



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo
2015 – 2019, Chimbote.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Olivares Gonzales, Jhair Andoní (ORCID: 0000-0003-2396-6046)

Villanueva Valencia, Jimmy Wilson (ORCID: 0000-0002-3554-3852)

ASESOR:

Dr. Mucha Paitán, Ángel Javier (ORCID: 0000-0003-1411-8096)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CHIMBOTE - PERÚ

2022

Dedicatoria

Este trabajo de investigación va dedicado a Dios, por fortalecerme en el camino de mi etapa universitaria con el fin de lograr con éxito esta meta.

También lo dedico a mi madre Isabel Gonzales Flores, a mi padre Andrés Olivares Díaz, a mi abuela Virginia Flores Jaramillo y a mi hermano Zamir Olivares Gonzales, por el respaldo inmenso, su cariño incondicional y sobre todo ser el soporte emocional en mi carrera por la cual son el motivo para seguir adelante.

Así mismo, a mis docentes que fueron de gran ayuda por tales conocimientos para el desarrollo de esta investigación, especialmente al Dr. Ángel Javier Mucha Paitán por el acompañamiento del trabajo y culminarlo con éxito.

Olivares Gonzales Jhair Andoní

Esta tesis se la dedico a Dios, y a la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, porque me han brindado la oportunidad económica y con ello la formación profesional, en valor y autosuficiencia para lograr mis objetivos con responsabilidad y respeto.

Así mismo a mi padre Francisco Villanueva Meza, a mis hermanos Frank y Dinnik Villanueva Valencia, en especial a mi madre María Valencia Arteaga que es la persona que más amo y siempre me ha apoyado.

Así mismo y en especial a la Lic. Narda Avalos Lozano, que es participe de esta tesis al apoyarme incondicionalmente, por último, a toda mi familia y persona en general que me apoyó, aconsejó y confió en mí inculcando valores inculcados, sus consejos, motivación y su amor incondicional.

Villanueva Valencia Jimy Wilson

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme la vida, salud y sabiduría para desarrollarme continuamente en los años de carrera universitaria con el fin de terminar exitosamente esta etapa y ser un gran profesional.

También a mi familia, quienes son mi fuente de inspiración para salir adelante, por la confianza que me dieron y el cariño inmenso que siempre me transmitieron para continuar a pesar de las adversidades.

Así mismo, a los docentes por la paciencia de transmitir sus enseñanzas que sirvieron de mucho para culminar la carrera con éxito.

Olivares Gonzales, Jhair Andoní.

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, y a la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, por haberme dado la oportunidad de cumplir una de mis tantas metas profesionales y también por darme la vida, la salud e inteligencia para concluir con honores mi etapa universitaria y profesional ayudándome a retribuir la confianza de mi familia y la alegría de satisfacer sus esfuerzos.

Gracias a mis padres Francisco Villanueva Meza y María Valencia Artega, mis hermanos Frank y Dinnik Villanueva Valencia, por todo su amor, su paciencia, esfuerzo y sacrificio a lo largo de esta etapa, por haber confiado en mí, y por los principios y valores que me inculcaron desde muy pequeño.

Así mismo, y en especial a la Lic. Narda Avalos Lozano, quien es participe de esta tesis al apoyarme incondicionalmente y a las instituciones y empresas (Diócesis de Chimbote “MATERNIDAD DE MARÍA” y “COESI” Asesoría Empresarial S.A.C) que me han permitido empezar mi desarrollo profesional y a los docentes y contadores : Dr. Ángel Javier Mucha Paitán, C.P.C Julio Pacheco Torres y C.P.C Lupe Elena Lujan Tapia , por el empeño al transmitir sus conocimientos y experiencia que me ayudarán como profesional. Finalmente quiero agradecer a todas las personas que siempre estuvieron ahí apoyando, aconsejando y confiando en mí.

Villanueva Valencia, Jimy Wilson.

Índice de Contenido

| | |
|--|-----|
| Dedicatoria | i |
| Agradecimiento | ii |
| Índice de Contenido | iii |
| Resumen | iv |
| Abstract..... | v |
| I. INTRODUCCIÓN | 1 |
| II. MARCO TEÓRICO | 5 |
| III. METODOLOGÍA..... | 11 |
| 3.1 Tipo y diseño de investigación | 11 |
| 3.2 Variable y Operacionalización. | 11 |
| 3.3 Población, muestra y muestreo | 12 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 12 |
| 3.5 Procedimientos:..... | 12 |
| 3.6 Método de análisis de datos | 13 |
| 3.7 Aspectos éticos..... | 13 |
| IV. RESULTADOS | 14 |
| V. DISCUSIÓN | 19 |
| VI. CONCLUSIONES..... | 21 |
| VII. RECOMENDACIONES | 22 |
| VIII. PROPUESTA..... | 23 |
| REFERENCIAS | 26 |
| ANEXOS..... | 31 |

