the scenario of an improvement in inventory control where the difference was 0.17% making the amount determined for the cost of sales.

Keywords: Inventory control, Cost of sale, Stock of Merchandise.

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas, durante bastante tiempo, no le dieron la importancia debida al control de los inventarios, sin embargo, actualmente se reconoce la importancia de un adecuado control de los inventarios y numerosas MYPES ya usan un sistema de control de inventarios adecuado.

Estas entidades en nuestro contexto actual siempre buscan conseguir tener mayor eficiencia y lograr ventajas competitivas con respecto al resto de las MYPES, es por esto que la gestión eficiente de inventarios se ha convertido en uno de los aspectos de mayor preponderancia para este tipo de empresas.

El no aplicar un sistema de control de inventarios adecuado trae consigo el problema de la atribución de márgenes de utilidad erróneos que posteriormente provocan la determinación de precios de venta equivocados, los cuales muchas veces no cubren de forma adecuada los costos incurridos previos a la venta del producto al consumidor final.

Diversos estudios previos establecen que el control adecuado de los inventarios de una empresa tiene un alto impacto en las funciones de la misma, se incrementa la rentabilidad y el producto final entregado al consumidor tiene mayores estándares de calidad.

Para aquellas micro y pequeñas empresas dedicadas a la actividad comercial y a la actividad industrial principalmente, el control de inventarios resulta ser fundamental, ya que estos representan los activos más importantes para que el giro de negocio de la entidad sea exitoso. Como ya se mencionó antes, un error en el control de estos inventarios ocasiona distorsiones en cuanto a la determinación del costo de ventas, por ende, se establecen montos errados para los productos al momento de comercializarlos en el mercado.

La presente investigación está conformada por los siguientes capítulos:

Capítulo I, presenta el planteamiento del problema tomando en cuenta el enunciado y la descripción del problema, la operacionalización de variables, la formulación del problema, la justificación, los objetivos de la investigación, el marco conceptual y, finalmente, la hipótesis de la investigación.

Capítulo II, que presenta el planteamiento operacional de la investigación, se indican las técnicas y los instrumentos usados en el estudio, se tiene el campo de verificación de la investigación, las fuentes de información, la población y la muestra, la temporalidad, las estrategias de recolección de datos junto con los recursos usados y, finalmente, los criterios tomados en cuenta para el procesamiento de los datos.

Capítulo III, donde se presentan los resultados de la investigación, los datos generales de la empresa, la identificación de las deficiencias propias de los inventarios, el resumen y presentación de los resultados obtenidos y la triangulación de datos.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO.....	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	6
INTRODUCCIÓN	7
ÍNDICE	9
Lista de figuras.....	14
CAPÍTULO I.....	15
1. Descripción de la problemática.....	15
2. Enunciado del problema.....	18
3. Operacionalización de variables	19
4. Justificación.....	20
5. Antecedentes	22
6. Marco teórico	29
6.1. Control de inventarios	29
6.1.1. Compras.....	30
6.1.2. Almacenamiento.....	36
6.1.3. Distribución	38
6.2. Costo de ventas	41

6.2.1.	Valor de venta de un producto.....	43
7.	Formulación del problema	46
7.1.	Problema General	46
7.2.	Problemas específicos.....	46
8.	Objetivos	47
8.1.	Objetivo General.....	47
8.2.	Objetivos específicos	47
9.	Hipótesis.....	47
9.1.	Hipótesis General	47
9.2.	Hipótesis Específicas	47
CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....		48
1.	Técnicas e instrumentos	48
1.1.	Técnicas	48
1.2.	Instrumentos	49
2.	Campo de verificación	51
2.1.	Ámbito.....	51
2.2.	Unidades de observación	51
2.2.1.	Población	51
2.2.2.	Muestra.....	51
2.3.	Temporalidad.....	51
3.	Estrategias	52
3.1.	Organización.....	52

3.2.	Criterios para el manejo de datos	53
CAPÍTULO III RESULTADOS		55
1.	Datos Generales de la empresa	55
2.	Determinación de deficiencias en los inventarios de almacén	60
2.1.	Entrevista realizada al encargado del área de Contabilidad y al Gerente de la empresa Angafiore Suministros SRL	60
2.2.1.	Autorización de para revisión de Inventarios	60
2.2.	Manual de procesos de ingresos y salidas de mercadería. Escenario Inicial.....	61
2.3.	Primer inventario físico general.....	61
2.4.	Primer inventario de productos en desmedro	68
2.5.	Determinación del Costo de Ventas del primer inventario.....	72
2.6.	Segundo inventario físico general	73
2.7.	Segundo inventario de productos en desmedro	79
2.8.	Determinación del costo de ventas del segundo inventario.....	83
3.	Resumen de resultados obtenidos	84
4.	Triangulación de datos	86
CONCLUSIONES		98
RECOMENDACIONES		100
REFERENCIAS		101
ANEXOS.....		107

Lista de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	19
Tabla 2 Matriz de Operacionalización	50
Tabla 3 Tratamiento de la información	54
Tabla 4 Principales clientes de la empresa Angafiore Suministros SRL	57
Tabla 5 Principales proveedores de la empresa Angafiore Suministros SRL	57
Tabla 6 Primer cruce de información de inventarios en cantidades.....	62
Tabla 7 Primer cruce de información de inventarios en soles.....	64
Tabla 8 Resumen primer inventario de sobrantes y faltantes.....	67
Tabla 9 Primer inventario de productos en desmedro	69
Tabla 10 Resumen primer inventario de productos en desmedro	71
Tabla 11 Costo de ventas del primer inventario.....	72
Tabla 12 Segundo cruce de información de inventarios en cantidades.....	74
Tabla 13 Segundo cruce de información de inventarios en soles.....	76
Tabla 14 Resumen segundo inventario de sobrantes y faltantes	79
Tabla 15 Segundo inventario de productos en desmedro.....	80
Tabla 16 Resumen segundo inventario de productos en desmedro.....	82
Tabla 17 Costo de ventas del segundo inventario	83
Tabla 18 Estado de Resultados primer inventario.....	84
Tabla 19 Estado de Resultados segundo inventario	84
Tabla 20 Triangulación de datos requisición de mercadería.....	86
Tabla 21 Triangulación de datos Cotización de mercadería	86
Tabla 22 Triangulación de datos proceso de cotización.....	87
Tabla 23 Triangulación de datos selección de proveedores	87
Tabla 24 Triangulación de datos orden de compra	88

Tabla 25 Triangulación de datos recepción de la mercadería	88
Tabla 26 Triangulación de datos seguimiento de compra	89
Tabla 27 Triangulación de datos recepción de mercadería	89
Tabla 28 Triangulación de datos manejo de facturas	90
Tabla 29 Triangulación de datos existencias disponibles	90
Tabla 30 Triangulación de datos fecha límite de caducidad	91
Tabla 31 Triangulación de datos notificación de existencias para pedidos.....	91
Tabla 32 Triangulación de datos operaciones comerciales	92
Tabla 33 Triangulación de datos costos de distribución y transportes.....	92
Tabla 34 Triangulación de datos capacidad de almacenamiento	93
Tabla 35 Triangulación de datos red de vendedores y/o repartidores.....	93

Lista de figuras

Figura 1 Logo de la empresa Angafiore Suministros SRL	55
Figura 2 Organigrama de la empresa Angafiore Suministros SRL.....	58
Figura 3 Ficha RUC de la empresa Angafiore Suministros SRL.....	59



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Descripción de la problemática

Uno de los principales problemas que se tendría en nuestro país es el mal manejo de los inventarios, esta mala gestión de las existencias provocaría costos elevados e innecesarios para este tipo de empresas y este problema afectaría también el precio de ventas que se establece por las mercaderías y productos ofrecidos en el mercado.

El control de inventarios es un punto a tomar en cuenta que es clave para la gestión eficiente de este tipo de empresas, se trata de la disminución de tiempos, movilizar la mercadería, deshacerse de los productos en mal estado o desfasados, los cuales cubren un costo por el almacenaje, diferentes factores y contratiempos que se originan dentro de la gestión de inventarios.

Las micro y pequeñas empresas siempre tienen dentro de sus objetivos alcanzar un mayor nivel de beneficio y rentabilidad. Esto depende en gran medida de la calidad en la gestión de inventarios que tenga cada entidad, ya que una compañía tiene un buen manejo cuando se reducen sus costos y sus índices de ingresos son favorables.

Muchas de estas entidades, como ya se mencionó anteriormente, a diferencia de otros países, no le asignarían la importancia necesaria al manejo eficiente del control de los inventarios. Una gran cantidad de micro y pequeñas empresas manejarían este aspecto de forma empírica y siempre se incurriría en errores que deben ser corregidos y que lamentablemente perjudicarían la gestión eficiente de la entidad y generarían erogaciones y

contratiempos innecesarios, cuando la gestión de este tipo de empresas es eficiente en todos los aspectos se generarían una mayor calidad en sus procesos de distribución.

El área de inventarios es el lugar en el cual debería haber un mayor control debido a que la movilización de toda la entidad se encuentra en este departamento.

El control de inventarios eficiente es un aspecto que le brindarían muchos beneficios a la entidad, los costos de la operación se vuelven mucho más manejables y al momento de la determinación del costo de ventas se puede tener una proyección mucho más segura y fiable del precio de venta que se debe fijar al producto a comercializar. Un control interno deficiente, por el contrario, no ayudaría a fijar un precio de ventas adecuado y se correría el peligro de determinar un precio de venta de mercado que no cubra los costos en que se ha incurrido durante el transcurso de la comercialización, puede incluso que el costo de ventas determinado sea mayor al real y se generan menor cantidad de ingresos y rentabilidad para la empresa. Diversos estudios demuestran que un mal manejo de los inventarios perjudica las ganancias y utilidades de la entidad.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas no llevarían un control de inventarios pertinente, solo se ocuparían en vender sus productos, sin embargo, no tienen una gestión de existencias eficiente.

Este tipo de empresas no alcanzarían una utilidad deseada y una de las causas es precisamente su deficiente control de mercadería, estas entidades designarían personal con poca experiencia en control de almacén y es por esto que se reportarían costos adicionales y pérdidas en el rubro del negocio.

La empresa Angafiore Suministros SRL ubicada en Arequipa se dedica a la actividad de suministro de equipos de cómputo y accesorios mobiliarios relacionados a la tecnología,

sus productos van desde útiles de escritorio, equipos de uso doméstico, impresoras y demás elementos de oficina, todos estos productos son duraderos y su rotación de inventarios es poco dinámica, sin embargo, la gestión de existencias, el control de la mercadería presentan una serie de falencias que perjudican a toda la entidad. Entre las deficiencias más destacadas se tiene que la empresa no cuenta con equipos y sistemas adecuados y tecnológicos que permitan llevar un mejor control de las existencias de la entidad y agilizar la obtención de información, no se tiene un área encargada que pueda verificar la veracidad de los datos de inventarios que muestran los informes y lo que está físicamente, algunas existencias no rotan de forma adecuada y se van deteriorando en almacén y a la vez generan un costo adicional por almacenamiento. En líneas generales, la problemática principal que tiene la empresa Angafiore Suministros SRL y que representó el motivo de esta investigación es la carencia de un control de inventarios adecuado y eficiente que garantice el uso óptimo y adecuado de la mercadería en almacén. Este hecho perjudica la rentabilidad de la empresa, se generan costos adicionales que son innecesarios y que atentan contra la sostenibilidad de la empresa, al no llevar el adecuado control de la mercancía se tienen problemas en cuanto a la determinación del valor de venta de un producto y la posterior determinación del costo de ventas que dista de ser fiable y, por el contrario, trae consigo la determinación de un precio de venta que no se adecua a los costos que se incurren en el ejercicio económico, además, un costo de ventas elevado resta utilidades y beneficios a la empresa. Es por todo lo referido anteriormente que esta investigación buscó determinar la incidencia de un adecuado control de inventarios sobre el costo de ventas para de esta forma conocer el grado de importancia que tiene este control para los propósitos de la empresa.

2. Enunciado del problema

Control de Inventarios y su incidencia en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.

En la empresa Angafiore Suministros SRL el problema principal es que la aplicación del control de inventarios se hace de manera empírica, lo cual trae consigo que se tengan muchas deficiencias, por ejemplo, no se tiene un sistema de control interno propiamente dicho, no se verifica la veracidad de los datos comparando el stock físico y el stock que se tiene en los registros, algunas de las existencias no tienen una rotación adecuada de venta y no se tienen establecidas fechas límite o políticas de almacenamiento. El control interno no se realiza siguiendo las especificaciones de las normativas relacionadas a control interno y por lo tanto se tiene una mala gestión del área de inventarios que genera que se tengan sobre costos de existencias y mercancías.

3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES
Control de inventarios	Compras	Requisición
		Cotización
		Selección del proveedor
		Orden de compra
		Seguimiento
	Almacenamiento	Recepción
		Manejo de facturas
		Existencias disponibles
		Fecha límite de caducidad
		Notificación de existencias para pedidos
	Distribución	Número de operaciones comerciales
		Disminución de costos de las ventas y del transporte
		Capacidad de almacenamiento
		Red de vendedores y/o repartidores
Costo de ventas	Valor de venta de un producto	Importe de inventario inicial del período anterior
		Costo de los productos adquiridos
		Importe del inventario final del período
		Importe de salidas y devolución de los productos vendidos
		Variación del costo de ventas

Fuente: Elaboración propia.

4. Justificación

4.1. Importancia

Este estudio tiene alta relevancia tanto para la entidad Angafiore Suministros SRL como para el resto de las entidades que de alguna forma manejan un control de inventarios y de existencias. Esta investigación permitió conocer la importancia de lo que es llevar un control de existencias y cómo este incide sobre el costo de ventas que se tiene en el producto final después de haber culminado todo el proceso de adquisición y comercialización del bien que se va a vender en el mercado, las existencias para las empresas comerciales son el activo más importante. La mercadería es lo que le da dinamismo al negocio y es por esto que es indispensable, esta investigación entonces permite conocer tanto a empresarios como académicos la realidad acerca de en qué medida incide el control de inventarios sobre el costo de ventas, elementos indispensables para finalmente calcular la utilidad o beneficio que tiene la empresa.

4.2. Originalidad

La presente investigación tiene un alto grado de interés para las micro y pequeñas empresas, y en general el tema es bastante importante para todo tipo de entidad, esta tesis, sin embargo, se basa en una sola empresa que es Angafiore Suministros SRL. Buena parte de la información tomada en cuenta para la presente investigación son datos recopilados de la propia entidad y la información plasmada en el estudio es información minuciosamente seleccionada, el hecho de que el estudio sea aplicado a una sola entidad no significa que no sea del interés del resto de organizaciones, al contrario, la información que en esta investigación se presenta es de vital importancia para todas las micro y pequeñas empresas en general. Esta investigación presenta un enfoque propio en cuanto al tratamiento de este tema de tanta relevancia para las organizaciones.

4.3. Actualidad

El tema del costo de ventas actualmente es asunto preponderante para la mayoría de micro y pequeñas empresas que están dentro del mercado económico, este costo de ventas es el pilar fundamental a la hora de plantear y formular el valor de venta de una entidad y posteriormente fijar el margen de utilidad y el precio de venta que tendrá el producto ofertado, es debido a esto que el costo de ventas es un concepto de suma preocupación en todos los sectores económicos. El control de inventarios también es un elemento determinante a la hora de evaluar los costos y gastos de la empresa, de hecho, las existencias y las mercaderías de las organizaciones son su fuente de beneficio económico y es por esto que deben recibir un análisis y estudio especial tal como se está haciendo en esta tesis.

4.4. Utilidad

Como ya se ha ido mencionando reiteradas veces en los apartados anteriores, esta investigación tiene amplia utilidad tanto académica como corporativa, en el ámbito académico el estudio del control de inventarios y su incidencia con el costo de ventas es de vital importancia para aquellos estudiosos de la influencia de los costos en la rentabilidad y éxito empresarial de las MYPES, incluso los estudiantes de pregrado de las universidades logran beneficiarse con esta información. En el ámbito corporativo es indudable que estas empresas buscan maximizar sus ganancias a través de la mejora continua, el conocer sobre el nivel de incidencia del control de inventarios sobre el costo de ventas sin duda hace que se tomen mejores decisiones en las cuales se prioriza mucho más el estricto y eficiente control de las mercaderías de la empresa, de esta forma estos sistemas de adquisición y posterior venta logran verse beneficiados y posteriormente incrementar la rentabilidad de las entidades.

5. Antecedentes

5.1. Internacionales

Asencio et al. (2017), en uno de sus artículos de investigación que lleva por título “*El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas*”, nos indicaron que el control de inventarios es un elemento indispensable dentro de cualquier empresa de corte comercial y que la rotación de las existencias y mercaderías permite la rápida consecución de dinero en efectivo devolviendo beneficios una vez que se ha terminado de concretar la venta. Este estudio tuvo como objetivo central analizar los aspectos referentes al control de inventarios y cómo estos incidían sobre la rentabilidad de las empresas industriales y comerciales. El trabajo buscó determinar explicaciones sobre las situaciones internas que afectan a las empresas, se buscó contrastar ambos conceptos contables, control de inventarios y rentabilidad, en una realidad concreta. Para conseguir los objetivos establecidos se usaron técnicas de investigación como la entrevista y la encuesta para poder determinar el nivel de control de inventarios que tenía la empresa. Dentro del concepto de inventarios se pudo considerar que era la principal fuente de capital de trabajo dentro de las organizaciones, de hecho, era el principal objetivo de la gestión generar administrar inventarios con alto grado de eficiencia que permitieran otorgar beneficios económicos a la empresa. La investigación concluyó que implicar un sistema de gestión era una elección efectiva para reducir costos e incrementar la eficiencia empresarial. En ese sentido, la gestión y control de inventarios siempre debe considerar los aspectos organizacionales que contribuyan a la mejora continua de la entidad.

En la investigación de Juca et al. (2019), la cual tiene como título, *Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda*, estableció como objetivo

principal de la investigación presentar un modelo de gestión de inventarios para establecer los niveles óptimos en la cadena de suministros. La investigación tuvo un diseño no experimental, se realizó un análisis cuali-cuantitativo, se aplicó la revisión de textos y se utilizó la estadística inferencial. El estudio fue de tipo descriptivo, pues se realizó una descripción de las variables de la investigación, además, en la segunda parte de la investigación se hizo una propuesta de mejora, el método usado fue el inductivo-deductivo y como técnicas de investigación se usaron una encuesta, la entrevista y la revisión documentaria. La población de la investigación estuvo formada por un total de 22 trabajadores entre administrativos, de bodega y del área de ventas. Se concluyó que la empresa no tenía una buena organización en relación al área de inventarios, ya que los trabajadores que laboraban en el departamento de logística no contaban con mayor conocimiento acerca del manejo de los inventarios, pues la mayoría trabajaba de forma empírica, por lo cual el control de los inventarios era deficiente. Esta falta de control trajo consigo que la entidad tenga pérdidas ocasionadas por la mala manipulación y gestión de las mercaderías, se generaron escenarios de sobre stock que provocaron una mala rentabilidad en la empresa y problemas en la liquidez. Finalmente, se sugirió un mejor modelo de gestión y control de los inventarios para corregir las falencias y problemas generados por el mal control de los inventarios.