Resumen

El trabajo de investigación respecto a la gestión de inventario de la empresa Zapatería Pelusita tiene como objetivo general evaluar la gestión de inventario y como objetivos específicos; analizar la rotación de inventario, evaluar el costo de ventas y plantear una propuesta con el método PEPS. El tipo de investigación tiene un enfoque cuantitativo y el diseño es no experimental y descriptivo. La muestra y población son los documentos de inventario desde el 2015 hasta el 2019. Se aplicó una guía de entrevista y una guía de análisis documental para la recolección de datos. Se concluyó que la empresa si contabiliza sus ingresos, egresos, entre otros. En la guía de análisis documental, se mostró un funcionamiento estable con excepción del año 2015 que hubo una compra excesiva de mercadería que desniveló los movimientos. Se concluyó que los trabajadores realizan órdenes de forma empírica, también se concluyó que una mala organización genera una mala decisión en el inventario puede perjudicar en la rentabilidad y por último se planteó una propuesta de gestión de inventario que es el PEPS. Con el fin de brindar una mejora para optimizar resultados notorios en la empresa.

Palabras clave: gestión, inventario, rotación, control, costo.

Abstract

The research work regarding inventory management of the Zapatería Pelusita company has the general objective of evaluating inventory management and specific objectives; analyze inventory turnover, evaluate cost of sales and make a proposal with the PEPS method. The research type has a quantitative approach and the design is non-experimental and descriptive. The sample and population are the inventory documents from 2015 to 2019. An interview guide and a document analysis guide were applied for data collection. It was concluded that the company does account for its income, expenses, among others. In the documentary analysis guide, a stable operation was shown with the exception of the year 2015, when there was an excessive purchase of merchandise that made movements uneven. It was concluded that the workers place orders empirically, it was also concluded that a bad organization generates a bad decision in the inventory can harm profitability and finally an inventory management proposal was proposed, which is the PEPS. In order to provide an improvement to optimize noticeable results in the company.

Keywords: management, inventory, turnover, control, cost.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la diversidad que hay en el mundo del calzado es enorme, la tecnología y la investigación creció un 74% a diferencia de hace 10 años. La mejoría es notable, pero como hay buenas noticias y creaciones para el mundo del calzado, también hay el otro lado de la montaña donde se percibe los problemas o retos, que para un empresario es un escalón más para que siga creciendo, en la investigación encontramos muchos casos que está redactada con la mejor simplicidad.

La Sociedad Nacional de Industrias – ISN (2019) aportó que el calzado es el producto final que es utilizado por personas estando en sus diferentes formas, como: zapatillas, zapatos, sandalias, botas, etc. A nivel mundial los que exportan calzados son China, Vietnam, Italia, Bélgica y Alemania, en el año 2015 la exportación de este producto fue de 65,1%. Sin embargo, en el Perú, el destino principal es el nacional (p.1) Por ello es que en el Perú existen distintas empresas de comercialización de calzados. Según la Agencia de Noticias Mexicanas Notimex, (2017) desde la ciudad de México – México, comentó que si las empresas tiene un inadecuado uso del inventario y también en almacenes, tienen el 80% en fracaso seguro en su primer año; ya que lleva a que tomen decisiones erróneas y nada precisas. Con respecto a Sizes And Colors (2018) esta empresa mexicana, comentó que muchas empresas al no tener un inventario adecuado en dicha área, por ende no trabajó no trabajó bien por los pocos datos que obtuvo de los inventarios. Sucedió el caso de una empresa mexicana que tuvo un excelente comienzo en sus primeros 10 meses pero al no tener un inventario a la altura, no hubo buena comunicación por lo tanto lo pudieron solucionar y la empresa quebró después de 2 meses terminando en alquilar el local donde laboraban. Según Palomino (2016) desde Ecuador, presentó en su investigación una empresa de calzado llamada “El Palacio del Calzado” donde comentó que existía un reto a superar, que lo describió de esta forma, no poseían un sistema para el control de inventario, por ende no les permitió identificar y analizar fuertes riesgos de la empresa, concluyó y

recomendó una cultura organizacional para el mejor entendimiento de los departamentos o áreas relacionados con el área de inventario y el desarrollo de políticas de ventas para los productos obsoletos para la reinversión. Kranenburg & Houtum (2008) destaca que para tener una mayor acogida en los negocios se debe brindar niveles de servicio y gestión adecuada ya que nos encontramos propensos a niveles críticos como un medio de diferenciación. Blaglia, Grassi, & Montanari (2004) destaca que el tener limitación en el inventario, los manejos de la gestión que tengan que ver con los costos, los objetivos de seguridad, las estrategias, los aspectos logísticos hacen que se vea perjudicada la empresa. Para Boylan, Syntetos, & Karakostas (2008) la gestión se evalúa mediante la experimentación en un sistema de inventario desarrollado según la capacidad y necesidad de la empresa. Parada Gutiérrez (2009) considera que un eficiente sistema de control de inventario aplica control y análisis correspondientes a la estructura mercantil del negocio.

En base a Euromonitor International (2019) con su estudio sobre el mercado de venta de calzados destacó que, en el mercado peruano, los clientes están tomando mayor atención en las empresas que cumplen con las prácticas de responsabilidad de su industria, descartando entre sus consumos a las que no cumplen. (pàrr. 2) Es común que los productos que se ofrecen por medio de las empresa midan el crecimiento de esta; sin embargo, en muchas de las empresas los productos y servicios se deben encontrar respaldados por documentos o registros para el control de stock de sus recursos ya sea aplicada de manera correcta para elevar su crecimiento o aplicado incorrectamente, en este caso tendrá como consecuencia un bajo rendimiento y disminución de los ingresos además de acumulación de productos no vendidos. Ante ello, la alternativa es manejar la gestión de inventarios la cual permite a todo tipo de empresa manejar un ordenado y estricto control de sus mercancías localizadas en su almacén. El dato ofrecido por INEI (2019) transmitió la afirmación de que en los primeros meses del 2019, el valor agregado en la actividad del comercio creció 2.4% por el movimiento del por mayor y menor. (p.17). Según Ganivet (2014) consideró que el almacén debe ser una herramienta virtual o escrita de calidad para la

organización de los productos y planificación de la producción por la demanda con la finalidad de alcanzar los objetivos. Por ello, refuta el uso adecuado de un inventario para el manejo adecuado del almacén de una empresa. Garrido & Cejas (2017) desde Venezuela, comentaron en la revista científica elaborada de Ciencias Generales que las Pymes representa un buen porcentaje en la economía del país de Ecuador, en el cual hicieron investigaciones a 3 empresas ubicadas en el Cantón de Riobamba; dando de resultados que el control de inventario tiene un rol importante en la planeación, orientación, evaluación, dirección y control; recomendando la fomentación del control de los suministros, respecto en las Pymes para normalizar las decisiones estrechas en las negociaciones y comercializaciones de sus productos. Según el periódico Informe21 (2013) desde Perú, comentó que las empresas nunca habían estado tan mal en el sector de la comercialización de zapatos, viendo el tema de producción y comercialización de ropa exclusiva, reflejando su crecimiento con dicho mercado; varias empresas dedicadas al calzado, decidieron cerrar y darse un tiempo, otras empresas decidieron ampliar sus líneas con nuevos productos. Así como existen empresas que aprovechan las oportunidades para el crecimiento de su empresa, algunas no se percatan de la ola que se viene encima, y por ello es la decisión que tomaron en ese momento.(párr.01-05)

Actualmente en Chimbote existen empresas que comercializan calzados de diversos gustos, una de las empresas de Chimbote tiene el reto de manejar su control de inventario, se habla de la empresa “Zapatería Pelusita” una empresa que empezó con la venta a sus familiares y luego pasó a sus amigos más cercanos y viendo el movimiento que fue creciendo, obtuvo un local alquilado en el centro para comercializar de forma legal; pero el tema del control de inventario, lo estuvo llevando de forma manual y personal, hubo movimiento donde no le favoreció y la empresa no siempre iba bien. En este caso la investigación plantea una mejor gestión de inventarios, y agregar un valor hacia el control de inventario para que la empresa se expanda con tranquilidad sin excederse en el stock ni descuidarse del mismo.

Por tal motivo, se manifiesta el problema existente con respecto a los inventarios de la microempresa, especialmente en la empresa de calzados, el presente trabajo responde ¿Cómo se presenta la gestión de inventarios de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote? Entrando a la justificación de dicha investigación, comenzamos con la teórica, se justifica con el aporte de conocimientos de gestión de inventarios, que es la rotación de inventario y el costo de ventas, sistematizando toda esa información para el entendimiento más completo de las variables de la investigación. Continuamos con la justificación práctica, en este punto, se desarrolló la gestión de inventario para ser analizada específicamente en la empresa, revisando los años anteriores respecto a la rotación de los ítems y el decrecimiento del costo de ventas en los últimos 5 años, con el fin de darle información de ayuda para el crecimiento de la empresa. Finalizamos con la justificación metodológica, indicando que dicha información obtenida para el trabajo de investigación que va a mejorar la empresa, con una elaboración de una entrevista y un análisis de inventario para recoger información de las variables, nuestro objetivo general es: Evaluar la gestión de inventarios de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote. Y para detallar la investigación exacta, decidimos por tres objetivos específicos, Analizar la rotación de inventario y evaluar el costo de ventas del periodo 2015 – 2019. Y por último plantear una propuesta en la gestión de inventario con el método PEPS en dicha empresa. Según Hernández (2014) en Metodología de la Investigación, resuelve el punto de que no todo trabajo tiene Hipótesis, deberíamos de ver el factor principal que es el alcance inicial del estudio. (p. 104)