En la investigación de Torres et al. (2019), la cual tiene como título, *Control de los inventarios y su incidencia en los Estados Financieros*, se propuso determinar el vínculo entre los procesos de control de inventario en los estados financieros. Se trabajó con empleados del área de contabilidad, producción y gerencia y aquellos departamentos que estuvieran ligados al control de inventarios dentro de la entidad. En su totalidad, la población de la investigación estuvo conformada por 3 personas, el gerente general, el contador y el asistente de producción y de bodega. Finalmente, se estableció que el control

de los inventarios tenía una incidencia directa en relación a la rentabilidad. El adecuado manejo del Kardex es una de las herramientas primordiales que se deben utilizar para la gestión de las mercaderías de la entidad, ya que su uso permite tener una mejor gestión, tanto contable como financiera y también para efectos tributarios, de esta forma se incrementa la rentabilidad de la entidad. Según los resultados de la investigación se indica que la empresa tenía un indicador de rotación de inventarios con el valor de 4,32 veces, que las existencias en la empresa tenían un tiempo de almacenamiento bastante alto, es decir, permanecían demasiado tiempo en el almacén aproximadamente 85 días. Esto significaba que se generaban altos costos de almacenamiento que eran innecesarios y que perjudicaban a la rentabilidad de la empresa.

5.2. Nacionales

Quispe y Velásquez (2017) desarrollaron una investigación titulada “*Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la Empresa Inversiones J2A S.A.C. Lima 2016*”, la cual tuvo por objetivo establecer la importancia del control de existencias en la empresa, que cuente con un sistema de control óptimo y contribuir a un manejo eficiente de existencias de los bienes. La recolección de datos se realizó a través de papeles de trabajo, documentación de inventarios, reportes de Kardex, todos de un período determinado, lo que nos otorgó la información exacta respecto a la realidad actual de la situación del control interno de inventarios dentro de la institución. En la investigación se contrastó la información obtenida en relación al control de los inventarios correspondientes al ejercicio precedente siendo analizada con datos cuantificados provenientes de los inventarios. Los resultados concluyen que el control de inventarios influía en el costo de venta en la empresa, por tanto, se recomendó la implementación de un sistema contable eficaz, dirigir capacitaciones al personal respecto al manejo del sistema contable

empleado, llevar a cabo la toma de inventarios físicos y brindar políticas administrativas para proporcionar sostén a la empresa.

En la investigación de Quevedo y Rivera (2017), la cual tiene como título *Aplicación de un control de inventarios basada en la determinación de mermas y desmedros y su influencia en el costo de ventas de la empresa Avícola Mabel SAC Trujillo-2017*, se estableció como objetivo principal de la investigación demostrar que la aplicación de un sistema de control de inventarios en base al tratamiento de las mermas y desmedros tenía influencia sobre el costo de ventas del período y por lo tanto también afecta a los resultados financieros de la entidad. La población estuvo formada por los procesos de costos de ventas que se suscitaban en la empresa, para la muestra de la investigación se tomó en cuenta a los procesos de venta junto a los procesos del área de compras de la ya mencionada entidad. El muestreo usado fue de tipo censal, como técnicas de investigación se hizo uso del análisis documental a los documentos relacionados a la contabilidad de la empresa, también se hizo uso de una encuesta con su respectivo cuestionario y las preguntas formuladas fueron del tipo cerradas dicotómicas. También se aplicó una entrevista al gerente de la empresa y a los encargados de las áreas de compras y ventas, además, el diseño de la investigación fue cuasiexperimental. Se concluyó que se tenía un trabajo con falencias en el área de logística debido principalmente a que no se cuenta con un manual de organización en la entidad, la entidad no tiene un buen manejo de su área de logística, reflejándose en malos resultados que arrojaban los estados financieros propios de la entidad, el personal que se encarga del área de logística mostraba serias deficiencias en sus operaciones y actividades debido a que en su mayoría los trabajadores de este departamento no tienen una capacitación adecuada. El gestionamiento del área de logística y de inventarios se realizó de una forma experimental y se recomendó hacer uso de un registro de mermas y desmedros que ayudasen a la entidad a mejorar su gestionamiento del área de logística.

En la investigación de Inga (2017), la cual tiene como título, *Sistema de control de inventarios y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Grupo Moreno EIRL año 2016*, se estableció como objetivo principal de la investigación determinar la incidencia del sistema de control de inventarios sobre la situación económica financiera. La investigación tuvo un diseño no experimental, por lo cual no se dio una manipulación deliberada de las variables de la investigación, tuvo además un corte transversal por lo cual la recopilación de la información se realizó una sola vez, también fue descriptiva, ya que se dio una descripción de las variables de estudio en el contexto del problema establecido en el estudio. A la muestra elegida por conveniencia, se le proporcionó una entrevista y se aplicó la técnica de la observación. Los instrumentos utilizados fueron la guía de observación, la guía de entrevista y la ficha de análisis documentario, el método de análisis fue de tipo cuantitativo. Se concluyó que en la empresa se tenía un mal manejo de los inventarios, esta es la razón principal por la cual se contaba con un sobre stock de los inventarios, el control de los inventarios se hacía de una forma experimental sin contar con los trabajadores adecuados que se despeñen en la referida área, la empresa no aplicaba normas y reglas para el correcto llevado de la mercadería que se tiene, se tenía un capital inmovilizado el cual no puede hacerse líquido debido a que no se cuenta con un adecuado manejo de los inventarios, no se llevaban a cabo los procedimientos adecuados para conducir de forma apropiada la gestión de la mercadería que se tiene. Esta falta de gestionamiento de los inventarios ha originado problemas de liquidez para la entidad, por lo cual se presentan dificultades para la cancelación de los pasivos que tiene la empresa. Finalmente, se propuso la implementación del sistema de costos ABC para poder tener un mejor control de las mercaderías que se tienen en la empresa y para optimizar de forma general todo el costeo que se lleva en la entidad.

5.3. Locales

Gallegos (2017) llevó a cabo un proyecto de investigación titulado: “*Gestión de almacenes y el control interno de inventarios Sedapar S.A. Arequipa Metropolitana 2016*”, el cual tuvo por objetivo hallar el vínculo entre la gestión de almacenes y el control interno de inventarios. En cuanto a la metodología fue del tipo no experimental, de diseño descriptivo correlacional y de corte transversal. La población estuvo conformada por 230 trabajadores, calculando una muestra de 140 trabajadores. Para la recolección de datos se usó la encuesta y dos cuestionarios, uno para la variable Gestión de Almacenes y el otro para la variable Control Interno de Inventarios. Finalmente, se determinó un vínculo positivo entre la gestión de almacenes y el control interno de inventarios. Asimismo, el nivel de gestión y control interno de los almacenes de inventario era regular.

En la investigación de Rios (2018), la cual tiene como título, *Influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas en la empresa comercial Sekur Perú S.A. 2017*, se estableció como objetivo central de la investigación evaluar la incidencia entre la gestión logística y costo de ventas. Se mantuvo un enfoque cuantitativo, el tipo fue correlacional y el diseño fue no experimental. El corte fue transversal, por lo cual la recopilación de la información se dio una única vez durante todo el proceso de la investigación. La población y la muestra consideró al 100% de empleados del área de logística de la empresa Sekur Perú SA, a quienes se proporcionó una encuesta y una entrevista. Se concluyó que la gestión logística que se realizaba en la empresa Sekur SA tenía serias deficiencias en las áreas de compras, almacenamiento y distribución de mercaderías. Según los resultados indicados por el nivel de significancia se concluyó que el nivel de influencia entre ambas variables era alto.

En la investigación de Chipana (2019) la cual tiene como título, *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para optimizar los costos en el sector hotelero de cinco estrellas de la región Arequipa, período 2018*, se estableció como objetivo central determinar si el perfeccionamiento en la gestión de inventarios mejora el costo de ventas propio de la entidad perteneciente al sector hotelero en Arequipa durante el período 2018. El tipo de investigación fue descriptivo donde se hace una descripción de cada una de las características propias del estudio, el diseño de la investigación es de tipo no experimental por lo cual no se da una manipulación deliberada de las variables, la población de la investigación estuvo conformada por el sector hotelero de cinco estrellas en la ciudad de Arequipa durante el período 2018, como muestra de la investigación se tuvo al referido hotel de cinco estrellas, la técnica usada en la presente investigación fue la encuesta y la revisión documental, sus instrumentos respectivos fueron el cuestionario y el análisis documental. Según la aplicación de la investigación se concluye que, gracias a una adecuada gestión de inventarios se tiene un mejor costo de ventas, es necesario que se tenga un mejor control sobre las compras y el área de logística, con un mayor control sobre estos departamentos se tendrá un costo de ventas mucho más eficientes, entre las estrategias para mejorar la gestión de los inventarios se recomienda mantener un stock de reserva el cual pueda ayudar a mantener activas las operaciones de suministro de productos propios de la entidad, establecer mayor orden en cuanto a la distribución de las mercaderías de la entidad, también se deben fijar máximos y mínimos de stock que deberían mantenerse en almacén, además se recomienda aplicar indicadores de ocupabilidad.

6. Marco teórico

6.1. Control de inventarios

Se define al control de inventarios como el mecanismo coordinado entre las áreas de producción, compras y afines que permite a la organización mantener los productos necesarios tanto para la empresa como para el cliente final, cuya finalidad es mantener en equilibrio los elementos que la empresa requiere para una operatividad óptima.

Asencio et al. (2017) nos indican que el control de inventarios es un elemento preponderante y de gran relevancia en cualquier empresa comercial, el control de inventarios está relacionado de forma directa con el dinero en efectivo que se genera de manera inmediata por la ejecución del giro de negocio de la empresa.

Un control de inventarios es un sistema estructurado que tiene por finalidad organizar y controlar las existencias o mercaderías que tiene la empresa en sus almacenes y de esta manera solicitar los insumos en el momento y cantidad adecuados.

Los inventarios constituyen el principal recurso de funcionamiento en las entidades industriales y comerciales, el tener un adecuado control sobre estas mercaderías es indispensable para asegurar el bienestar y funcionamiento eficiente de la empresa.

Los inventarios almacenan la compra y venta de los insumos y productos finales de las empresas, es por esto que un buen control sobre este elemento asegura el rendimiento y el éxito de la entidad, también influyen sobre las decisiones de inversión de la empresa y ayudan a determinar el costo del producto o bien terminado para de esta manera formular el valor de venta y posterior precio de venta al que se ofertará el producto.

Apunte y Rodríguez (2016) por su parte, señalan que el control de inventarios es la revisión y administración adecuados de los recursos con los que cuenta la empresa tanto

para la venta final como para el uso y consumo durante el proceso de elaboración del producto.

Los inventarios o mercaderías son el activo circulante de la organización, son el recurso y elemento fundamental dentro de la empresa y es por esto que deben ser controlados y supervisados. La falta de un adecuado control de inventarios perjudica enormemente a la entidad, se genera y proyecta información de difícil confiabilidad, transparencia y veracidad, se pueden llegar incluso a perder recursos debido a la falta de información adecuada y los costes en el proceso de elaboración como de la venta pueden ser mayores y perjudicar a la empresa.

6.1.1. Compras

El proceso de las compras de las mercaderías supone toda una serie de pasos y procesos, desde el momento de la localización y selección de los proveedores, la adquisición de los materiales, insumos, materias primas o productos terminados, los términos de la adquisición y las condiciones de pago.

En términos mucho más generales comprar significa adquirir bienes a cambio de un precio, en el ámbito empresarial las compras son una de las partes más importantes, pues las entidades necesitan satisfacer las demandas y requerimientos de los clientes y por medio de las compras logran satisfacer dichas demandas.

Las empresas siempre necesitan de los insumos y materiales necesarios para poder funcionar de forma normal, sin estos insumos las empresas no podrían conseguir los objetivos y metas que se tenían establecidos. Cuando las compras que se hacen en una empresa son realizadas de forma adecuada se genera para la empresa mayores índices de ahorro, mayor liquidez y mejor tratamiento del capital.

En términos contables y según el plan contable las compras que realiza una empresa se registran con el código 60 donde se van acumulando cada una de las compras propia de la empresa.

Las compras tienen su razón de ser en suministrar de forma ininterrumpida de los materiales, servicios y bienes para que de esta manera puedan contribuir al funcionamiento de la cadena de comercialización, los insumos deben dar las cantidades adecuadas en los momentos oportunos y con los precios acordados.

La gestión de compras entre sus objetivos principales debe encargarse de adquirir los materiales al menor costo posible y con los estándares de calidad más eficientes posibles.

Las compras dentro de una empresa obedecen a las políticas de las empresas las cuales dictaminan los tipos de compras que se realizarán tomando en cuenta cantidades óptimas y adecuadas. (Mera , 2017)

6.1.1.1. Requisición

La requisición de compra es un documento, el cual cumple la función de una solicitud que tiene la función de informar al área de compras acerca de la necesidad que tiene el departamento de compras de materiales y suministros, estas requisiciones de compra normalmente están impresas, los formatos de estos documentos incluyen:

- Número de requisición
- Nombre del departamento o persona que hace el pedido
- Cantidad de artículos que son pedidos o requeridos
- Identificación del catálogo
- Descripción del artículo
- La fecha de pedido y la fecha de entrega de los insumos

Cuando cualquier departamento o área dentro de una empresa tiene la necesidad de adquirir materiales para el desarrollo de sus actividades se hace una solicitud documentada de compra por medio de un documento que contiene cada una de las características propias de los requerimientos del área o departamento implicado. (Escriva et al., 2014)

6.1.1.2. Cotización

Da la opción de poder solicitar a un promedio de 3 proveedores las cotizaciones de cada uno de los materiales y artículos requeridos para que se puedan establecer las comparaciones necesarias a fin de poder determinar los precios, la calidad y las mejores condiciones que le convengan a la empresa. Para la solicitud de la cotización es necesario un formulario que contenga cada una de las directivas de la empresa.

La cotización en específico tiene la finalidad de trasladar toda la información referente a los precios, la calidad de los insumos y todas las demás características propias de los materiales que es necesario adquirir, de esta forma la empresa tiene la posibilidad de poder comparar las opciones y elegir la que mejor convenga a sus intereses.

La cotización se relaciona con los precios que se ofertan en el mercado, se analizan los precios que se ofrecen y cada uno de los diversos beneficios que cada opción tiene, la cotización implica conocer los precios que oferta la competencia, es por ello que se pide por lo menos tener 3 cotizaciones las cuales puedan ser analizadas. (Sangri , 2014)

6.1.1.3. Selección del proveedor

La oficina de compras es el área encargada de evaluar a cada una de los proveedores, se le pide toda la información necesaria a estos probables vendedores y se evalúan diferentes factores tales como el precio, los descuentos que se tengan y los gastos que se generan en la operación, del mismo modo se evalúan también indicadores financieros tales como las

fechas de pago o los intereses, del mismo modo se evalúa también la calidad propia de los productos.

Una vez que ya se tiene toda una base de datos de cada uno de los proveedores se hace contacto con el proveedor que ofrezca mayores beneficios a la empresa.

Para la selección del proveedor se seleccionan cada uno de los elementos y ventajas que implican seleccionar a dicho proveedor, como mejores condiciones en cuanto al suministro o mejores precios etc. (Sangri , 2014)

6.1.1.4. Orden de compra

Es un documento el cual está relacionado al conjunto de actividades que se realizan en el área de almacén, es un documento que tiene una participación rotativa del día con día por lo cual es recurrente dentro de las empresas tanto industriales como comerciales, este documento ayuda a poder preparar cada uno de los materiales e implementos que se necesitan dentro de un proceso, además del documento también implica la forma en la cual se procesan y gestionan las órdenes de compra para poder tener una gestión de los almacenes que sea adecuada para poder cumplir con cada uno de los objetivos que se establecen desde un principio en las empresas. Tras la elección de la oferta más conveniente para la empresa se procede a negociar los términos por los cuales se realizará la compra de los materiales con los respectivos proveedores, en esta etapa se concreta el contrato y los términos de la entrega de los materiales requeridos, se establecen los acuerdos necesarios y se emite la orden de compra. (Escriva et al., 2014)

6.1.1.5. Seguimiento

Está relacionado con el control administrativo de las compras que se realizan en una empresa, implica también las visitas y supervisión de los procesos que son realizados por los proveedores para hacer que las mercaderías solicitadas finalmente lleguen a ser recibidas por la empresa que hace el pedido u orden de compra, el objetivo es hacer que se cumpla con los plazos los cuales se tenían proyectados y especificados según contrato y también detectar anomalías y falencias en la entrega adecuada de los materiales requeridos.

Cualquier entidad o empresa que se dedica a la comercialización de productos debe tener como actividad primordial gestionar de forma adecuada sus compras y darle seguimiento a las compras para de esta manera cumplir con los requerimientos propios del mercado. El seguimiento consiste en una especie de rastreo que tiene la finalidad de asegurar que el proveedor pueda cumplir con cada los términos de entrega de las mercaderías especificadas en el contrato. (Johnson et al., 2011)

6.1.1.6. Recepción

Es un proceso que tiene que ver con la entrada de los materiales, los cuales son solicitados por una empresa. Comprende los procesos de entrada, descarga y la validación de la conformidad de la mercadería recibida, se verifica la llegada de materiales provenientes de los proveedores atendiendo y verificando la correcta secuencia de los procesos de compra. Implica también la gestión de las devoluciones de mercadería en caso las mismas se encuentren obsoletas o en mal estado.

El proceso de recepción de la mercadería implica las siguientes actividades:

- Ingresos de la movilidad y descarga de la mercadería.
- Control de calidad de los materiales recibidos.

- Informar por medio de documentación de la entrada de mercadería, dando conocimiento del estado de conformidad o falencia que tiene la mercadería recibida y la información referente a la ubicación de los materiales en el almacén.
- Comunicación constante de los ingresos de mercadería para mantener un registro constante de los niveles de stock que se tienen en la empresa.

La recepción representa el punto en el cual se da cierre al contrato que se tiene con el proveedor y la empresa solicitante recibe completamente los bienes que había solicitado. En la recepción además de recibir los materiales, también se lleva a cabo la revisión y supervisión de cada uno de los elementos que se reciben. (Johnson et al., 2011)

6.1.1.7. Manejo de facturas

La facturación, según mencionan Chavarría et al. (2017), está directamente relacionada con todo un proceso, el cual implica la elaboración, el registro y el cobro de cada una de las facturas que son emitidas por una entidad. Específicamente, es un documento el cual refleja todos los datos propios de una transacción económica, la información en específico que contiene este documento es:

- Los datos del emisor y el receptor de la factura.
- Información del tipo de operación que se está realizando.
- El importe por las operaciones y transacciones propias de la operación.
- Los impuestos correspondientes a la operación.
- El número de facturación, la fecha y lugar de la transacción económica.
- La forma y el tiempo de pago.

6.1.2. Almacenamiento

El almacenamiento es el proceso posterior a la compra y adquisición de los materiales y requisiciones propios de una empresa. Es en este momento en el cual se almacenan cada uno de los materiales, materias primas y los productos terminados. Una entidad necesita de un almacén que es un espacio que se encuentra en un lugar de la propia empresa. El único objetivo que tiene este espacio es el de almacenar, ya que desde estos espacios es que las empresas surten de cada uno de los materiales, los cuales servirán para proveer de los productos e insumos necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus actividades de forma normal. Específicamente, en el área de almacén se desarrollan principalmente las actividades de recibo y descargue de los materiales, el movimiento de la mercadería, el empaque y cargo, el mantenimiento, sanidad y seguridad de los materiales y el manejo de los retornos relacionados a la devolución de las mercaderías. (Arrieta , 2011)

El proceso de almacenamiento, según menciona García y Sanchez (2017), se inicia con el arribo de la mercadería a la empresa, la cual es recibida revisando bien la nota de pedido, las facturas y todos los demás documentos relacionados, asegurándose que la mercadería llegue en las condiciones adecuadas y en las cantidades requeridas. Cuando se tiene la conformidad se firma la guía de remisión y se coloca la mercadería en un lugar adecuado del almacén para la misma. Si la mercadería presenta alguna falencia se informa al área de gerencia para posteriormente tomar las acciones pertinentes que no perjudiquen los intereses de la entidad, después, con las copias de las facturas correspondientes se procede a registrar en los sistemas y registros contables la información de la nueva mercadería, la cual ingresa a los almacenes de la empresa.

6.1.2.1. Existencias disponibles

El manejo de las existencias y su disponibilidad dependen en gran medida de la gestión de inventarios que se tenga en una empresa. Un almacén disponible implica que siempre se tengan los materiales necesarios en los tiempos correctos y oportunos a fin de no obstaculizar la eficiencia en la cadena de suministros de una empresa, es decir, en un almacén siempre se deben tener los productos y materiales adecuados para los momentos oportunos, además de cuidar de que se tengan los niveles adecuados de stock para poder proveer a los clientes de los productos en los momentos oportunos, para este fin es sumamente preponderante la gestión de los inventarios.

Para que se tengan siempre existencias disponibles se debe analizar bien el número de pedidos que se realizarán para no perjudicar los niveles de stock que se tienen en una empresa, ya que siempre se debe tratar de tener niveles óptimos de pedido. Cuando se tiene una buena administración de los inventarios, a su vez se tiene también un buen funcionamiento de las ventas. (Ramon , 2019)

6.1.2.2. Fecha límite de caducidad

Cuando se hace gestión de almacenes se debe procurar de igual manera hacer el llamado control de caducidades, el cual tenga el control de los tiempos de duración que tienen los artículos o productos dentro de los almacenes. Una vez que los productos son recibidos, estos no deben ser llevados a zonas de almacenamiento sin antes tener la certeza de sus tiempos de caducidad, tampoco pueden ser guardados aquellos productos que tienen períodos cortos de almacenamiento. El programa o área encargada debe revisar que los materiales y productos tengan adecuadas fechas de caducidad a la vista. Del mismo modo, se debe tener una política por la cual se sepan siempre los límites de caducidad de los productos que ingresan a los almacenes. (Hurtado , 2020)

6.1.2.3. Notificación de existencias para pedidos

Debe tener una cantidad mínima de existencias dentro de los almacenes para cualquier tipo de contratiempo, este stock mínimo no puede ser tocado y se debe usar únicamente para los momentos en los cuales sean necesarios, es decir, solo para situaciones extraordinarias. Esta cantidad mínima requerida de mercadería en los almacenes de la empresa debe ser informada por medio de la notificación de la existencia de pedido.

Esta cantidad mínima requerida se da con la finalidad de poder garantizar la adecuada funcionabilidad de la empresa, prever escenarios en los cuales la empresa no tenga la cantidad de mercadería suficiente con la cual se pueda satisfacer a los requerimientos de los clientes.

Una cantidad mínima requerida es necesaria para evitar problemas con los clientes. De manera similar, se establece dicha cantidad para evitar romper la cadena de suministros. (Elizalde , 2018)

6.1.3. Distribución

La distribución comprende una estrategia o metodología necesaria para poder abastecer a los clientes de los insumos y materiales que ellos requieren; de esta forma, se consiguen los objetivos planteados para una entidad.

La distribución comprende la salida de la mercadería de la empresa para poder ser entregada a los clientes y también comprende el transporte de la misma.

Se tiene una gran variedad de formas de distribución de mercaderías, las formas más conocidas son:

- La distribución extensiva: Hace que se alcance la mayor cantidad de puntos de venta tratando de distribuir cualquier tipo de producto.
- La distribución intensiva: Indica que se deben poner los productos en ciertos puntos estratégicos.

- La distribución selectiva: Toma en cuenta aspectos relacionados a la demografía y geografía por lo cual se hace un análisis profundo de los puntos de distribución
- La distribución exclusiva: Donde los puntos de venta son menores o ya están especificados, se tiene un mejor control de la venta de los productos.

Cuando se hace una buena distribución de la mercadería se puede indicar que se tiene una ventaja competitiva con respecto al resto de las empresas, pues la forma de darle salida a la mercadería es mucho mejor en comparación a las maneras de las demás empresas. (Paltan , 2019)

6.1.3.1. Número de operaciones comerciales

El número de operaciones comerciales, según mencionan Acosta et al. (2018), es un concepto que tiene mucha relación con el establecimiento de cantidades óptimas de venta, las cuales deben ser cumplidas. Para obtener una buena distribución de las mercaderías es necesario hacer un estudio previo del mercado en el cual se está vendiendo la mercadería, una vez estudiado este contexto se tendrá la posibilidad de mejorar la forma de distribución de las mercaderías. Entre los pasos más importantes relacionados a la distribución se tiene:

- La revisión y análisis de la situación en la cual se encuentra un mercado.
- El establecimiento de metas y objetivos empresariales de acuerdo al estudio previo realizado.
- Identificación de las oportunidades y falencias que ofrece el mercado en el cual se planea accionar.
- Se asignan de forma preliminar los recursos, los cuales servirán para hacer la actividad de la distribución.
- Se prepara un presupuesto en específico para hacer la actividad de distribución.

- Se aplica el presupuesto proyectado y se procede con la distribución de la mercadería de maneras mucho más efectivas.

6.1.3.2. Disminución de costos de las ventas y del transporte

Las empresas dedicadas a la distribución de los transportes tienen como objetivos y metas principales cuidar que se haga una buena distribución de las mercaderías, las cuales transportan. Estas empresas deben tener un manejo logístico altamente adecuado para poder conseguir que se puedan cumplir con la entrega de los productos en los momentos adecuados, además el producto debe ser entregado en perfectas condiciones.

La empresa debe poder priorizar la entrega de las mercaderías, pero tratando siempre de reducir sus costos para no perjudicar su estabilidad.

A efectos de disminuir estos costos relacionados con el proceso de las ventas y también con el transporte de la mercadería, es necesario gestionar de mejor forma estas actividades. Se debe tener un presupuesto previamente fijado para el área de repartimiento de mercadería con lo cual se tiene siempre fijados los montos en que se incurrirán en esta actividad; asimismo, se debe tratar de no tener gastos no planificados en el área de transporte. (Oleas et al., 2020)

6.1.3.3. Capacidad de almacenamiento

La capacidad de almacenamiento se refiere específicamente a la función que tienen las áreas de almacenamiento de las empresas para poder proveer de la materia prima, los materiales y los productos necesarios a quienes los soliciten, ya sean requerimientos de materiales por parte de otras áreas o pedidos de productos por parte de clientes finales. Asimismo, tiene el objetivo de tener los materiales necesarios para hacer su entrega a los clientes finales.

La eficiencia en los almacenes tiene relación directa con la gestión adecuada y los recursos con los cuales cuenta la empresa para lograr satisfacer las necesidades de los clientes. Por tanto, se demuestra una buena capacidad de almacenamiento cuando se tienen buenos niveles de stock siempre y cuando las mercaderías estén siempre disponibles para poder ser usadas por la empresa. (Jaramillo K., 2019)

6.1.3.4. Red de vendedores y/o repartidores

Esta etapa tiene que ver con la distribución de la mercadería, por lo cual, se debe decidir las formas de distribución y si correrán a cuenta de la propia empresa o si se considerará alguna otra empresa que preste el servicio y distribuya las mercaderías entre los clientes que lo requieran. Las redes de distribución son canales de comercialización y en su mayor parte se dividen en la distribución directa, la distribución detallista, la distribución mayorista, por medio de agentes o de forma directa. Estas redes de distribución conformadas por un conjunto de vendedores y de repartidores tienen la funcionalidad de poder entregar estas mercaderías en los momentos adecuados y oportunos a los clientes o a las personas y entidades que las requieran.

La distribución directa, por ejemplo, es aquella en la cual los productos que salen de los almacenes de una empresa van de forma directa al consumidor final sin la necesidad de tener intermediarios en el proceso de distribución. (Jaramillo A., 2019)

6.2. Costo de ventas

El costo de ventas es el monto dinerario en el cual se incurrió para poder vender un producto a los consumidores finales, es decir, toda la inversión que fue necesaria para poder comercializar un producto. El costo de ventas es aquel en el cual se incurre de manera específica en las operaciones de venta, ya que está conformado por todo el conjunto de erogaciones relacionadas con el producto final con lo cual se logra tener un producto listo para poder ser comercializado. Por medio del costo de ventas es que se

puede determinar de manera mucho más específica los valores de venta que se establecen por un producto para establecer las cifras de comercialización de maneras mucho más certeras. (Reveles , 2019)

La forma de determinación de los costos más clásica se vincula con la aplicación de la fórmula de determinación de los costos: inventario inicial más las compras y menos inventario final, de esta manera se logra determinar el costo de ventas el cual sirve para determinar los márgenes de utilidad adecuados y establecer los precios que cubren los costos en los cuales se incurre para poder comercializar los productos.

El costo de ventas es el valor o el conjunto total de las erogaciones que le cuesta a una empresa comercializar un producto. Generalmente, el costo de ventas comprende al conjunto de compras relacionadas de manera directa con el producto final que será vendido, comprende también el pago de los salarios, los fletes por el transporte de la mercadería y cada uno de los servicios que permiten que un producto pueda ser comercializado en el mercado. El calcular de forma adecuada el costo de ventas permite tomar mejores decisiones, las cuales hacen que se maximice el nivel de ganancias y beneficios para una empresa.

El costo de ventas se refiere al conjunto de erogaciones en las cuales incurre la empresa para poder poner en el mercado un producto en específico.

La determinación del costo de ventas es diferente tanto para una empresa industrial como para las empresas comerciales. En una empresa comercial, el proceso de ventas es mucho más corto, es decir, la determinación del costo de ventas en una empresa comercial es mucho más sencilla y directa.

La fórmula para la determinación del costo de ventas en empresas comerciales es la siguiente:

(+) Inventario Inicial de mercadería
(+) Compras de mercadería
(-) Inventario Final de mercadería
(=) Costo de ventas

6.2.1. Valor de venta de un producto

El valor de venta de los productos está compuesto por todo el conjunto de componentes y costos y consumo de factores que están implicados en el proceso de venta de un producto.

El valor de venta que se determina para un producto es el conjunto de erogaciones en las cuales se incurre para colocar un producto en el mercado a la disposición de un cliente.

(Vinajera et al., 2017)

Dentro del cálculo para determinar el valor de venta de un producto se toma en cuenta conceptos como:

- La compra de materiales principales
- Salarios
- Envase y embalaje
- Combustibles
- Impuestos
- Comisiones de ventas

Específicamente, la determinación del valor de venta de un producto utiliza como fórmula de cálculo:

Valor de Venta = Valor de adquisición + Gastos operativos + Margen de utilidad

6.2.1.1. Importe de inventario inicial del periodo anterior

El inventario inicial es aquel que se tiene al inicio de un período o ejercicio contable, es lo que queda de los cálculos y ajustes realizados en el ejercicio anterior. En resumen, son todo el conjunto de productos y mercaderías que se tienen en el almacén al inicio de un ejercicio y que provienen del período anterior. Tener un adecuado registro del inventario inicial posibilita que se tengan niveles adecuados de stock para seguir con las actividades de la empresa de forma normal. El conocimiento adecuado de los niveles de stock posibilita que haga un mejor uso de los recursos con los cuales se cuenta. (Ramon , 2019)

6.2.1.2. Costo de los productos adquiridos

Representa a todo el conjunto de erogaciones que se pagan para poder recibir un producto; estos costos pueden ser mayores en la medida en la cual el producto o servicio sea de calidad. Este precio de compra o de adquisición comprende el precio de compra, los aranceles de importación, en algunos casos, y los impuestos en los cuales se incurre para poder recibir los productos. Comprende también el costo de almacenamiento, se adicionan cada uno de los costos los cuales son atribuibles a las mercaderías, los materiales y los servicios que se adquieren. (Alcivar , 2020)

El costo de adquisición comprende el precio de compra y cada una de las erogaciones que en su conjunto forman parte de la adquisición de los productos, también incluye los costos por impuestos, pero que no son recuperables. (Orellana , 2018)

6.2.1.3. Importe del inventario final del período

El inventario final es la cantidad de existencias que se tiene al final de un período, tiene como finalidad determinar las ganancias y pérdidas del período.

El conocer los montos del inventario final son primordiales para poder realizar los ajustes presupuestarios necesarios para beneficiar a la empresa. Con la determinación del

inventario final del período contable se puede conocer el inventario inicial que se tendrá para el siguiente período.

El inventario final es aquel que se determina al finalizar un período. (Ortiz et al., 2017)

6.2.1.4. Importe de salidas y devolución de los productos vendidos

En los casos en los cuales los clientes desean devolver mercaderías que han sido dadas y por las cuales ya se ha pagado generalmente se hace uso de las denominadas notas de crédito que son los documentos que sustentan las operaciones por devoluciones de ventas ya realizadas. Las notas de crédito tienen una funcionalidad opuesta a las facturas de venta por lo cual se devuelve la mercadería y contablemente se hace un extorno de la venta.

El proceso adecuado respecto a las devoluciones necesita de una orden de devolución de ventas, por medio de estas se emite de forma automática cada uno de los documentos relacionados a las devoluciones.

Con una nota de crédito se da la reversión de cada uno de los documentos que implican un documento de venta, del mismo modo también se hace la reversión de los costos relacionados al producto que está siendo devuelto. (Ramírez , 2020)

6.2.1.5. Variación del costo de ventas

Los costos se van acumulando y pueden sufrir variaciones en el transcurso de la acumulación, es decir, el costo que en un inicio se tenía presupuestado puede no ser igual al costo que se obtiene al final del período. El costo presupuestado varía en relación con el costo real que se obtiene, el desvío de los costos puede ser tanto positivo como negativo y por lo tanto puede ser favorable o desfavorable para la empresa.

Las variaciones de los denominados costos estándar en relación con los costos reales pueden ser beneficiosos o perjudiciales para una empresa. Los sistemas de costos permiten identificar los puntos en los cuales los costos difieren de los costos que se tenían

proyectados. Una vez identificadas estas variables y las causas de estas se pueden hacer gestiones de mejora para tratar de que los costos reales no sean mayores a los costos estimados, por lo tanto, en lo posible se trata de no perjudicar a la empresa con costos excesivos que no se tenían proyectados. Las variaciones se pueden dar tanto en los costos por materia prima, por mano de obra o también en los costos indirectos de fabricación. (Urgiles et al., 2018)

7. Formulación del problema

7.1. Problema General

¿Cuál es la incidencia del control de inventarios en el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020?

7.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la incidencia de las compras sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020?
- ¿Cuál es la incidencia del almacenamiento sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020?
- ¿Cuál es la incidencia de la distribución sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020?

8. Objetivos

8.1. Objetivo General

Determinar la incidencia del control de inventarios sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.

8.2. Objetivos específicos

- Identificar la incidencia de las compras sobre el costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.
- Identificar la incidencia del almacenamiento sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.
- Identificar la incidencia de la distribución sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.

9. Hipótesis

9.1. Hipótesis General

El control de inventarios incide en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.

9.2. Hipótesis Específicas

- Las compras inciden sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020.
- El almacenamiento incide sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020.
- La distribución incide sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020.

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. Técnicas e instrumentos

1.1. Técnicas

Para la recaudación de información se usó la técnica de la entrevista, la cual fue aplicada a las personas que formaron parte de la muestra de esta investigación. Asimismo, se formularon las interrogantes al contador y jefe de almacén de la empresa Angafiore Suministros SRL.

Según lo indica Fuster (2019), la entrevista es una técnica de investigación, la cual permite que se pueda recolectar la información necesaria respecto a un tema, el cual se quiere investigar o conocer; por lo tanto, la recolección de información es mucho más directa y profunda.

También se hizo uso de un análisis documental para corroborar el tipo de control interno que se aplica en la empresa verificando los documentos propios del área de inventarios. También se revisaron los requerimientos internos, las cotizaciones, las guías de remisión, facturas y boletas de compra de la empresa.

El análisis documental, según menciona Núñez y Villamil (2017), es una técnica de investigación que permite obtener información de forma explícita. En ella se revisan documentos verídicos y contundentes sobre los temas relacionados con el estudio.

1.2. Instrumentos

El instrumento que se usó fue una guía de entrevista conformada por 16 preguntas, las cuales fueron formuladas y establecidas siguiendo una relación coherente y lógica de acuerdo a la estructura de la investigación, de esta manera se pudo medir la variable control de inventarios. Para el caso de la segunda variable, es decir, costo de ventas, se usó la revisión documentaria con lo cual se pudieron conocer los montos para determinar el costo de ventas.