II. MARCO TEÓRICO

Se procedió a la identificación de investigaciones previas, con el fin de estudiar los procesos de la variable y analizar la solución al problema, que vienen a ser los siguientes.

Con respecto a Zambrano, Ulloa, Morejón, & Pinos (2018) llegaron a la conclusión que en una empresa micro con deficiencias en los inventarios, requiriendo un manejo y estructura personalizada y profesional para mejorar la rentabilidad de la microempresa, dicho reto se logró con un sistema llamado Bazking Footwear, que garantiza bajar los costos a mediano y largo plazo y ver rentabilidad en el momento exacto.

Botero (2013), indicó en su investigación que la empresa llamada Scarpa Calzado Original, tenía problemas en el proceso de planeación en la producción en una de sus líneas, con exactitud en el calzado deportivo y casual. En dicha investigación, concluyó y recomendó detallar el análisis de las causas para el requerimiento de más inversión en mano de obra y, por último, la herramienta que tienen no permite nuevos productos, lo cual está siendo beneficiado para la flexibilidad de los movimientos.

Tacoamán (2013) comentó que, en la investigación de gestión de inventarios en la producción de suelas de caucho, no contaban con un sistema, por ende, no podrían determinar el stock real y lo hacían de forma empírica. Lo cual lo llevaba a malas decisiones, al llevar el control de inventario de forma correcta, con un sistema y de forma virtual, la tranquilidad y la confianza fue la base para que la empresa pueda salir adelante.

Mora & Proaño (2016) desde Guayaquil, comentaron en su proyecto sobre una propuesta de un sistema, lo cual surgió por la necesidad que tiene todas las empresas de plantear un sistema de gestión para resaltar en el mercado, también comentó que mayormente las microempresas poseen problemas de flujo y manejo de inventario. Referido a eso, el proyecto fue desarrollado a la empresa de calzado Gisselita, ubicado en el sur de Guayaquil, concluyó y

recomendó tener un sistema ABC para la selección y clasificación de materia prima, para la eliminación de costos innecesarios, finalmente recomendó la realización de planes de acciones para un rendimiento mayor en los controles de inventarios.

Según Ni'mah (2019) desde Indonesia, comentó que el trabajo de investigación realizado sobre respuestos, enfocado en el control de inventario, hubo problemas de desorden, malos conteos, etc. Concluyeron con programas como (ABC, SDE y FSNanálisis), determinando que uno de sus productos tiene más demanda y es por eso que ocasionó el desorden, recomendando un especialista para el control y una observación mas estricta para el inventario de la empresa.

Asmat & García (2018) desde Trujillo plantearon en su proyecto una propuesta de mejoramiento en la gestión de compras e inventarios, encontrando en la empresa Calzados ABC la ausencia de un sistema logístico ordenado, por ende, se resalta la inadecuada gestión de compras e inventarios, que llevó a tener incrementos de costos de compras, roturas de stock, demandas insatisfechas, sobre stock, etc. Lo cual recomendó, capacitación al personal de logística respecto a la nueva forma de clasificación de productos, también recomendó la realización de chequeos de inventario para la rotación de los productos.

Misari (2012) desde Lima, indicó en su trabajo investigado sobre la gestión de inventario y el control interno en las empresas de fabricación de calzados, dicho trabajo puso énfasis en el control interno, referido a los elementos que lo permitió medir si es eficaz el control interno, finalmente recomendó la implementación del control interno de inventarios, ya que es fundamental en las empresas de fabricación de calzados, también recomendó la creación de un área exclusivamente para el control de inventarios, para la implementación de un programa computarizado privado, ya que se desarrollaría de forma correcta la gestión de la empresa.

Reyes (2017) desde Trujillo, planteó en su investigación sobre la gestión de inventario y su efecto en la situación económica y financiera, que no tuvo

políticas de inventario por ende la situación de la empresa estuvo desequilibrada en la parte económica y financiera, finalmente recomendó la implementación de políticas de control y gestión de los inventarios, para la agilización de los procesos, también recomendó la aplicación del modelo ABC de los inventarios para la disminución de la rotación de stock.