Tabla 2
Matriz de Operacionalización

VARIABLES	INDICADORES	SUB INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Control de inventarios	Compras	<ul style="list-style-type: none"> • Requisición • Cotización • Selección del proveedor • Orden de compra • Seguimiento • Recepción • Manejo de facturas 		
	Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Existencias disponibles • Fecha límite de caducidad • Notificación de existencias para pedidos 		
	Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Número de operaciones comerciales • Disminución de costos de las ventas y del transporte • Capacidad de almacenamiento • Red de vendedores y/o repartidores 	Entrevista	Guía de entrevista
Costo de ventas	Valor de venta de un producto	<ul style="list-style-type: none"> • Importe de inventario inicial del período anterior • Costo de los productos adquiridos • Importe del inventario final del período • Importe de salidas y devolución de los productos vendidos • Variación del costo de ventas 	Revisión documentaria	Guía de revisión documentaria

Fuente: Elaboración propia

2. Campo de verificación

2.1. Ámbito

La investigación se realizó en la empresa Angafiore Suministros SRL.

2.2. Unidades de observación

2.2.1. Población

La población es la totalidad en términos cuantitativos de una unidad de estudio, un conjunto de individuos que comparten características y similitudes; por esta razón se les asocia en la figura de una población (Hernandez et al., 2014).

La población estuvo conformada por dos personas: el contador y el gerente de la empresa de Angafiore Suministros SRL.

2.2.2. Muestra

La presente investigación tuvo un muestreo por conveniencia. Por ser una población pequeña se consideró como muestra al contador y gerente de la empresa Angafiore Suministros SRL. Para la presente investigación se tomó como muestra el 100% de la población.

Según lo menciona Hernández et al. (2014), una muestra por conveniencia es aquella en la cual se tiene una población menor, específicamente inferior a cincuenta individuos, entonces se considera que la muestra es igual a la población, por lo tanto, la muestra estuvo conformada por el contador y el gerente de la empresa.

2.3. Temporalidad

La investigación es transversal o transeccional, ya que la recopilación de la información se dio una única vez. Se realizó el estudio tomando en cuenta los datos del año 2020.

3. Estrategias

3.1. Organización

Elaboración de los instrumentos necesarios para la determinación del control de inventarios y costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL.

- Los instrumentos fueron revisados por un experto.
- Se cambiaron y subsanaron las equivocaciones.
- Se estableció el vínculo con la unidad de estudio para comenzar la recopilación de información.
- Se recabó la información.
- Se aplicaron las entrevistas tanto al jefe de inventarios como al contador de la empresa sobre control de inventarios y costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL.
- Se detalló la información obtenida.
- Después de obtenidos los datos, estos fueron analizados.
- Se procedió a codificar: Identificando temas, ideas y esquemas dentro de los datos.
- Se procedió a analizar las estadísticas.
- Se obtuvieron respuestas y se procesó la información.
- Se interpretó la información.
- Se obtuvieron las conclusiones.
- Se plasmaron las recomendaciones.

3.2. Criterios para el manejo de datos

3.2.1. Ordenamiento

Se usó el análisis descriptivo por medio de una triangulación de datos para el tratamiento de información.

3.2.2. Tratamiento de la información

- **Triangulación de datos:** Se procedió a comparar y analizar la información obtenida por los instrumentos de investigación.
- **Comprobación de la hipótesis:** Se determinó el grado de incidencia entre las dos variables de investigación según el análisis de los datos obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos de investigación.

Tabla 3

Tratamiento de la información

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES	ANÁLISIS
Control de inventarios	Compras	Requisición	Triangulación de datos
		Cotización	
		Selección del proveedor	
		Orden de compra	
		Seguimiento	
	Almacenamiento	Recepción	
		Manejo de facturas	
		Existencias disponibles	
		Fecha límite de caducidad	
		Notificación de existencias para pedidos	
	Distribución	Número de operaciones comerciales	
		Disminución de costos de las ventas y del transporte	
		Capacidad de almacenamiento	
		Red de vendedores y/o repartidores	
Costo de ventas	Valor de venta de un producto	Importe de inventario inicial del período anterior	
		Costo de los productos adquiridos	
		Importe del inventario final del período	
		Importe de salidas y devolución de los productos vendidos	
		Variación del costo de ventas	

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

1. Datos Generales de la empresa

La empresa Angafiore S.R.L es una empresa comercial que se dedica a actividades comerciales tecnológicas de información y de servicios informáticos, inició sus operaciones el 23 de enero del año 2002, es decir tiene alrededor de 20 años de experiencia en el rubro del comercio tecnológico e informático, se desempeña principalmente en la ciudad de Arequipa, tiene como domicilio fiscal la Av. Independencia Nro. 846, paradero de la Avenida Independencia en el distrito de Paucarpata, también se dedica a otro tipo de ventas al por menor, está identificada con el RUC 20498202676.

La empresa igualmente cuenta con una sucursal en el distrito de Yanahuara en la Av. Emmel N° 115 en Arequipa.

Desde la fecha de inicio de sus actividades Angafiore Suministros SRL ha ido en constante crecimiento dentro del rubro comercial en el cual se desarrolla especializada en la venta de accesorios de computación y actividades de informática.

Figura 1

Logo de la empresa Angafiore Suministros SRL



Nota: Logo y razón social de Angafiore Suministros SRL. Elaboración propia

Desde el inicio de actividades de la empresa, ésta siempre estuvo orientada a la comercialización de accesorios informáticos, sin embargo, esta perspectiva de mercado se ha ido ampliando con el paso de los años por lo que actualmente también se dedica a la venta al por menor de libros, periódicos y artículos de papelería. Su mercado objetivo se ha incrementado, del mismo modo sus operaciones comerciales se han tornado más grandes y es por ello que su control de inventarios se ha vuelto más complejo debido a la mayor cantidad de operaciones que tiene la empresa hoy en día.

1.1. Productos

- Teclados
- Mouses
- Memorias USB
- Parlantes para computadoras
- Hervidor Eléctrico
- Toners HP
- Tinta de impresora
- Files A-4
- Archivadores
- Plumones indelebles
- Engrapadores
- Grapas
- Cintas
- Tijeras
- Cuadernos anillados
- Lápices
- Borradores

- Correctores
- Motas
- Tarjadores
- Gomas
- Etc.

1.2. Principales clientes

Tabla 4

Principales clientes de la empresa Angafiore Suministros SRL

Entidad
Municipalidad Distrital de Yarabamba
Municipalidad Distrital de Jacobo Hunter
Municipalidad Distrital de Paucarpata
Municipalidad Provincial de Arequipa

Fuente: Elaboración propia

1.3. Principales proveedores

Tabla 5

Principales proveedores de la empresa Angafiore Suministros SRL

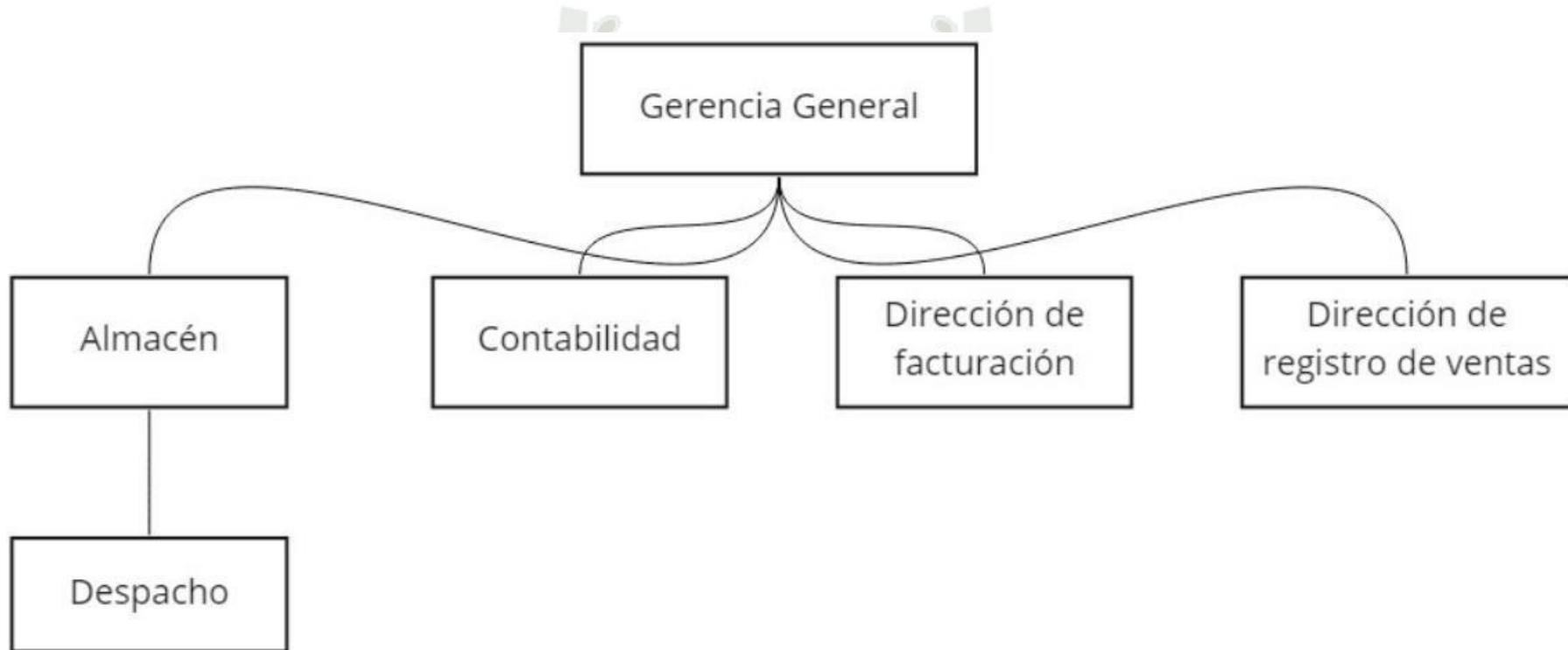
RUC	Entidad
20212331377	Deltron S.A.
20123053037	Computdiskett S.R.L .
20469317855	PC Link S.A.C.
20127745910	Máxima Internacional S.A.
20372628112	Telesuministros de Computo S.A.C.

Fuente: Elaboración propia

1.4. Organigrama

Figura 2

Organigrama de la empresa Angafiore Suministros SRL



Nota: Logo y razón social de Angafiore Suministros SRL. Elaboración propia

1.5. Ficha RUC de la empresa

Figura 3

Ficha RUC de la empresa Angafiore Suministros SRL

Número de RUC:	20498202676 - ANGAFIORE SUMINISTROS S.R.L.		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	23/01/2002	Fecha de Inicio de Actividades:	23/01/2002
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	MZA. B LOTE. 1 DPTO. 301 URB. LOS PORTALES DE LA MELGARIANA (TERCER PISO) AREQUIPA - AREQUIPA - JOSE LUIS SUSTAMANTE Y RIVERO.		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4651 - VENTA AL POR MAYOR DE ORDENADORES, EQUIPO PERIFÉRICO Y PROGRAMAS DE INFORMÁTICA Secundaria 1 - 4719 - OTRAS ACTIVIDADES DE VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS Secundaria 2 - 4761 - VENTA AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS Y ARTÍCULOS DE PAPELERÍA EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 05/07/2021 BOLETA PORTAL DESDE 02/11/2021		
Emisor electrónico desde:	05/07/2021		
Comprobantes Electrónicos:	FACTURA (desde 05/07/2021),BOLETA (desde 02/11/2021)		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones:	NINGUNO		

Nota: Información de la empresa Angafiore Suministros SRL. *SUNAT*

2. Determinación de deficiencias en los inventarios de almacén

Para poder determinar las deficiencias propias del manejo de los inventarios de almacén en la empresa Angafiore Suministros SRL se usaron instrumentos de análisis los cuales permitieron identificar estas deficiencias y relacionarlas con la determinación final del costo de ventas en la entidad en estudio.

2.1. Entrevista realizada al encargado del área de Contabilidad y al Gerente de la empresa Angafiore Suministros SRL

Para conseguir determinar los factores que inciden de forma positiva y negativa sobre el control de los inventarios de la empresa en estudio se aplicó una entrevista tanto al Contador de la empresa como al Gerente de la misma, después de la aplicación de la mencionada entrevista se pudo evidenciar que no se tiene un mecanismo de control adecuado dentro de la empresa, no se tienen manuales de procedimientos o flujogramas de procesos bien definidos además de que se han identificado sobrantes y faltantes y también mermas y desmedros una vez efectuada la revisión física de los inventarios en ciertos productos.

2.2.1. Autorización de para revisión de Inventarios

Debido a los problemas descritos de manera previa en cuanto al control de los inventarios es que se hizo indispensable revisar el registro y contabilización de los inventarios, se tomó en consideración para la revisión a cinco líneas de productos propios de la empresa Angafiore los cuales tienen mayor relevancia en el proceso de inventarios y almacenamiento.

2.2. Manual de procesos de ingresos y salidas de mercadería. Escenario Inicial

La empresa Angafiore, según lo indicado por los altos directivos de la entidad no cuenta con un manual de procesos de ingresos y de salida de mercadería propiamente dicho, el control de la mercadería consiste básicamente en el uso de un Kardex para el registro de las entradas y las salidas del almacén, además también se hace revisión de las facturas para poder llevar un mejor control.

2.3. Primer inventario físico general

Se realizó un inventario al 31/12/2020 tomando en cuenta las cinco principales líneas de comercialización propios de la empresa Angafiore Suministros SRL que son: Teclados, mouses, memorias USB, Tinta de impresora y Toners HP, se pudieron obtener los siguientes resultados del conteo físico en comparación a los saldos propios del sistema de contabilidad en cantidades e importes.

Tabla 6

Primer cruce de información de inventarios en cantidades

Cruce en cantidades

ANGAFIORE SUMINISTROS SRL

				Sistema	Conteo	Diferencias	
Proveedor	Código	Descripción	Unid.	Suma de Cantidades	Suma de Cantidades	Faltantes	Sobrantes
Teclados	0140001	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	unid	35	35	-	-
	0140002	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	unid	32	28	4	-
	0140003	Teclado Básico KB 90	unid	36	39	-	3
	0140006	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	unid	34	36	-	2
	0140008	Teclado mecánico Antrix Storm MK830 Azul	unid	28	26	2	-
Total Teclados							
Mouses	042132	Mouse HP X200 Inalámbrico	unid	50	53	-	3
	042135	Mouse Gamer USB	unid	56	59	-	3
	042136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	unid	54	51	3	62
	042137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	unid	53	55	-	2
	042138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	unid	52	50	2	-
	042139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	unid	51	53	-	2
Total Mouses							
Memorias USB	0180011	Kingston Memoria USB 64 gb	unid	70	68	2	-
	0180014	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	unid	74	70	4	-
	0180015	Memoria Flash USB Sandisk - Cruzer Glide 16 gb USB 2.0	unid	73	71	2	-
	0180016	Kingston Memoria USB 128 gb	unid	75	78	-	3
Total memorias USB							
Tinta de impresora	0801201	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	unid	80	77	3	-
	0801202	Botella de Tinta HP GT53 Negro	unid	82	85	-	3
	0801205	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	unid	86	88	-	2
	0801208	Tinta EPSON T664120 Negra	unid	85	85	-	-
	0801209	Tinta EPSON T664320 Magenta	unid	88	85	3	-
Total tinta de impresora							
Toners HP	371384	Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	unid	15	14	1	-
	371386	Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	unid	16	15	1	-
	371388	Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	unid	18	17	1	-
	371389	Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	unid	16	14	2	-
Total Toners HP							

Interpretación:

En la tabla 6 se puede observar que el stock arrojado por el sistema de inventarios de la empresa al 31/12/2020 de las cinco líneas de productos seleccionados a comparación del resultado por conteo físico indica que se tienen tanto sobrantes como faltantes en los diferentes productos analizados.



Tabla 7

Primer cruce de información de inventarios en Soles

Angafiore Suministros SRL				Cruce importe en soles					
Proveedor	Código	Descripción	Suma de Importe	Sistema	Conteo		Diferencias		Motivo de las diferencias
				Suma de Importe	Faltantes	Sobrantes	% Faltantes	% Sobrantes	
Teclados	140001	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	1,258.60	1,258.60	-	-			
	140002	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	862.20	670.60	191.60	-	22.22%		Se desecharon los productos
	140003	Teclado Básico KB 90	542.30	638.00	-	95.70		15.00%	Error de digitación en el sistema
	140006	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	778.70	898.50	-	119.80		13.33%	Error de digitación en el sistema
	140008	Teclado mecánico Antryx Storm MK830 Azul	3,760.00	3,290.00	470.00	-	12.50%		No registro de nota de crédito
Total Teclados			7,201.80	6,755.70	661.60	215.50	9.19%	3.19%	
Mouses	42132	Mouse HP X200 Inalámbrico	2,793.00	2,912.70	-	119.70		4.11%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
	42135	Mouse Gamer USB	2,171.40	2,270.10	-	98.70		4.35%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
	42136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	2,553.60	2,433.90	119.70	-	4.69%		Se desecharon los productos
	42137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	7,227.00	7,425.00	-	198.00		2.67%	Error de digitación en el sistema
	42138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	3,312.00	3,220.00	92.00	-	2.78%		No registro de nota de crédito
	42139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	1,483.90	1,525.70	-	41.80		2.74%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
Total Mouses			19,540.90	19,787.40	211.70	458.20	1.08%	2.32%	
Memorias USB	180011	Kingston Memoria USB 64 gb	1,220.00	1,098.00	122.00	-	10.00%		Se desecharon los productos
	180014	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	1,439.76	1,199.80	239.96	-	16.67%		Error de digitación en el sistema
	180015	Memoria Flash USB Sandisk - Cruzer Glide 16 gb USB 2.0	529.00	483.00	46.00	-	8.70%		No registro de nota de crédito
	180016	Kingston Memoria USB 128 gb	2,200.00	2,464.00	-	264.00		10.71%	Error de digitación en el sistema
Total memorias USB			5,388.76	5,244.80	407.96	264.00	7.57%	5.03%	
Tinta de impresora	801201	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	998.00	848.30	149.70	-	15.00%		Se desecharon los productos
	801202	Botella de Tinta HP GT53 Negro	836.00	950.00	-	114.00		12.00%	No registro de nota de crédito

801205	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	1,479.40	1,593.20	-	113.80	7.14%	Error de digitación en el sistema
801208	Tinta EPSON T664120 Negra	1,247.50	1,247.50	-	-		
801209	Tinta EPSON T664320 Magenta	1,397.20	1,247.50	149.70	-	10.71%	No registro de nota de crédito
Total tinta de impresora		5,958.10	5,886.50	299.40	227.80	5.03%	3.87%
Toners HP	371384 Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	5,625.00	5,400.00	225.00	-	4.00%	No registro de nota de crédito
	371386 Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	19,396.00	18,650.00	746.00	-	3.85%	No registro de nota de crédito
	371388 Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	30,296.00	29,214.00	1,082.00	-	3.57%	Error de digitación en el sistema
	371389 Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	38,090.00	35,160.00	2,930.00	-	7.69%	Error de digitación en el sistema
Total Toners HP		93,407.00	88,424.00	4,983.00	-	5.33%	0.00%
Total General		131,496.56	126,098.40	6,563.66	1,165.50	4.99%	0.92%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede apreciar en la tabla 7 se tienen diferencias de sobrantes y faltantes, los cuales en este caso están siendo representados en Soles para cada uno de los inventarios en las líneas de los productos comerciales seleccionados para la investigación, de esta forma se puede indicar con mayor certeza que en la empresa Angafiore Suministros SRL no se tiene un óptimo control de los inventarios de la empresa, no se da un seguimiento adecuado y por lo tanto se presentan estas irregularidades entre los saldos que se tienen entre el conteo físico y los registros del sistema de la empresa, estas diferencias afectan en la determinación efectiva del costo de ventas.