Para iniciar la teoría relacionada al tema, empezaremos definiendo las literaturas de gestión y de inventario. Según Del Castillo (2004), es el conjunto de estrategias y esquema organizacional de los cuales puede requerirse ayuda de distintos colaboradores. Según Cruz (2017) el inventario es un listado detallado y valorado de los distintos bienes que puede tener una empresa. Según Meana Coalla (2017) entonces considerando las definiciones anteriores destacamos que la gestión del inventario garantiza y verifica las existencias de las cuales dispone la empresa, tanto físicamente como materiales por adquirirlos datos existentes en almacén.

Para el Ministerio de Economía y Finanzas (2019) donde muestra con exactitud en la NIC 02, los inventarios son los activos poseídos para la venta y/o son activos en proceso por medio de producción para la venta, comentó también que los instrumentos financieros no son aplicables como inventario. Por el lado del costo de adquisición, se refiere a todos los costos de compras, también los aranceles para la importación y otros impuestos.

Abanis (2013) comentó que la gestión es un área central y fundamental para el procedimiento de grandes y aún más de pequeñas empresas ya que muestra el funcionamiento adecuado de esta misma.

Philip, Ishmael, & Joseph. (2014) comentaron que así mismo para llevar consigo una adecuada interpretación de la gestión, necesitamos tomar en cuenta los insumos que ofrece la empresa, que en base a Ayagre el control de inventarios hace referencia a todas las medidas necesarias que adopta la empresa para manejar las cantidades de existencias, el movimientos de estas, además de la existencia del personal.

Cheruiyot (2014) manifiesta que para todas las actividades que se realicen con el inventario, la autorización, el registro, la custodia y la reconciliación deben ser fundamentales para cualquier seguridad de existencias.

Según Gutierrez & Vidal (2008) la política de inventarios debe dar respuestas a: cuánto debe revisarse el inventario y cuándo ordenar ya que estos son ítems de carácter primordial para llevar un control adecuado

Escobar & Andarme (2017) para ir más allá de un inventario, se dice que éste es un modelo analítico del sistema que se quiere analizar, identificando todas las variables que pueda tener la empresa y sus productos.

Según Lopez & Gomez (2013) califican al inventario como elemento de gran importancia, el cual debe tratarse en toda situación de planeamiento y ejecución de las acciones a desarrollarse en la empresa.

Según los autores Pérez, Cifuentes, Vásquez, & Marcela (2012) el problema principal de la gestión de inventarios es su administración porque generalmente hay demasiado de lo que no se vende o consume, muchos productos agotados que, si demandan su venta, lo cual se debe a un mal manejo o una falta de información de control periódica de estos, la cual nos permite determinar la cantidad de productos que deben mantenerse.

Según Míguez & Bastos (2006) con respecto a los tipos de inventarios, permiten mejorar el servicio del cliente asegurando niveles de disponibilidad de los productos brindados, entre ellos podemos tener los inventarios de mercancías, inventarios de productos terminados, inventarios en procesos de fabricación, inventarios de materias primas, inventarios de suministros de fábrica, entre otros. Delimitamos que para los servicios de inventarios de nuestra muestra se empleará el inventario de productos de mercancías los cuales incluyen bienes adquiridos por la empresa y que serán vendidos por medio de la transformación.

Pinzón, Pérez, & Arango (2010) menciona que el rol que juegan los inventarios en una compañía es de vital importancia para la misma, dado que representan una proporción significativa de sus procesos productivos.

Entre las características que proponen Velez & Pérez (2013) para tener el funcionamiento eficaz se destacan: control de calidad óptimo, personal calificado y inventarios reducidos. Estas características se ejecutan óptimamente con ayuda de la gestión propia de inventarios.

Mahendra (2012) indica que; son procesos, medios y acciones que muestran la acreditación de calidad y lineamiento asertivo en todas las direcciones, de manera interna y externa de la empresa (p.39).

De acuerdo con los autores Warren, Reeve, & Fess (2005), los inventarios son “activos disponibles para la venta en el proceso de producción o la forma en forma o suministros” (p. 452)

Hay variables que afectan a la gestión de inventario, según López (2014) existen diferentes variables que pueden afectar al correcto desarrollo del inventario, como los costos (costos de actividades efectuadas), demanda (necesidades de producción o por las ventas), periodo de aprovisionamiento (periodo de orden y compra), periodo de reposición (tiempo de compra de la orden y la recepciones de las mercancías), periodo de revisión (tiempo en las distintas revisiones) y las restricciones (limitaciones del sistema). (p.4)

Según Gutiérrez & Julio (2007) considera que para que las entidades sostengan la competitividad alta, es importante puntuar una estrategia que otorgue a los productos terminados unas políticas de control de inventarios para dar soporte a las decisiones del sistema de inventarios, aunque no exista un modelo apropiado para todas las industrias, se considera que puede proponerse una de acuerdo a las características de la empresa propia. (párr.3)

Según Suárez & Cárdenas (2017) la rotación de los inventarios es el único indicador que ve los movimientos que se realiza en un periodo determinado. Este, identifica las veces que el inventario, se convierte en dinero por cobrar.

La rotación de inventarios se puede determinar en la división del costo de las mercancías vendidas del mes y el promedio de inventarios durante el mes. $(\text{Costo-mercancías-vendidas}/\text{Promedio-inventarios}) = N \text{ veces.}$

Ejemplo:

Suponemos el costo de una mercancía del año 2018 de \$80.000.000 y un promedio de inventarios en el 2018 de \$10.000.000 entonces $80.000.000/10.000.000 = 8$. Se refiere, que fue de 8 veces la rotación del inventario durante el 2018.

Según Vallejos & Chilingua (2017) desde Ecuador, el valor del costo de venta se obtiene sacándolo del “Estado de costo de producción y ventas” uno es el costo por producción, donde se tiene la materia prima, la mano de obra directa y los gastos de fabricación, el segundo es el inventario en procesos y el tercero es el inventario terminado, los dos últimos se encuentra el inventario inicial e inventario final.

Para poder reducir los costos y mejorar la economía debemos plasmar un sistema referido a la gestión de inventarios (PEPS) el cual será un apoyo para incrementar la calidad de servicio que se da al cliente, aumentar la liquidez y organizar las fluctuaciones de la demanda manteniendo así la seguridad de los inventarios necesarios para los productos.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que según Hernández (2014) lo que hace el enfoque cuantitativo es la verificación de teorías que son reales para obtener una muestra y de allí efectuarla. (p.130)

El diseño efectuado en este trabajo es No Experimental y descriptivo.



M: Empresa “Zapatería Pelusita”

O: Gestión de Inventario

3.2 Variable y Operacionalización.

Variable: Gestión de inventarios.

Definición Conceptual: Según Cruz (2017) El inventario consiste en un listado de forma ordenada, con detalles entendibles para una buena gestión, rápida y eficaz.

Definición Operacional: Para nosotros, la gestión de inventarios es una función completa para el movimiento correcto de los ítems, con lleva a subir la rentabilidad si se da buen uso.

Indicadores:

Rotación de Inventarios.

Costos de Ventas.

Escala: Razón

3.3 Población, muestra y muestreo

La población son todos los documentos de gestión de inventarios desde el inicio de operaciones de la empresa hasta la actualidad.

La muestra son los documentos de gestión de inventarios del periodo 2015 al 2019.

La unidad de análisis es la empresa “Zapatería Pelusita”.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Elaboración de una entrevista; se aplicó al trabajador una guía de entrevista para recoger información, y a continuación la ejecución de análisis documental trabajada con una guía de análisis documental para la recolección de datos de la empresa.

El tema de la validez fue aplicado a 2 especialistas del tema para la revisión de los instrumentos, que fueron la guía de entrevista y guía de análisis documental.

3.5 Procedimientos:

- a. Elaboración de los instrumentos que es la guía de entrevista para la recolección de datos.
- b. Se alcanzaron los instrumentos para la validación a través de juicio de experto.
- c. Se aplicaron los instrumentos para la recolección de datos.
- d. Se recogió la información y se procesó en cuadros y gráficos.
- e. Se analizó e interpretó toda la información recolectada a través de los instrumentos.

f. A partir de la interpretación, se llegó a las conclusiones y recomendaciones del tema de investigación planteado.

3.6 Método de análisis de datos

Se utilizó la estadística descriptiva que muestra resultados en porcentajes, representados en cuadros y gráficos.

3.7 Aspectos éticos

Dicho informe de investigación realizado mediante la variable Gestión de Inventario, fue clara y específica sin alterar ningún dato, trabajada desde el programa Excel para obtener la información más exacta y entendible.

IV. RESULTADOS

ZAPATERÍA PELUSITA

Reseña histórica: Esta empresa inició con las ventas hacia sus familiares, comprando algunos calzados para mostrarle a sus allegados y así prosperar de poco en poco, llegando a vender a referidos en un corto tiempo, luego de dar un paso de formalización la empresa creció más hasta tener un local en movimiento diario, con el paso de los años la empresa se mantenía, pero no al punto de crecer un poco más.

1.- **Objetivo Específico:** Analizar la rotación de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita”, 2015 al 2019.