Del mismo modo se pueden observar las diferencias de variación en porcentajes mostrando divergencias significativas, la diferencia en faltantes es de 4.99% en relación con la totalidad de los productos tomados para el análisis y los costos determinados por el sistema de la empresa, de la misma forma en los sobrantes se tiene una diferencia y variación porcentual de 0.92%; estas dos variaciones encontradas son muy relevantes tomando en cuenta que la empresa es una entidad del rubro comercial la cual determina su costo de ventas en base a los saldos de inventarios finales que tiene.

Se puede apreciar que se tiene una gran cantidad de errores propios del personal de la empresa, la razón es que muchos de ellos no tienen conocimientos adecuados acerca del control de inventarios además de que no cuentan con una secuencia de pasos a seguir para poder hacer el control de inventarios por la razón de que no se tiene un manual de procedimientos para el control de los inventarios.

Los errores más comunes tienen que ver con equivocaciones de registro en el sistema, los cuales podrían ser menores si se contase con un manual de procedimientos.

2.3.1. Resumen de diferencias del primer inventario al 31/12/2020

Se muestra en el siguiente cuadro el resumen de faltantes y sobrantes según cada línea de los productos seleccionados de los inventarios para su análisis.

Tabla 8

Resumen primer inventario de sobrantes y faltantes

Angafiore Suministros SRL	Cruce importe en soles					
	Sistema	Conteo	Diferencias			
Proveedor	Suma de Importe	Suma de Importe	Faltantes	Sobrantes	% Faltantes	% Sobrantes
Total Teclados	7,201.80	6,755.70	661.60	215.50	9.19%	3.19%
Total Mouses	19,540.90	19,787.40	211.70	458.20	1.08%	2.32%
Total memorias USB	5,388.76	5,244.80	407.96	264.00	7.57%	5.03%
Total tinta de impresora	5,958.10	5,886.50	299.40	227.80	5.03%	3.87%
Total Toners HP	93,407.00	88,424.00	4,983.00	-	5.33%	0.00%
Total General	131,496.56	126,098.40	6,563.66	1,165.50	4.99%	0.92%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se pueden observar diferencias significativas de 4.99% en faltantes relacionados con el stock de inventarios proporcionado por el sistema de control interno usado por la empresa y también se tiene una diferencia de 0.92% en sobrantes.

2.4. Primer inventario de productos en desmedro

Del mismo modo, durante la revisión del primer inventario al 31/12/2020 se pudieron identificar entre los productos de inventarios mercadería que se encontraba en mal estado, es por esto que se procedió a contabilizar y describir el motivo por el cual estas mercaderías se encontraban en mal estado.



Tabla 9

Primer inventario de productos en desmedro

Angafiore Suministros SRL			Inventario de desmedro							
			Conteo físico valorizado			Conteo de desmedro				
Proveedor	Código	Descripción	Suma de cantidades	Suma de precio unitario	Suma de Importe	Cantidades	Importe en soles	% Cantidades	% Soles	Motivo de desmedro
Teclados	140001	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	14	89.90	1,258.60	2	179.8	14.29%	14.29%	Empaque roto
	140002	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	14	47.90	670.60	1	47.9	7.14%	7.14%	Empaque roto
	140003	Teclado Básico KB 90	20	31.90	638.00		0			
	140006	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	15	59.90	898.50	3	179.7	20.00%	20.00%	Empaque roto
	140008	Teclado mecánico Antryx Storm MK830 Azul	14	235.00	3,290.00	2	470	14.29%	14.29%	Empaque roto
Total Teclados					6,755.70	8	877.4		12.99%	
Mouses	42132	Mouse HP X200 Inalámbrico	73	39.90	2,912.70	1	39.9	1.37%	1.37%	Empaque roto
	42135	Mouse Gamer USB	69	32.90	2,270.10	1	32.9	1.45%	1.45%	Empaque roto
	42136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	61	39.90	2,433.90	1	39.9	1.64%	1.64%	Empaque roto
	42137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	75	99.00	7,425.00		0			
	42138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	70	46.00	3,220.00	2	92	2.86%	2.86%	Empaque roto
	42139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	73	20.90	1,525.70	1	20.9	1.37%	1.37%	Empaque roto
Total Mouses					19,787.40	6	226		1.14%	
Memorias USB	180011	Kingston Memoria USB 64 gb	18	61.00	1,098.00		0			
	180014	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	20	59.99	1,199.80		0			
	180015	Memoria Flash USB Sandisk - Cruzer Glide 16 gb USB 2.0	21	23.00	483.00		0			
	180016	Kingston Memoria USB 128 gb	28	88.00	2,464.00		0			
Total memorias USB					5,244.80	-	-		0.00%	

Tinta de impresora	801201	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	17	49.90	848.30								
	801202	Botella de Tinta HP GT53 Negro	25	38.00	950.00								
	801205	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	28	56.90	1,593.20								
	801208	Tinta EPSON T664120 Negra	25	49.90	1,247.50								
	801209	Tinta EPSON T664320 Magenta	25	49.90	1,247.50								
Total tinta de impresora					5,886.50								0.00%
Toners HP	371384	Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	24	225.00	5,400.00								
	371386	Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	25	746.00	18,650.00	1	746	4.00%	4.00%				Sin etiqueta
	371388	Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	27	1082.00	29,214.00	1	1082	3.70%	3.70%				Sin etiqueta
	371389	Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	24	1465.00	35,160.00	2	2930	8.33%	8.33%				Sin etiqueta
Total Toners HP					88,424.00	4	4,758						5.38%
Total General					126,098.40	18	5,861						4.65%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede observar en la tabla 9, se tienen productos en desmedro debido a que se tienen deficiencias en cuanto al control de los inventarios por empaques rotos y productos sin etiqueta principalmente, estas deficiencias dan cuenta de que en la empresa Angafiore se tienen existen fallas en cuanto al control de los inventarios, no se ha hecho un buen control y seguimiento de los desmedros propios de los inventarios.

Tabla 10

Resumen primer inventario de productos en desmedro

Angafiore Suministros SRL	Inventario de desmedro		
	Conteo físico	Conteo de desmedro	
Proveedor	Total de productos - suma importe en soles	Desmedro - Importe en soles	Desmedro % soles
Total Teclados	6,755.70	877.4	12.99%
Total Mouses	19,787.40	225.6	1.14%
Total memorias USB	5,244.80	0	0.00%
Total tinta de impresora	5,886.50	0	0.00%
Total Toners HP	88,424.00	4758	5.38%
Total General	126,098.40	5,861.00	4.65%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el análisis del primer inventario de los productos en desmedro se tiene un 4.65% de productos los cuales están en situación de desmedro, este porcentaje es significativo considerando la importancia de las mercaderías para una empresa comercial.

2.5. Determinación del Costo de Ventas del primer inventario

A continuación se muestran las variaciones según los resultados que se obtienen de forma posterior al primer inventario físico, estas diferencias de forma directa influyen en la determinación del costo de ventas propio de los productos analizados.

Tabla 11

Costo de ventas del primer inventario

Al 31/12/2020	Variación del costo de ventas - antes			
	Según sistema	Según conteo	Variación Absoluta	Variación relativa
Inventario Inicial	54,007.80	54,007.80		
(+) Compras	106,627.93	106,627.93		
(=) Inventario Disponible	160,635.73	160,635.73		
(-) Inventario final	131,496.56	126,098.40	5,398.16	
(=) Costo de ventas	29,139.17	34,537.33	5,398.16	18.53%

	Estado de Resultados Integral - Parcial			
	Según sistema	Según conteo	Variación Absoluta	Variación relativa
Ventas netas	46,568.80	46,568.80		
Costo de ventas	29,139.17	34,537.33	5,398.16	18.53%
Utilidad bruta	17,429.63	12,031.47	5,398.16	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede observar después de la realización del primer inventario físico para los productos seleccionados a efectos de análisis que se tiene una variación significativa en cuanto a la determinación del costo de ventas y esto debido a las diferencias entre el conteo físico y el sistema de inventarios, estas diferencias representan una variación de 18.53% en el inventario final, por lo tanto, se puede decir que se afecta en gran medida la determinación del costo de ventas.

2.6. Segundo inventario físico general

Se hace un nuevo inventario con la misma fecha y especificaciones del inventario anterior pero con la diferencia de la aplicación de mejores políticas de control de inventarios para la posterior determinación del costo de ventas, de esta forma se obtuvieron nuevos resultados representados en cantidades e importes en soles.



Tabla 12

Segundo cruce de información de inventarios en cantidades

Angafiore Suministros SRL

Cruce en cantidades

Proveedor	Código	Descripción	Unid.	Sistema	Conteo	Diferencias	
				Suma de Cantidades	Suma de Cantidades	Faltantes	Sobrantes
Teclados	0140001	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	unid	14	14	-	-
	0140002	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	unid	18	17	1	-
	0140003	Teclado Básico KB 90	unid	18	20	-	2
	0140006	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	unid	14	15	-	1
	0140008	Teclado mecánico Antrix Storm MK830 Azul	unid	16	15	1	-
Total Teclados							
Mouses	042132	Mouse HP X200 Inalámbrico	unid	70	72	-	2
	042135	Mouse Gamer USB	unid	66	67	-	1
	042136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	unid	61	61	0	-
	042137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	unid	74	75	-	74
	042138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	unid	71	70	1	-
	042139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	unid	71	72	-	1
Total Mouses							
Memorias USB	0180011	Kingston Memoria USB 64 gb	unid	20	19	1	-
	0180014	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	unid	24	23	1	-
	0180015	Memoria Flash USB Sandisk - Cruiser Glide 16 gb USB 2.0	unid	23	23	0	-
	0180016	Kingston Memoria USB 128 gb	unid	25	26	-	1
Total memorias USB							
Tinta de impresora	0801201	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	unid	18	17	1	-
	0801202	Botella de Tinta HP GT53 Negro	unid	23	25	-	2
	0801205	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	unid	27	28	-	1
	0801208	Tinta EPSON T664120 Negra	unid	25	25	-	-
	0801209	Tinta EPSON T664320 Magenta	unid	28	28	0	-
Total tinta de impresora							
Toners HP	371384	Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	unid	25	25	0	-
	371386	Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	unid	26	26	0	-
	371388	Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	unid	28	28	0	-
	371389	Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	unid	26	26	0	-
Total Toners HP							

Interpretación:

Al examinar la tabla 12 se puede observar que, si bien aún se siguen teniendo diferencias en cuanto a los sobrantes y los faltantes los cuales aún persisten en algunas líneas de productos, sin embargo, a comparación del inventario anterior se puede observar que estas diferencias son mucho menores, las diferencias son mínimas.



Tabla 13

Segundo cruce de información de inventarios en soles

Angafiore Suministros SRL

Cruce importe en Soles									
Proveedor	Código	Descripción	Suma de Importe	Sistema	Conteo		Diferencias		Motivo de las diferencias
				Importe	Faltantes	Sobrantes	% Faltantes	% Sobrantes	
Teclados	14000 1	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	1,258.60	1,258.60	-	-			
	14000 2	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	862.20	814.30	47.90	-	5.56%		Se desecharon los productos
	14000 3	Teclado Básico KB 90	574.20	638.00	-	63.80		10.00%	Error de digitación en el sistema
	14000 6	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	838.60	898.50	-	59.90		6.67%	Error de digitación en el sistema
	14000 8	Teclado mecánico Antrix Storm MK830 Azul	3,760.00	3,525.00	235.00	-	6.25%		No registro de nota de crédito
Total Teclados			7,293.60	7,134.40	282.90	123.70	3.88%	1.73%	
Mouses	42132	Mouse HP X200 Inalámbrico	2,793.00	2,872.80	-	79.80		2.78%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
	42135	Mouse Gamer USB	2,171.40	2,204.30	-	32.90		1.49%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
	42136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	2,433.90	2,433.90	-	-			
	42137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	7,326.00	7,425.00	-	99.00		1.33%	Error de digitación en el sistema
	42138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	3,266.00	3,220.00	46.00	-	1.41%		No registro de nota de crédito
	42139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	1,483.90	1,504.80	-	20.90		1.39%	Se registró 2 veces: Fac y G.R.R
Total Mouses			19,474.20	19,660.80	46.00	232.60	0.24%	1.18%	
Memorias USB	18001 1	Kingston Memoria USB 64 gb	1,220.00	1,159.00	61.00	-	5.00%		Se desecharon los productos
	18001 4	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	1,439.76	1,379.77	59.99	-	4.17%		Error de digitación en el sistema
	18001 5	Memoria Flash USB Sandisk - Cruzer Glide 16 gb USB 2.0	529.00	529.00	-	-			No registro de nota de crédito
	18001 6	Kingston Memoria USB 128 gb	2,200.00	2,288.00	-	88.00		3.85%	Error de digitación en el sistema

Total memorias USB		5,388.76	5,355.77	120.99	88.00	2.25%	1.64%	
Tinta de impresora	80120 1	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	898.20	848.30	49.90	-	5.56%	Se desecharon los productos
	80120 2	Botella de Tinta HP GT53 Negro	874.00	950.00	-	76.00	8.00%	No registro de nota de crédito
	80120 5	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	1,536.30	1,593.20	-	56.90	3.57%	Error de digitación en el sistema
	80120 8	Tinta EPSON T664120 Negra	1,247.50	1,247.50	-	-		
	80120 9	Tinta EPSON T664320 Magenta	1,397.20	1,397.20	-	-		
Total tinta de impresora		5,953.20	6,036.20	49.90	132.90	0.84%	2.20%	
Toners HP	37138 4	Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	5,625.00	5,625.00	-	-		
	37138 6	Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	19,396.00	19,396.00	-	-		
	37138 8	Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	30,296.00	30,296.00	-	-		
	37138 9	Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	38,090.00	38,090.00	-	-		
Total Toners HP		93,407.00	93,407.00	-	-	0.00%	0.00%	
Total General		131,516.76	131,594.17	499.79	577.20	0.38%	0.44%	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 13 se puede observar las diferencias que se tienen en los inventarios en importes de Soles, se puede apreciar que se tiene un porcentaje de variación mucho menor teniendo en faltantes un 0.38% y en sobrantes un 0.44% tomando como referencia el stock general.

Se puede mostrar en la tabla un resumen del cruce de inventario en Soles donde se puede apreciar que ahora se tiene una diferencia mucho menor en comparación al inventario inicial, se tiene menor cantidad de faltantes y sobrantes para cada una de las líneas de productos seleccionadas.

El motivo de la disminución de los errores tiene que ver con la aplicación de mejores políticas de inventarios las cuales son capaces de poder reducir la cantidad de errores cometidos por los trabajadores encargados de la gestión de inventarios, con un manual de procesos de control de inventarios se tendría una determinación y registro de los inventarios mucho mejor.

2.6.1. Resumen de diferencias del primer inventario al 31/12/2020

Se muestra el resumen de faltantes y sobrantes para cada línea de productos para el caso del segundo inventario.

Tabla 14

Resumen segundo inventario de sobrantes y faltantes

Angafiore Suministros SRL	Cruce importe en soles					
	Sistema	Conteo	Diferencias			
Proveedor	Suma de Importe	Suma de Importe	Faltantes	Sobrantes	% Faltantes	% Sobrantes
Total Teclados	7,293.60	7,134.40	282.90	123.70	3.88%	1.73%
Total Mouses	19,474.20	19,660.80	46.00	232.60	0.24%	1.18%
Total memorias USB	5,388.76	5,355.77	120.99	88.00	2.25%	1.64%
Total tinta de impresora	5,953.20	6,036.20	49.90	132.90	0.84%	2.20%
Total Toners HP	93,407.00	93,407.00	-	-	0.00%	0.00%
Total General	131,516.76	131,594.17	499.79	577.20	0.38%	0.44%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Según la tabla 14 se puede apreciar que los porcentajes de variación disminuyen bastante por medio de la aplicación de un mejor control de inventarios, en cuanto a los faltantes se tiene una variación de 0.38% y un 0.44% de variación para los sobrantes, esto nos indica que la aplicación y la implementación de políticas de control de inventarios mucho más eficientes ayuda en gran manera a obtener un mejor control de existencias.