GESTIÓN DE INVENTARIOS:

Entrevista realizada con la guía de la entrevista al personal de la empresa Zapatería Pelusita con el fin de recolectar información directa de los colaboradores para dar una apreciación en el cual se pueda trabajar.

| N° | INTERROGANTES | COLABORADOR 01 | COLABORADOR 02 | COLABORADOR 03 | APRECIACIÓN |
|-----|---|---|--|---|---|
| 01° | ¿En la empresa contabilizan los ingresos de la mercadería? | Sí, se revisa los números de pedidos que sean exactos y pasen el control de calidad. | Si. | Si, la registramos cada vez que vienen los pedidos. | La empresa si contabiliza sus ingresos de mercadería y registra siempre sus nuevos pedidos verificando el control de calidad. |
| 02° | ¿En la empresa se contabiliza los egresos de la mercadería? | Sí, se registra el tipo de venta por el modelo de zapatos para pedir modelos con mayor demanda. | Si. | Sí es para llevar el orden. | Si contabiliza los egresos. Para que eso ayude a tener una mejor gestión en cuanto a sus productos demandantes en el mercado. |
| 03° | ¿En la empresa ordenan las existencias almacenadas de tal forma que facilitan y simplifican la manipulación y | Sí, lo ordenamos y separamos por modelos para que la venta sea más rápida. | Si, para ser más eficaces en la venta. | Si, así nosotros mismos hacemos las cosas más fáciles | La empresa mantiene un orden en cuanto a su mercadería almacenada para tener una mejor manipulación y cantidad exacta de sus zapatos. |

| | | | | | |
|-----|--|--|---|---|--|
| | recuento de la mercadería? | | | | |
| 04° | ¿Usted participa en el conteo físico de los almacenes al terminar el día? | A veces, porque mi responsabilidad mayor es dirigir las ventas. | No, solo nos guiamos por las boletas emitidas. | A veces, cuando no tenemos muchas ventas. | Los colaboradores no realizan diariamente el conteo físico de la mercadería en los almacenes. |
| 05° | ¿En la empresa se analizan los niveles de existencia como medida de mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén? | A veces, no siempre vemos la cantidad límite del almacén y lo hacemos de una forma empírica. | A veces. | A veces, cuando llegan mercaderías. | No se analiza profesional y éticamente los stocks necesarios en el almacén. |
| 06° | ¿Al salir la mercadería de la empresa, éstas son factibles con las debidas autorizaciones? | Sí. | Si. | Si. | Sí, son factibles las salidas de mercadería con la debida autorización. Por parte de los colaboradores. |
| 07° | ¿Usted al recibir y registrar la mercadería verifica que tenga la descripción de cantidad, calidad y cualquier otra información necesaria? | Sí, nosotros verificamos la calidad del producto que ofrecemos y adquirimos. | Si, analizamos siempre la mercadería pedida. | Sí, también nos preocupamos por la calidad del producto. | Sí, se verifica la cantidad, calidad y otra información necesaria al recibir la mercadería. |
| 08° | ¿Se emite en cada venta un comprobante de pago? | Sí, es necesario para registrar la salida del producto. | Si. | Sí, es necesaria por la SUNAT. | La empresa siempre emite un comprobante de pago en cada venta. |
| 09° | ¿La empresa para contabilizar y actualizar su inventario utiliza un registro de KARDEX? | No, no contamos con un registro Kardex. | No. | No, no sé muy bien en qué consiste el KARDEX. | La empresa NO CUENTA con un registro de KARDEX para gestionar su inventario. |
| 10° | ¿Logran contabilizar las notas de crédito para actualizar su inventario? | A veces, no ponemos mucha atención en las notas de crédito, nos enfocamos más en las ventas. | A veces, nos siempre tenemos una nota de crédito. | No, no lo vemos importante y a parte no es muy seguido la | Las notas de crédito no son muy recurrentes en la empresa, de tal manera que no tienen un grado de relevancia para los |