2.7. Segundo inventario de productos en desmedro

Para la revisión del segundo inventario también se pudieron observar productos dañados por lo cual estos fueron contabilizados y registrados obteniendo lo siguiente:

Tabla 15

Segundo inventario de productos en desmedro

Inventario de desmedro

Angafiore Suministros SRL

Proveedor	Código	Descripción	Conteo físico valorado			Conteo de desmedro									
			Suma de cantidades	Suma de precio unitario	Suma de Importe	Cantidades	Importe en soles	% Cantidades	% Soles	Motivo de desmedro					
Teclados	140001	Teclado inalámbrico Slim Maxell WKB-20 2.4 GHZ	14	89.90	1,258.60	1	89.9	7.14%	7.14%	Empaque roto					
	140002	Teclado Multifuncional Maxell Negro KB-100	17	47.90	814.30						0				
	140003	Teclado Básico KB 90	20	31.90	638.00						0				
	140006	Teclado Gamer Rainbow HA-K640	15	59.90	898.50						1	59.9	6.67%	6.67%	Empaque roto
	140008	Teclado mecánico Antryx Storm MK830 Azul	15	235.00	3,525.00						0				
Total Teclados					7,134.40	2	149.8		2.10%						
Mouses	42132	Mouse HP X200 Inalámbrico	72	39.90	2,872.80	-	0								
	42135	Mouse Gamer USB	67	32.90	2,204.30										
	42136	Mouse HP 200 Inalámbrico Negro	61	39.90	2,433.90										
	42137	Mouse HP Pavilion Gaming 300	75	99.00	7,425.00										
	42138	Mouse Inalámbrico Recargable Gris	70	46.00	3,220.00						1	46	1.43%	1.43%	Empaque roto
	42139	Mouse Dx-110 Usb Óptico Negro	72	20.90	1,504.80						0				
Total Mouses					19,660.80	1	46		0.23%						
Memorias USB	180011	Kingston Memoria USB 64 gb	19	61.00	1,159.00	-	0								
	180014	Memoria USB 64 gb HP Flash Drive V245o	23	59.99	1,379.77										
	180015	Memoria Flash USB Sandisk - Cruzer Glide 16 gb USB 2.0	23	23.00	529.00										
	180016	Kingston Memoria USB 128 gb	26	88.00	2,288.00										
Total memorias USB					5,355.77	-	-		0.00%						

Tinta de impresora	801201	Tinta EPSON Negro 544 Botella 1un	17	49.90	848.30	0			
	801202	Botella de Tinta HP GT53 Negro	25	38.00	950.00	0			
	801205	Tinta en Botella EPSON 504 Negro	28	56.90	1,593.20	0			
	801208	Tinta EPSON T664120 Negra	25	49.90	1,247.50	0			
	801209	Tinta EPSON T664320 Magenta	28	49.90	1,397.20	0			
Total tinta de impresora					6,036.20	-	-	0.00%	
Toners HP	371384	Toners HP 48A CF248A Negro M15/M16/M28/M29	25	225.00	5,625.00	0			
	371386	Toners HP CE250A (504A) L.J CP3525 Negro	26	746.00	19,396.00	0			
	371388	Toners HP CE250X (504X) L.J CP3525 Negro 10500P	28	1082.00	30,296.00	0			
	371389	Toners HP CE251A (504A) L.J CP3525 CYAN	26	1465.00	38,090.00	1	1465	3.85%	3.85% Sin etiqueta
Total Toners HP					93,407.00	1	1,465	1.57%	
Total General					131,594.17	4	1,661	1.26%	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede apreciar en la tabla 15 se tienen productos que están en desmedro por diversos motivos tales como empaques rotos o sin etiquetas, pero se puede observar una diferencia significativa entre el primer inventario de desmedros y este inventario pues según la aplicación de políticas y procesos de control de inventarios mejores se logra obtener un resultado positivo pues para el segundo inventario de desmedros se tiene una variación mínima de 1.26% en las existencias en desmedro en relación a la totalidad de los productos analizados que están en los inventarios.

Tabla 16

Resumen segundo inventario de productos en desmedro

Angafiore Suministros SRL	Inventario de desmedro		
	Conteo físico	Conteo de desmedro	
Proveedor	Total de productos - suma importe en soles	Desmedro - Importe en soles	Desmedro % soles
Total Teclados	7,134.40	149.80	2.10%
Total Mouses	19,660.80	46.00	0.23%
Total memorias USB	5,355.77	0	0.00%
Total tinta de impresora	6,036.20	0	0.00%
Total Toners HP	93,407.00	1465.00	1.57%
Total General	131,594.17	1,660.80	1.26%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Para el análisis del segundo inventario de desmedros se tiene un 1.26% de productos que están en situación de desmedro, esto demuestra que un mejor control de inventarios es capaz de disminuir la cantidad de productos en desmedro.

2.8. Determinación del costo de ventas del segundo inventario

En la siguiente tabla se demuestra la variación que se tiene de los resultados para el segundo inventario después de haber aplicado los controles de existencia mejorados para la posterior determinación del costo de ventas.

Tabla 17

Costo de ventas del segundo inventario

Al 31/12/2020		Variación del costo de ventas - antes		
	Según sistema	Según conteo	Variación Absoluta	Variación relativa
Inventario Inicial	54,007.80	54,007.80		
(+) Compras	106,627.93	106,627.93		
(=) Inventario Disponible	160,635.73	160,635.73		
(-) Inventario final	131,516.76	131,594.17	77.41	
(=) Costo de ventas	29,118.97	29,041.56	77.41	0.27%

Estado de Resultados Integral - Parcial				
	Según sistema	Según conteo	Variación Absoluta	Variación relativa
Ventas netas	46,568.80	46,568.80		
Costo de ventas	29,118.97	29,041.56	77.41	0.27%
Utilidad bruta	17,449.83	17,527.24	77.41	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Analizando la tabla 17 se puede observar que de forma posterior a la aplicación del control de los inventarios para la determinación adecuada del costo de ventas por el conteo físico en comparación al stock mostrado por el sistema se logra identificar una variación mínima de 0.27% por lo cual se puede indicar que un control de inventarios más eficiente en la empresa Angafiore Suministros SRL logra sincerar la determinación del costo de ventas de sus productos.

3. Resumen de resultados obtenidos

En la siguiente tabla se muestra el resumen de los resultados obtenidos tras la aplicación de un mejor control de inventarios en la empresa Angafiore Suministros SRL, se puede apreciar de forma directa la implicancia de un mejor control de inventarios sobre una determinación más eficiente del costo de ventas.

Tabla 18

Estado de Resultados primer inventario

Estado de Resultados Integral - parcial					
Al 31/12/2020	Según sistema	Según conteo	Estructura según sistema	Estructura según conteo	Diferencia
Ventas netas	46,568.80	46,568.80	100%	100%	
Costo de ventas	29,139.17	34,537.33	62.57%	74.16%	11.59%
Utilidad bruta	17,429.63	12,031.47	37.43%	25.84%	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19

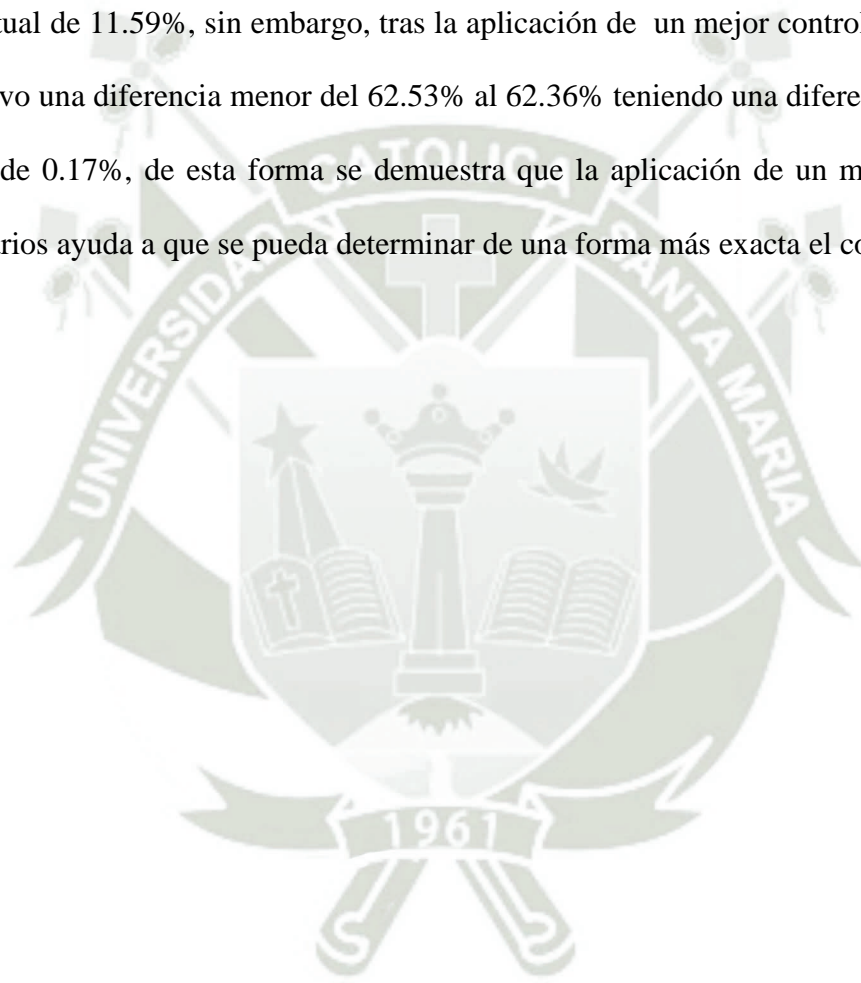
Estado de Resultados segundo inventario

Estado de Resultados Integral - parcial					
Al 31/12/2020	Según sistema	Según conteo	Estructura según sistema	Estructura según conteo	Diferencia
Ventas netas	46,568.80	46,568.80	100%	100%	
Costo de ventas	29,118.97	29,041.56	62.53%	62.36%	0.17%
Utilidad bruta	17,449.83	17,527.24	37.47%	37.64%	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En las tablas 18 y 19 se puede apreciar que la aplicación de un mejor control de inventarios hace que se tenga una determinación del costo de ventas mucho más exacta, cuando se aplicaba el control de inventarios con falencias se obtenía un costo de ventas de S/29,139.17 siendo el real de S/ 34,537.33 aquí se podía observar una diferencia porcentual de 11.59%, sin embargo, tras la aplicación de un mejor control de inventarios se obtuvo una diferencia menor del 62.53% al 62.36% teniendo una diferencia porcentual menor de 0.17%, de esta forma se demuestra que la aplicación de un mejor control de inventarios ayuda a que se pueda determinar de una forma más exacta el costo de ventas.



4. Triangulación de datos

Tabla 20

Triangulación de datos requisición de mercadería

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Cada requisición de compra que solicita una determinada área de la empresa que usted representa, es analizada y visada para proceder con la cotización? ¿Cómo se hace?</p> <p>Se tiene el respaldo de un documento donde figuran las necesidades del área y se asegura la aprobación del requerimiento solicitado.</p>	<p>Se puede observar tras la revisión de los documentos que las requisiciones de compra no son las adecuadas pues se tiene un 4.65% de productos en desmedro lo cual indica que hay productos que no fueron requeridos de forma correcta.</p>	<p>Las requisiciones de compra no cuentan con un manual de procesos en específico, lo cual hace que se cometan errores al momento de requerir la cantidad de productos a comercializar.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21

Triangulación de datos Cotización de mercadería

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Al momento de realizar una compra de un determinado ítem para una venta comprometida, se analiza varias cotizaciones para elegir la que mejor se ajuste a las condiciones solicitadas en la requisición? ¿Qué aspectos se analizan para la cotización?</p> <p>Sí se hace un análisis de cotizaciones, procurando que el proveedor tenga el stock suficiente cuidando que sea también un proveedor autorizado.</p>	<p>Se puede observar según la lista de proveedores que la empresa sí tiene identificados cuáles son las cotizaciones y los precios que más le convienen, pues se ha verificado que cada proveedor de la lista presentada están autorizados para hacer operaciones.</p>	<p>Las cotizaciones se hacen de una manera correcta pues la empresa tiene plenamente identificados cuáles son sus mejores opciones de proveedores.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22

Triangulación de datos proceso de cotización

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿En cada cotización que hace llegar cada proveedor a la empresa comercial Angafiore Suministros SRL para concretar una compra se solicita y exige condiciones, especificaciones técnicas, plazos y compromisos de entrega? ¿Cómo se hace el proceso de cotización?</p> <p>Se hace una revisión de los precios, la oferta y demanda de los productos buscando un descuento y confiando en las experiencias previas que se tuvieron con el proveedor.</p>	<p>Para la cotización no se tiene un proceso en específico, pues tras la solicitud de un manual de procesos de ingresos de mercadería la empresa no contaba con uno.</p>	<p>Se puede indicar que la empresa hace el proceso de cotización de manera experimental pues no tiene un proceso en específico establecido para las cotizaciones.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23

Triangulación de datos selección de proveedores

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>En el proceso de seleccionar a los proveedores, ¿la Gerencia realiza un mayor análisis en la calidad y precio de los ítems para proceder a realizar la compra? ¿Qué aspectos se toman en cuenta?</p> <p>La empresa se basa en el análisis de los precios y las experiencias pasadas que se tuvo con el proveedor.</p>	<p>La empresa no tiene definido en sí un proceso por el cual se analicen mejor los precios y la calidad de los productos, no se tiene un manual de entrada de mercadería.</p>	<p>La empresa hace el análisis de los precios y la calidad del producto de manera experimental, es por ello que la cantidad de desmedros que presenta la empresa es de 4.65% pues no se revisa de forma exhaustiva la calidad de los productos.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24

Triangulación de datos orden de compra

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se verifica que el personal asignado a las labores propias del cargo de recepción de mercadería adjunte a cada recepción, guía de remisión y orden de compra para su mejor control? ¿Cómo se hace?</p> <p>Según se menciona, sí se trata de hacer un control de la recepción de mercadería por medio de guías de ingreso de mercadería.</p>	<p>Tras la revisión de los inventarios, se puede dar cuenta de que se tiene un alto porcentaje de sobrantes: 0.92% y de faltantes: 4.99%</p>	<p>La empresa hace un control de la entrada de mercadería con deficiencias, se tiene un alto porcentaje de mercadería faltante en inventarios y el motivo puede ser la falta de un manual de procedimiento de ingreso de mercadería en específico.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25

Triangulación de datos recepción de la mercadería

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿En el momento de la recepción de mercadería se solicita al área de almacén que verifique los plazos y fechas de entrega en cada orden de compra recibida, adjunta a la guía de remisión? ¿Cómo se hace?</p> <p>No se lleva un control de los plazos en los cuales la mercadería debería salir de almacén, solo se tiene un registro de los ingresos.</p>	<p>Se tiene una cantidad significativa de productos en desmedro, exactamente un 4.65% por motivos de falta de revisión de mercadería y empaques rotos.</p>	<p>No se hace un control de los tiempos en los cuales la mercadería debería salir de almacén y por lo tanto se tienen productos que están en desmedro, probablemente causada por exceder el tiempo adecuado en almacén.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26

Triangulación de datos seguimiento de compra

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos y fechas de entrega comprometidas en la orden de compra? ¿Qué clase de seguimiento se hace?</p> <p>No se suelen tener retrasos con los plazos y fechas de entrega por lo cual no se hace un seguimiento a las órdenes de compra.</p>	<p>De la revisión de la lista de proveedores propios de la empresa se puede verificar que son proveedores que tienen los datos correctos además de no tener evidencias de roturas de stock.</p>	<p>No se realiza ningún tipo de seguimiento a las órdenes de compra debido a que casi siempre se cumplen con los plazos de entrega, los proveedores son eficientes y evitan roturas de stock o desabastecimiento a la empresa.</p>
<p>Fuente: Elaboración propia</p>		

Tabla 27

Triangulación de datos recepción de mercadería

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se exige al área de almacén estándares y procedimientos de recepción cuando se procede a la recepción de mercadería? ¿Cuál es el procedimiento de recepción?</p> <p>Se hace una recepción de mercadería tradicional revisando que los productos estén en buen estado y con los registros adecuados.</p>	<p>De la revisión de los inventarios se puede identificar que se tienen varios productos en desmedro por el motivo de la falta de etiquetado, esto contribuye a que se tenga un porcentaje de desmedro de 4.65%</p>	<p>Se realiza una recepción de la mercadería tradicional revisando que los productos estén en buen estado y que tengan los registros adecuados, pero la falta de un manual de ingreso de mercadería hace que se tengan productos en desmedro en inventarios por la falta de etiquetado correcto.</p>
<p>Fuente: Elaboración propia</p>		

Tabla 28

Triangulación de datos manejo de facturas

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Usted considera que el manejo y control de las facturas debe ser realizado por el área correspondiente para su mejor análisis y control de la documentación? ¿Cómo se controla la documentación de inventarios?</p> <p>El control de las facturas no es realizado por áreas en específico, para la documentación de los inventarios se hace uso de un Kardex.</p>	<p>En la revisión del inventario de sobrantes y faltantes se tiene desfases significativos entre la contabilidad del sistema con el conteo físico, la diferencia en faltantes es de 4.99%</p>	<p>Se puede indicar que la empresa no tiene un área encargada del control de la documentación que acredite el ingreso de la mercadería, únicamente se maneja un Kardex, esta deficiencia se refleja en el porcentaje considerable de faltantes que se tiene en inventarios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29

Triangulación de datos existencias disponibles

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se verifica que el stock físico en el almacén de la empresa Angafiore Suministros SRL para una venta comprometida a un cliente, distribuidor o usuario final coincida con el stock en sistema para asegurar la cantidad solicitada por el cliente? ¿Cuál es la política que se tiene para el stock de almacén?</p> <p>No se hace una verificación física continua, pero sí cada cierto tiempo, el control del stock de almacén corre a cuenta del titular de la entidad</p>	<p>Tras la revisión de los inventarios, se puede evidenciar que se tiene un porcentaje significativo de 4.99% en los faltantes, lo cual evidencia que el control físico de la mercadería no se está haciendo de la forma correcta.</p>	<p>Se menciona que la empresa no cuenta con un encargado de almacén en específico y que esta labor es realiza por el titular de la empresa, este puede ser uno de los motivos que hacen que se tenga un alto porcentaje de faltantes en los inventarios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30

Triangulación de datos fecha límite de caducidad

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se coordina con las partes involucradas en la empresa para realizar un seguimiento a la caducidad de las existencias que se tiene en su almacén? ¿Cuál es el tiempo límite de caducidad de existencias?</p> <p>No se tiene una política específica de permanencia de la mercadería, pero lo normal es que se quede un año.</p>	<p>En la revisión de los inventarios se puede evidenciar que se tiene un porcentaje de 4.65% de productos en desmedro lo cual demuestra que algunos productos están sobrepasando los tiempos adecuados en almacén.</p>	<p>La empresa no tiene una política definida de permanencia de los inventarios en el almacén, esta es una de las causas por las cuales se tienen productos que están en almacén tiempos excesivos haciendo que sean desechados de los inventarios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31

Triangulación de datos notificación de existencias para pedidos

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Se verifica y controla la notificación de existencia mínima de pedidos?, es decir, ¿se manejan por políticas de la empresa un stock mínimo? ¿Cuál es el stock mínimo de almacén?</p> <p>No se tiene una política mínima de mercadería en almacén, pero lo normal es que siempre se mantengan más de diez unidades.</p>	<p>En los inventarios de la empresa siempre se ha tenido una cantidad mayor a las diez unidades para cada una de las diferentes líneas de productos a comercializar.</p>	<p>La empresa no tiene definida una política de inventario respecto a la cantidad mínima de almacenamiento, de forma general se conservan siempre diez unidades pero esto podría mejorar con un manual de políticas de inventarios donde figure la cantidad mínima óptima que se debería tener.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32

Triangulación de datos operaciones comerciales

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Usted considera que las operaciones comerciales entre los proveedores y el área de compras de la empresa comercial Angafiore Suministros SRL se realiza de acuerdo a los estándares y procedimientos establecidos por la empresa?, ¿Cuáles son las políticas de compras en la empresa?</p> <p>Las operaciones comerciales siempre se tratan de amoldar a los requerimientos de la empresa, los pedidos se suelen hacer cada quince días o cada mes de forma ordinaria.</p>	<p>En la revisión de los inventarios no se ha encontrado problema de falta de stock, la cantidad de productos para cada uno de los casos siempre ha sido pertinente y adecuada.</p>	<p>La empresa no tiene problemas en cuanto a las cantidades de productos ni los tiempos de pedido de mercadería, sin embargo, no tiene políticas definidas en específico de requerimiento de inventarios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33

Triangulación de datos costos de distribución y transportes

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Cómo se hace la ruta o programación al personal de transporte para cada una de las entregas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales?</p> <p>La empresa sí hace una planificación de las rutas uno o dos días antes de cumplir con la entrega, tomando en cuenta la zona y la urgencia de la solicitud.</p>	<p>En la revisión de los documentos se puede verificar que la lista de clientes de la empresa son Municipalidades en donde se tiene mayores tiempos de plazo para la entrega de productos y requerimientos.</p>	<p>La empresa sí tiene una programación de las salidas de mercadería de almacén y se hace con uno o dos días de anticipación, la mayor parte de los clientes son entidades públicas en donde se tienen plazos de entrega más flexibles.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34

Triangulación de datos capacidad de almacenamiento

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿La empresa comercial Angafiore Suministros SRL cuenta con instalaciones y estructura física adecuada para el manejo de todas sus operaciones comerciales? ¿Cómo son estas instalaciones?</p> <p>La empresa sí tiene ambientes adecuados para el almacenamiento de la mercadería y la reserva adecuada del stock.</p>	<p>De la revisión documentaria se evidencia que la empresa cuenta con otra sucursal en la ciudad de Arequipa, lo cual es un indicio de que la empresa Angafiore obtiene buenos beneficios.</p>	<p>La empresa sí cuenta con los ambientes adecuados para almacenar la mercadería, se tienen perspectivas de crecimiento mayores y se evidencia con la existencia comprobada de otra sucursal de la empresa en otra parte de la ciudad.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35

Triangulación de datos red de vendedores y/o repartidores

Entrevista	Análisis documental	Resultado
<p>¿Considera que se dispone de una red de vendedores y repartidores que aseguren la producción de ventas y producción en el transporte para el reparto de las ventas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales en la empresa comercial Angafiore Suministros SRL?, ¿Cómo es esta red de vendedores y repartidores?</p> <p>Los vendedores y los repartidores de la empresa trabajan de forma planificada y programada, estos se encuentran en diferentes partes de ciudad y hacen visitas a los clientes.</p>	<p>De la revisión documentaria se evidencia que la empresa tiene buenos resultados según sus estados financieros.</p>	<p>La empresa sí hace una planificación adecuada del movimiento de sus vendedores y tiene buenos resultados, los cuales se evidencian en sus estados financieros, sin embargo, la empresa podría mejorar mucho más con un mejor control de sus inventarios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Discusión

Después de la revisión de lo mostrado en el capítulo de los resultados se valida la hipótesis planteada en la investigación la cual indica que el control de inventarios incide sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL para el período 2020.

Una aplicación de un control de inventarios más eficiente permite que se determine un costo de ventas más exacto y fiable, si se hace la comparación con el costo de ventas determinado en el primer inventario en donde no se aplicaron políticas adecuadas de control de inventarios se tiene una variación porcentual de 18.53% la cual es altamente significativa, sin embargo, al determinar el costo de ventas para el segundo inventario se tiene una variación porcentual mucho menor de 0.27%, para el primer inventario se identificaron diversas falencias en el proceso de control de inventarios, es por ello que es necesario diseñar y aplicar mejores procesos, políticas, manuales y flujogramas necesarios para poder mejorar la gestión y el control en el área de inventarios.

Tras la aplicación de la investigación en donde se buscó determinar el costo de ventas por medio de la información de los inventarios para cinco productos con un mayor peso y preponderancia en la comercialización de la empresa se puede indicar que se estaba determinando el costo de ventas de manera inexacta dando un monto de sistema de S/ 29,139.17, tras la determinación del costo de ventas según el conteo físico se pudo determinar que este era de S/ 34,537.33 obteniéndose una diferencia porcentual de 18.53%, siendo está altamente significativa, es por ello que es sumamente preponderante para la empresa Angafiore Suministros SRL el diseño y la aplicación de políticas de control de inventarios y un manual de procesos de control de inventarios más eficientes, de forma posterior, se simuló la mejora en el control de los inventarios tras la aplicación de mejores políticas y manuales de control de inventarios y se pudo mostrar esta optimización

en el segundo inventario en donde, en el análisis se obtuvo un resultado mucho más favorable con un margen de diferencia porcentual entre el conteo sistemático y físico mucho menor, de esta forma se consiguió determinar un costo de ventas mucho más fiable y acertado por el importe de S/ 29,041.56 para el conteo físico y un monto de S/ 29,118.97 para el conteo sistemático por lo cual se pudo obtener una diferencia mínima de 0.27%.

En cuanto al objetivo principal de la investigación, determinar la incidencia del control de inventarios sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, la investigación tiene cierta relación con lo investigado por Quispe y Velásquez (2017) quienes buscaron establecer la importancia que tiene el adecuado control de los inventarios para la correcta y acertada determinación del costo de ventas. Los resultados de la investigación indicaron que un adecuado control de inventarios sí tiene influencia sobre la determinación del costo de ventas de la empresa estudiada, se recomendó implementar un mejor sistema de control de inventarios y mejorar algunas políticas de control de existencias. Del mismo modo a lo concluido en la presente investigación en la empresa Angafiore se pudo encontrar que se tienen ciertas deficiencias en cuanto a las políticas y procesos de control interno por lo cual se recomienda diseñar un manual de control de inventarios mejor y aplicar políticas de control de mercadería que sean más favorables para la empresa.

En cuanto al primer objetivo específico, identificar la incidencia de las compras sobre el costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros SRL, el estudio desarrollado tiene relación con lo estudiado por Quevedo y Rivera (2017) quien tuvo como objetivo demostrar que la aplicación de un buen control de inventarios tomando en consideración la metodología de tratamiento de mermas y desmedros influyen sobre la determinación del costo de ventas afectando los resultados finales de la empresa Avícola en estudio.

Después

de la aplicación de la investigación se pudo determinar que en la empresa no se tiene un manual de control de inventarios, la empresa no tiene un manejo adecuado del área de logística, esto hacía que no se tenga información financiera confiable, el personal encargado de la parte logística y del proceso de compra y almacenamiento de las mercaderías no tenía mayor experiencia en la labor y por lo tanto se cometían demasiados errores, el control de inventarios se hacía de manera experimental y por lo tanto se recomendó a la empresa hacer uso de un registro de mermas y desmedros para tener una gestión más óptima de las mercaderías e inventarios. De forma similar a la presente investigación se tiene evidencia de que el proceso de las compras de las mercaderías en la empresa Angafiore Suministros SRL presenta ciertas deficiencias provocadas por no contar con un manual de procesos de gestión de inventarios en específico, por lo tanto, se tenía una mala gestión del área logística.

En cuanto al segundo objetivo específico, identificar la incidencia del almacenamiento sobre el costo de ventas, se tiene relación con la investigación desarrollada por Rios (2018) la cual tuvo como finalidad evaluar la incidencia que se tiene entre la gestión logística y el costo de ventas en la empresa Sekur Perú SA, después de la aplicación de la investigación se pudo llegar a concluir que la gestión logística que se desarrolla en la empresa Sekur SA es deficiente en sus tres áreas, compras, almacenamiento y distribución por medio de la prueba estadística se puede indicar que el nivel de significancia entre la gestión de inventarios y la determinación del costo de ventas es alta y significativa. De forma similar a la presente investigación, en la empresa Angafiore se tienen deficiencias en cuanto al almacenamiento de la mercadería por lo cual hay existencias en desmedro, es necesario diseñar políticas de almacenamiento mejores para conseguir reducir los costos de almacenamiento y también tener menor cantidad de productos en desmedro.

En cuanto al tercer objetivo específico, identificar la incidencia entre la distribución y el costo de ventas propio de la empresa Angafiore Suministros SRL para el período 2020, se tiene relación con la investigación de Chipana (2019) la cual tuvo como finalidad determinar si una mejora en la gestión de inventarios es capaz de mejorar la determinación del costo de ventas en una entidad del rubro hotelero, después de la aplicación de la investigación se pudo llegar a determinar que por medio de una mejora en la gestión de inventarios se tiene un mejor costo de ventas, se debe tener un buen control sobre las áreas de compra, almacenamiento y distribución de las mercaderías para de este modo determinar el costo de ventas de una forma mucho más eficiente. De manera similar a lo desarrollado en la presente investigación, en Angafiore se tiene deficiencias en cuanto a los procesos de compra, almacenamiento y distribución de las mercaderías, por lo tanto, es necesario mejorar los procedimientos relacionados con la gestión logística, para de este modo poder determinar un costo de ventas más fiable y razonable el cual permita tomar mejores decisiones y establecer mejores precios de venta para los productos.

Se pudo determinar entonces que la gestión y el control de los inventarios sí tiene incidencia sobre la determinación del costo de ventas, el tener un mejor control sobre las mercaderías permite que los costos de almacenamiento se reduzcan, permite también tener menor cantidad de mercaderías en desmedro o merma y contar con el stock adecuado para siempre rotar de forma adecuada la mercadería generando mayores beneficios para la empresa, asimismo, sincerar el monto del costo de ventas permite que se puedan tomar mejores decisiones económicas y financieras para favorecer el desarrollo y los beneficios para la empresa. Es sumamente importante resaltar la gran importancia que tiene el adecuado control de los inventarios para de esta forma conseguir también incrementar los niveles de rentabilidad para una empresa.

CONCLUSIONES

Primera, se llega a determinar que sí existe incidencia entre el control de inventarios y la determinación del costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros SRL, un mejor control de inventarios hace que se pueda determinar un costo de ventas mucho más exacto, real y fiable, de igual forma cuando se aplica un buen control de los inventarios se reducen los costos de almacenamiento y se tiene menores probabilidades de tener productos sobrantes y faltantes o productos en desmedro. En la empresa Angafiore el control de inventarios no es deficiente sin embargo hacen falta mayores procedimientos y pautas para mejorar su gestión de inventarios.

Segunda, la gestión de compras de mercadería sí tiene incidencia sobre la determinación del costo de ventas, un mejor proceso de compras implica reducir costos de cotización y de selección o búsqueda de proveedores, esto hace que el costo de ventas sea más favorable para la empresa reduciendo sobre costos de almacenamiento que pudieran suscitarse de forma posterior.

Tercera, el almacenamiento de la mercadería sí tiene incidencia sobre el costo de ventas, el controlar de forma efectiva las existencias y el stock de mercadería hace que se no se tengan productos en desmedro o grandes diferencias entre el stock físico y el stock registrado en los sistemas, de esta forma se consigue sincerar la determinación del costo de ventas permitiendo tener información más fiable para la toma de decisiones empresariales. La empresa Angafiore tiene problemas en cuanto a la correcta conciliación del stock real físico y el stock de sistemas, esto debido a que no se cuenta con un manual de proceso de control de inventarios.

Cuarta, la distribución sí tiene incidencia sobre el costo de ventas, esta incidencia es menor a comparación de las compras y el almacenamiento. En la empresa Angafiore se

tiene adecuados procesos de salida y distribución de la mercadería lo cual hace que setenga un mejor control de la salida de la mercadería reduciendo así de forma favorable el costo de ventas, sin embargo, hace falta un manual de salida de mercadería para mejorar aún más el proceso de salida de almacén.



RECOMENDACIONES

Primera, se recomienda implementar un manual de políticas de control interno y un manual de procesos de control interno que permitan mejorar el control y la gestión de inventarios en la empresa Angafiore Suministros SRL, los procesos de la empresa relacionados al área logística podrían mejorar de forma considerable con la implementación de manuales de procesos.

Segunda, se recomienda diseñar un flujograma de procesos de ingreso de mercadería para poder tener un mejor control de las mercaderías que ingresan al almacén y de esta forma evitar tener sobrantes y faltantes de mercadería en inventarios, también se recomienda mejorar el proceso de cotización haciendo evaluaciones más exhaustivas de los tiempos de entrega y cumplimiento de los proveedores.

Tercera, se debería capacitar al personal encargado del proceso de almacenamiento de la mercadería, de esta manera se evitaría tener desmedros que perjudican a la empresa y hacen que la determinación del costo de ventas sea menos fiable, también se debe contratar personal específico para cada área, como por ejemplo un jefe de almacén el cual haga las labores específicas y óptimas que se requieren para el área de almacenamiento.

Cuarta, se debe diseñar un flujograma de salida de mercadería junto con la implementación de un manual de salida de almacén para de esta manera evitar cometer errores que hagan que la determinación del costo de ventas sea menos fiable perjudicando a la empresa Angafiore.

REFERENCIAS

- Acosta, M., Salas , L., Jiménez, M., & Guerra, A. (2018). La administración de ventas. *Ciencias*. Obtenido de <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1498/La-administracion-de-ventas.pdf?sequence=1>
- Apunte, R., & Rodríguez, R. (septiembre de 2016). Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana. *Ciencias Holguín*, 22(3), 1-14. Obtenido de redalyc.org: <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181546432006.pdf>
- Arrieta, J. (2011). Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS). *Journal of Economics* , 16(30), 1-14. Obtenido de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862011000100007
- Asencio, L., Gonzales , E., & Lozano , M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Retos*, 7(13), 1-20. Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182017000100231
- Chavarria, E., Zamora, L., & Junco, W. (2017). Ventajas y desventajas de la implementación de la Facturación electrónica en el Ecuador. *Reciamuc*, 1(4), 1-27. Obtenido de <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/186/189>
- Elizalde, L. (2018). Gestión de almacenes para el fortalecimiento de la administración. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-13. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/almacenes-inventarios.html>
- Escriva, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. Madrid: MacGrawHillEducation. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- Fuster, D. (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. *Propósitos y Representaciones*, 7(1), 1-14. Obtenido de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2307-79992019000100010

- García , X., & Sánchez , J. (2017). Evaluación del control interno a la gestión de inventarios de IMPORELLANAS.A en Santo Domingo, periodo 2017. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 3(1), 1-20. Obtenido de <https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/281/277>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de investigación*. México: McGrawHill.
- Jaramillo, K. (2019). Estrategias de logística empresarial para eliminar los cuellos de botellas en la distribuidora Carmita de la ciudad de Machala. *UTMACH*, 1-26. Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14797/1/E-11162_JARAMILLO%20COLLAHUAZO%20KATHERINE%20ESTHER.pdf
- Johnson, F., Leenders, M., & Flynn, A. (2011). *Administración de compras y abastecimientos*. México: McGrawHill. Obtenido de <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41.pdf>
- Juca, C., Narvaez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *Digital Publisher*, 4(3-1),1-39. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144054>
- Mera, R. (2017). Ajustes y reclasificación de compras y ventas que se dieron dentro del periodo auditado y registrados en el siguiente ejercicio. *UTMACH*, 1-31. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/11281/1/ECUACE-2017-CA-DE00694.pdf>
- Núñez, W., & Villamil, L. (2017). *Revisión documental: El estado actual de las investigaciones desarrolladas sobre empatía en niñas y niños en las edades comprendidas entre los 6 a 12 años de edad surgidas en países latinoamericanos de habla hispana, entre los años 2010 al primer trimestre*. Trabajo de grado, Bogotá. Obtenido de https://repository.uniminuto.edu/bitstream/handle/10656/5218/TP_NunezMeraWendyJohanna_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Oleas, C., Mazon, G., & Carrasco, E. (2020). Optimización del proceso logístico en el transporte y las operaciones de exportación mediante fórmulas matemáticas en los KPI's. *Dominio de las ciencias*, 6(3), 1-18. Obtenido de <https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/1314/2261>
- Orellana, D. (2018). *Sistema de codificación de inventarios mediante QR*. [Monografía, Universidad Mayor de San Simón]. Obtenido de <http://ddigital.umss.edu.bo:8080/jspui/bitstream/123456789/15523/1/sistema%20de%20codificacion%20mediante%20.pdf>
- Ortiz, A., Barragan, C., Gamboa, J., & Hurtado, J. (2017). Propuesta de caso práctico para la enseñanza de la materia de Costos por Procesos. *Publicando*, 4(12), 1-23. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/730/pdf_530
- Paltan, W. (2019). Estrategias de gestión y ampliación de la distribución de productos biológicos de la empresa Ecuabiol en la ciudad de Machala. *UTMACH*, 1-28. Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14813/1/E-11369_PALTAN%20PALTAN%20WILFRIDO%20GUSTAVO.pdf
- Ramírez, J. (2020). Tratamiento contable de mercadería en consignación de las empresas comerciales. *Facultad de Ciencias Administrativas*, 1-20. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5886/1/UPSE-TCA-2021-0077.pdf>
- Ramón, S. (2019). Vistazo al registro auxiliar de existencias en inventarios de una empresacomercial mediante la aplicacion del método FIFO. *UTMACH*, 1-28. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13359/1/ECUACE-2019-AE-DE00406.pdf>
- Reveles, R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5pGpDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT13&dq=costo+de+ventas+articulo+&ots=c-3djrj_x0&sig=SxfICGaPdHmgfxHuvnaOFpHkno#v=onepage&q=costo%20de%20ventas%20articulo&f=false

- Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. México: Patria SA de CV. Obtenido de <https://www.editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>
- Torres, P., Mendoza, G., & Ramírez, P. (2019). Control de los inventarios y su incidencia en los Estados Financieros. *Eumednet*, 1-20. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/inventarios-estados-financieros.html>
- Urgiles, P., Claver, J., & Sebastian, M. (2018). Análisis de las técnicas del cronogramavalorado y valor ganado para el seguimiento y control de proyectos de construcción complejos. *AEIPRO*, 1-13. Obtenido de http://dspace.aepro.com/xmlui/bitstream/handle/123456789/1558/AT01-007_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vinajera, A., Marrero, F., & Ruíz, M. (2017). Método para calcular el valor agregado en cadenas de suministro de productos electromecánicos. *Ingeniare*, 25(3), 1-12. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v25n3/0718-3305-ingeniare-25-03-00535.pdf>
- Alcivar, M. (2020). Propuesta de mejoras al control interno del inventario de mercadería en el comercial Guaman de la Parroquia Tenguel. *Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología*. Obtenido de <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/2801/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20ALCIVAR%20PANCHANA.pdf>
- Chipana, C. (2019). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para optimizar los costos en el sector hotelero de cinco estrellas de la región Arequipa, periodo 2018*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/10676/COchmechb.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gallegos, Y. (2017). *Gestión de almacenes y el control interno de inventarios Sedapar S.A. Arequipa Metropolitana 2016*. [Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo]. Obtenido de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16335/Gallegos_CYA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hurtado, C. (2020). *Diagnóstico de la gestión de almacenes de la empresa retail farmacéutico Soy Perú HG E.I.R.L.* [Trabajo de Investigación, Universidad Tecnológica del Perú]. Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3956/Christopher%20Hurtado_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020_2.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Inga, E. (2017). *Sistema de control de inventarios y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Grupo Moreno EIRL año 2016.* [Tesis de titulación, Universidad César Vallejo]. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/9971/inga_sme.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Quevedo, M., & Rivera, R. (2017). *Aplicación de un control de inventarios basada en la determinación de mermas y desmedros y su influencia en el costo de ventas de la empresa Avicola Mabel SAC Trujillo-2017.* Tesis de titulación, Trujillo. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3826/1/REP_CONT_MILI.QUEVEDO_ROXANA.RIVERA_APLICACION.CONTROL.INVENTARIOS_DATOS.pdf

Quispe, M., & Velásquez, C. (2017). *Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la Empresa Inversiones J2A S.A.C. Lima 2016.* [Tesis de titulación, Universidad Peruana de las Américas]. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/440/CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20EL%20COSTO%20DE%20VENTAS%20EN%20LA%20EMPRESA%20INVERSIONES%20J2A%20SAC%20LIMA%202016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ríos, R. (2018). *Influencia de la gestión logística en la determinación del costo de ventas en la empresa comercial Sekur Perú S.A. 2017.* Tesis de titulación, Arequipa. Obtenido de

<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/7299/COrigary.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vinajera, A., Marrero , F., & Ruíz, M. (2017). Método para calcular el valor agregado en cadenas de suministro de productos electromecánicos. *Ingeniare*, 25(3), 1-12. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v25n3/0718-3305-ingeniare-25-03-00535.pdf>



ANEXOS

Anexo 1

Instrumento de la investigación

Entrevista al contador y gerente de la empresa Angafiore Suministros SRL

El siguiente grupo interrogantes requieren su opinión y conocimiento acerca del Control de Inventarios en la empresa Angafiore Suministros SRL. Se pide responder las preguntas según su opinión y perspectiva.