| | | | | | |
|-----|---|---|---|---|--|
| | | | | nota de crédito. | colaboradores por ende no lo contabilizan siempre. |
| 11° | ¿La empresa hace uso del manual del procedimiento el cual controle, custodio, y asigne responsabilidad de los ingresos y egresos de mercadería? | Sí, tenemos asignado responsabilidades, pero nos ayudamos mutuamente cuando disponemos de tiempo. | Sí, tenemos funciones específicas para cada colaborador. | Si. | La empresa hace uso de un manual de procedimientos el cual controla, custodia y asigna responsabilidades de los ingresos y egresos de la mercadería. |
| 12° | ¿La empresa realiza la evaluación de costo de compra y venta para determinar el precio unitario de la mercadería? | Sí, realizamos una evaluación, pero es bajo conocimiento propio y basado en la experiencia de la misma tienda en el tiempo. | Sí, para determinar nuestras ganancias. | Sí, para poder ver lo que queremos ganar y dar un mejor precio en comparación a la competencia. | La empresa evalúa los costos de compra y venta para el precio de sus zapatos. |
| 13° | ¿La empresa evalúa el costo de almacenaje y CIF? | No, no hemos considerado esos tipos de costos en nuestros presupuestos. | No, solo evaluamos el costo de compras y lo vendemos al precio del mercado. | No. | No, se evalúa el costo de almacenaje y CIF en la asignación de los precios de venta de la mercadería. |
| 14° | ¿Ofrecen en ofertas o promociones la mercadería que está almacenada de periodos anteriores? | No, porque a veces la venta cae debido a ofertas grandes. | No, no tenemos una ganancia adecuada. | No, no tenemos necesidad. | No, se realizan ofertas o promociones de sus zapatos stockeados. |
| 15° | ¿Optimizan sus costos buscando proveedores que ofrezcan un precio menor dentro del mercado? | Sí, siempre busco proveedores con un menor precio. | Si. | Sí, siempre buscamos una buena proforma. | La empresa busca optimizar siempre sus precios por ende tiene proveedores que le generen costos más bajos. |

Se hizo un análisis de compras de mercadería del año 2015 al 2019, donde hubo movimientos altos y bajos muy notorios. En el año 2015 se compró una cantidad de

S/. 21 339.75 y el mes que se realizó mayor compra fue en diciembre con S/. 3 527.92 equivalente al 16.53% del total (Cuadro N°1). En el año 2016 se hizo una compra de S/. 28 083.48 y abril fue el mes con mayor compra con S/. 4 543.78 equivalente al 16.18% del total (Cuadro N° 2). En el año 2017 se compró una cantidad de S/. 21 357.23 y el mes que se realizó mayor compra fue en enero con S/. 2 625.88 equivalente al 12.30% del total (Cuadro N° 3). En el año 2018 se hizo una compra de S/. 19 767.48 y mayo fue el mes con mayor compra con S/. 2 871.43 equivalente al 14.53% del total (Cuadro N° 4). En el año 2019 se compró una cantidad de S/. 22 617.84 y el mes que se realizó mayor compra fue en julio con S/. 3 009.31 equivalente al 13.31% del total (Cuadro N° 5).

Se hizo un análisis de Ventas de mercadería del año 2015 al 2019, donde hubo movimientos altos y bajos muy notorios. En el año 2015 se hizo una venta de S/. 53 638.39 y mayo fue el mes con mayor venta con S/. 5 181.73 equivalente al 9.66% del total (Cuadro N° 6). En el año 2016 se vendió una cantidad de S/. 53 762.05 y el mes que se realizó mayor venta fue en noviembre con S/. 4 790.40 equivalente al 8.91% del total (Cuadro N° 7). En el año 2017 se hizo una venta de S/. 60 961.03 y octubre fue el mes con mayor venta con S/. 5 573.23 equivalente al 9.14% del total (Cuadro N° 8). En el año 2018 se vendió una cantidad de S/. 62 418.68 y el mes que se realizó mayor venta fue en enero con S/. 5 788.80 equivalente al 9.27% del total (Cuadro N° 9). En el año 2019 se hizo una venta de S/. 63 878.70 y agosto fue el mes con mayor venta con S/. 6 283.86 equivalente al 9.84% del total (Cuadro N° 10).

El saldo total del 2015 es de S/. 32 298.64 (Cuadro N° 11). El saldo total del 2016 es de S/. 25 678.57 (Cuadro N° 12). El saldo total del 2017 es de S/. 39 603.80 (Cuadro N° 13). El Saldo total del 2018 es de S/. 42 651.20 (Cuadro N° 14). El Saldo total del 2019 es de S/. 41 260.86 (Cuadro N° 15).

Con respecto a la rotación de inventario desde 2015 al 2019 se muestra mucha diferencia (Cuadro N° 16) de S/. 10 079.90, quiere decir que no hubo buena rotación y produjo sobre stock (Plata inactiva).

2.- **Objetivo Específico:** Evaluar el costo de ventas de la empresa “Zapatería Pelusita”, 2015 al 2019.

El costo de venta total del 2015 fue de S/. 16 728.78 y el mes con mayor costo fue mayo con un porcentaje de 9.82% del total (Cuadro N° 17). Del 2016 fue de S/. 18 003.58 y noviembre fue el mes con mayor costo con 8.91% del total (Cuadro N° 18). Del 2017 fue de S/