Guía de entrevista: Contador de la empresa Angafiore Suministros

SRL Variable 1 Control de inventarios de la empresa Angafiore SRL

- 1. ¿Cada requisición de compra que solicita una determinada área de la empresa que usted representa, es analizada y visada para proceder con la cotización?**

¿Cómo se hace?

Se solicita mediante un documento las necesidades del área y se convoca a una junta para aprobar el requerimiento de lo solicitado.

- 2. ¿Al momento de realizar una compra de un determinado ítem para una venta comprometida, se analiza varias cotizaciones para elegir la que mejor se ajuste a las condiciones solicitadas en la requisición? ¿Qué aspectos se analizan para la cotización?**

Sí, se analizan las cotizaciones que hayamos obtenido, y lo que se analiza es que el proveedor tenga en stock lo solicitado y que sea un distribuidor autorizado para que casi tengamos la seguridad que los productos son originales.

- 3. ¿En cada cotización que hace llegar cada proveedor a la empresa comercial Angafiore Suministros SRL para concretar una compra se solicita y exige condiciones, especificaciones técnicas, plazos y compromisos de entrega?**

¿Cómo se hace el proceso de cotización?

Nosotros hacemos llegar nuestros productos solicitados a dicho proveedor y también vemos los precios, la oferta, la demanda y el volumen, de acuerdo a eso podemos llegar a un buen descuento.

- 4. En el proceso de seleccionar a los proveedores, ¿la gerencia realiza un mayor análisis en la calidad y precio de los ítems para proceder a realizar la compra?, ¿Qué aspectos se toman en cuenta?**

Lo que se analiza son los precios de los productos y las facilidades que nos ofrecen

- 5. ¿Se verifica que el personal asignado a las labores propias del cargo de recepción de mercadería adjunte a cada recepción, guía de remisión y orden de compra para su mejor control? ¿Cómo se hace?**

Se lleva un control de las guías de mercadería que llega al almacén y los despachos de los mismos, y después se ingresan al sistema para un mejor control.

- 6. ¿En el momento de la recepción de mercadería se solicita al área de almacén, verifique los plazos y fechas de entrega en cada orden de compra recibida, adjunta a la guía de remisión? ¿Cómo se hace?**

Lo que se verifica en el sistema es la fecha de ingreso de la mercadería para saber qué es lo que ingresa y verificar el stock real de los productos, por lo demás no hay un registro minucioso de los otros datos de las mercaderías recibidas.

- 7. ¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos y fechas de entrega comprometidas en la orden de compra? ¿Qué clase de seguimiento se hace?**

No se realiza un seguimiento a los proveedores, pero por lo general no suele haber retrasos en las entregas.

- 8. ¿Se exige al área de almacén estándares y procedimientos de recepción cuando se procede a la recepción de mercadería? ¿Cuál es el procedimiento de recepción?**

Lo que se hace es verificar que los productos que están en la guías de recepción sean los mismos físicamente y ver que estén en buenas condiciones para así poder reclamar al distribuidor en caso de un inconveniente, y solicitar de ser necesario el cambio del producto.

- 9. ¿Usted considera que el manejo y control de las facturas debe ser realizado por el área correspondiente para su mejor análisis y control de la documentación? ¿Cómo se controla la documentación de inventarios?**

Idealmente sería positivo que las facturas las manejen las áreas correspondientes. En cuanto a la documentación de inventarios, hay un área encargada de los inventarios, así cuando solicitamos información tenemos un stock real de los productos, eso se lleva en un Kardex y también en el sistema de la empresa.

10. ¿Se verifica que el stock físico en el almacén de la empresa Angafiore Suministros SRL para una venta comprometida a un cliente, distribuidor o usuario final coincida con el stock en sistema para asegurar la cantidad solicitada por el cliente? ¿Cuál es la política que se tiene para el stock de almacén?

No hay verificación física continua aunque sí periódicamente, pero se lleva un control de los productos en un Kardex semanal para verificar en el sistema de la empresa el stock de los productos.

11. ¿Se coordina con las partes involucradas en la empresa para realizar un seguimiento a la caducidad de las existencias que se tiene en su almacén?

¿Cuál es el tiempo límite de caducidad de existencias?

Se ha determinado que la caducidad de las existencias es de un año aproximadamente.

12. ¿Se verifica y controla la notificación de existencia mínima de pedidos?, es decir, ¿se manejan por políticas de la empresa un stock mínimo? ¿Cuál es el stock mínimo de almacén?

No hay una política rígida al respecto, pero en general se mantiene 10 unidades de cada producto.

13. ¿Usted considera que las operaciones comerciales, entre los proveedores y el área de compras de la empresa comercial Angafiore Suministros SRL se realiza de acuerdo a los estándares y procedimientos establecidos por la empresa? ¿Cuáles son las políticas de compras en la empresa?

Las operaciones suelen ajustarse a nuestros procedimientos por lo general, en cuanto a nuestra política: los pedidos se acostumbran hacerlos cada 15 días, pero cuando tenemos una orden de compra por volumen o mayor cantidad lo

hacemos en ese momento ya que no contamos con mayor stock.

14. ¿Cómo se hace la ruta o programación al personal de transporte para cada una de las entregas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales?

Se realiza la programación 1 o 2 días antes del reparto a los clientes de acuerdo a la zona y a las órdenes de compra.

15. ¿La empresa comercial Angafiore Suministros SRL cuenta con instalaciones y estructura física adecuada para el manejo de todas sus operaciones comerciales? ¿Cómo son estas instalaciones?

Nuestras instalaciones son de material noble, procuramos contar con las medidas de seguridad. Contamos con una oficina administrativa, un Almacén y una oficina de despacho.

16. ¿Considera que se dispone de una red de vendedores y repartidores que aseguren la producción de ventas y producción en el transporte para el reparto de las ventas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales en la empresa comercial Angafiore Suministros SRL? ¿Cómo es esta red de vendedores y repartidores?

Los vendedores están distribuidos por zonas, ellos se encargan de visitar a sus clientes una vez por semana para ver si necesitan algo, y ven si hay alguna licitación o un proceso de compras en volumen grande.

Se programa el trabajo de los repartidores de acuerdo a las órdenes de compra generadas a favor de la empresa.

Guía de entrevista: Gerente de la empresa Angafiore Suministros

SRL Variable 1 Control de inventarios de la empresa Angafiore SRL

- 1. ¿Cada requisición de compra que solicita una determinada área de la empresa que usted representa, es analizada y visada para proceder con la cotización?**

¿Cómo se hace?

Se precisa que el área solicitante determine lo que requiere y se analiza la conveniencia de proceder con la adquisición de lo solicitado.

- 2. ¿Al momento de realizar una compra de un determinado ítem para una venta comprometida, se analiza varias cotizaciones para elegir la que mejor se ajuste a las condiciones solicitadas en la requisición? ¿Qué aspectos se analizan para la cotización?**

En efecto se revisan las cotizaciones que se obtuvieran y lo que sirve para determinar la conveniencia o no de la compra es la procedencia del bien (si el distribuidor es autorizado), además de ello, el precio del producto es un factor clave.

- 3. ¿En cada cotización que hace llegar cada proveedor a la empresa comercial Angafiore Suministros SRL para concretar una compra se solicita y exige condiciones, especificaciones técnicas, plazos y compromisos de entrega?**

¿Cómo se hace el proceso de cotización?

No se exige documentariamente alguna condición al proveedor de los bienes a adquirir, básicamente se toma en cuenta los antecedentes de transacciones exitosas que tuviéramos con dichos proveedores para pactar una nueva entrega.

- 4. En el proceso de seleccionar a los proveedores, ¿la gerencia realiza un mayor análisis en la calidad y precio de los ítems para proceder a realizar la compra?**

¿Qué aspectos se toman en cuenta

No se realiza un análisis muy detallado de la calidad de los ítems, básicamente sí se toma en cuenta el precio y la experiencia positiva que se haya tenido con determinado potencial proveedor.

- 5. ¿Se verifica que el personal asignado a las labores propias del cargo de recepción de mercadería adjunte a cada recepción, guía de remisión y orden de compra para su mejor control? ¿Cómo se hace?**

Sí se controla que el personal registre y conserve una copia de las guías de las mercaderías recibidas, en la medida de lo posible.

- 6. ¿En el momento de la recepción de mercadería se solicita al área de almacén, verifique los plazos y fechas de entrega en cada orden de compra recibida, adjunta a la guía de remisión? ¿Cómo se hace?**

Idealmente se debería verificar ello, pero en general sólo se registra el ingreso de los bienes para actualizar los datos y conocer el stock vigente de la empresa.

- 7. ¿Se realiza seguimiento a los proveedores para cumplir con los plazos y fechas de entrega comprometidas en la orden de compra? ¿Qué clase de seguimiento se hace?**

Los proveedores cumplen con los plazos pactados, ocasionalmente puede haber pequeñas demoras, pero no es algo significativo; no se realiza un seguimiento estricto de los plazos y fechas de entregas.

- 8. ¿Se exige al área de almacén estándares y procedimientos de recepción cuando se procede a la recepción de mercadería? ¿Cuál es el procedimiento de recepción?**

No hay un procedimiento establecido para las recepciones de mercadería, más allá de los pasos obvios como son: la verificación del buen estado de los productos y que el registro signado en las guías coincida con los bienes recibidos.

- 9. ¿Usted considera que el manejo y control de las facturas debe ser realizado por el área correspondiente para su mejor análisis y control de la documentación? ¿Cómo se controla la documentación de inventarios?**

Considero que el control y manejo de las facturas debe realizarlos el Titular de la empresa pero que las áreas correspondientes deben conservar una copia para el control y archivo. La documentación de inventarios es manejada mediante Kardex para el control de ingresos y salidas.

10. ¿Se verifica que el stock físico en el almacén de la empresa Angafiore Suministros SRL para una venta comprometida a un cliente, distribuidor o usuario final coincida con el stock en sistema para asegurar la cantidad solicitada por el cliente? ¿Cuál es la política que se tiene para el stock de almacén?

Cada cierto tiempo se revisa el stock físico en los almacenes de la empresa, ahora bien, para la atención a un cliente se verifica en el Kardex la existencia del producto, en caso de que haya un déficit del producto, inmediatamente se hace el pedido para dar atención a nuestras responsabilidades. El stock de almacén se lleva a cargo directamente por parte mi persona en calidad de dueño de la empresa, afalta de un Jefe de Almacén que se encargue exclusivamente de ello.

11. ¿Se coordina con las partes involucradas en la empresa para realizar un seguimiento a la caducidad de las existencias que se tiene en su almacén?

¿Cuál es el tiempo límite de caducidad de existencias?

La caducidad de las existencias está determinada por el estado del producto, el cual puede permanecer vigente en tanto se encuentre en buen estado, pero en general la caducidad es de un año.

12. ¿Se verifica y controla la notificación de existencia mínima de pedidos?, es decir, ¿se manejan por políticas de la empresa un stock mínimo? ¿Cuál es el stock mínimo de almacén?

En general se procura que haya por lo menos 10 unidades de cada producto, aunque, tratándose de bienes que tienen una alta rotación, se puede conservar más de 10 unidades por producto.

13. ¿Usted considera que las operaciones comerciales, entre los proveedores y el área de compras de la empresa comercial Angafiore Suministros SRL se

realiza de acuerdo a los estándares y procedimientos establecidos por la empresa? ¿Cuáles son las políticas de compras en la empresa?

Tratamos de que las operaciones comerciales se den de acuerdo a nuestros procedimientos, pero ocasionalmente nosotros nos tenemos que ajustar a las formas y regulaciones de nuestros proveedores. En cuanto a nuestras políticas de compras, cada medio mes aproximadamente realizamos los pedidos, pero algunas veces se tiene que realizar encargos urgentes en caso de no tener suficiente stock.

14. ¿Cómo se hace la ruta o programación al personal de transporte para cada una de las entregas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales?

Se programan las rutas y el personal tomando en cuenta el lugar de entrega, la urgencia de la solicitud y las fechas de entrega, se planifica la ruta y el personal uno o dos días antes del cumplimiento de la entrega.

15. ¿La empresa comercial Angafiore Suministros SRL cuenta con instalaciones y estructura física adecuada para el manejo de todas sus operaciones comerciales? ¿Cómo son estas instalaciones?

Considero que nuestras estructuras son adecuadas, aunque idealmente sería positivo tener ambientes más amplios, estamos trabajando en implementar mejoras en el ordenamiento del mobiliario y, en lo posible, en rentar nuevos ambientes para el trabajo más idóneo y para la reserva de nuestro stock.

16. ¿Considera que se dispone de una red de vendedores y repartidores que aseguren la producción de ventas y producción en el transporte para el reparto de las ventas comprometidas con los clientes, distribuidores y usuarios finales en la empresa comercial Angafiore Suministros SRL?, ¿Cómo es esta red de vendedores y repartidores?

Se cuenta con personal para el trabajo de distribución y entrega en nuestra empresa. Las entregas que realiza este personal vienen determinadas por la planificación que realizo en calidad de Titular de la empresa, ello según las órdenes de compra generada y notificada por las entidades solicitantes.



Anexo 2

Angafiore Suministros S.R.L.			
Estado de Situación Financiera			
(Valor Histórico al 31 de diciembre de 2019)			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 43,768.00	Tributos contraprestaciones y aportes	S/ 980.00
Cuentas por Cobrar comerciales terceros	S/ -	Cuentas por Pagar Comerciales terceros	<u>S/ 125,589.00</u>
Cuentas por cobrar al personal, accionistas y D.	S/ -	Total de pasivo corriente	S/ 126,569.00
Mercaderías	S/ 270,039.00	PASIVO NO CORRIENTE	
Gastos pagados por anticipado	<u>S/ -</u>	Cuentas por Pagar acción, directores y ger.	S/ 86,805.00
Total del activo corriente	S/ 313,807.00	Cuentas por pagar diversas terceros	<u>S/ 661.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		Total del pasivo no Corriente	<u>S/ 87,466.00</u>
Inmueble, maquinaria y equipo	S/ 27,700.00	Total del Pasivo	S/ 214,035.00
(Depreciación acumulada)	S/ -20,228.00	PATRIMONIO	
Activo diferido	<u>S/ 5,437.00</u>	Capital	S/ 2,098.00
Total activo no corriente	S/ 12,909.00	Capital adicional positivo	S/ 25,000.00
		Resultados Acumulados Positivos	S/ 82,434.00
		Utilidad del ejercicio	<u>S/ 3,149.00</u>
		Total Patrimonio	S/ 112,681.00
Total del activo	S/ 326,716.00	Pasivo y Patrimonio	S/ 326,716.00

Angafiore Suministros S.R.L.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (POR FUNCIÓN) Al 31 de diciembre de 2019

Ventas netas o Ingr. Por servicios	S/	286,550.00
Desc. Rebajas y bonif. Concedidas	S/	-
VENTAS NETAS	S/	286,550.00
(-) Costo de Ventas	<u>S/</u>	<u>-228,526.00</u>
UTILIDAD BRUTA	S/	58,024.00
(-) Gastos de Ventas	S/	-29,615.00
(-) Gastos de Administración	<u>S/</u>	<u>-25,264.00</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/	3,145.00
Ingresos Financieros	S/	-
Gastos Financieros	S/	-
Otros ingresos gravados	S/	4.00
Otros egresos	<u>S/</u>	<u>-</u>
UTILIDAD ANTES DE DEDUCC. Y PARTICIPACIONES	S/	3,149.00
Participaciones	S/	-
Impuesto a la Renta	<u>S/</u>	<u>-</u>
UTILIDAD NETA	S/	3,149.00

Anexo 3

Matriz de consistencia

Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis General	Metodología
¿Cuál es la incidencia del control de inventarios en el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020?	Determinar la incidencia del control de inventarios sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.	El control de inventarios incide en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020.	<p>Tipo de investigación: Básica</p> <p>Método de investigación: Descriptivo – Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: No experimental – de corte transversal</p> <p>Técnicas e instrumentos: Entrevista – guía de entrevista, revisión documentaria – guía de revisión documentaria</p> <p>Población: Contador y gerente</p> <p>Muestra: 100% de la población</p> <p>Técnicas de proceso y análisis de datos: Triangulación de datos</p>
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la incidencia de las compras sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020? • ¿Cuál es la incidencia del almacenamiento sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020? • ¿Cuál es la incidencia de la distribución sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020? 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la incidencia de las compras sobre el costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020. • Identificar la incidencia del almacenamiento sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020. • Identificar la incidencia de la distribución sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros SRL, Arequipa 2020. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las compras inciden sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020. • El almacenamiento incide sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020. • La distribución sobre el costo de ventas de la empresa Angafiore SRL, Arequipa 2020. 	

CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL COSTO DE VENTAS DE LA EMPRESA ANGAFIORE SUMINISTROS SRL, AREQUIPA 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	Submitted to Universidad Católica San Pablo Trabajo del estudiante	1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado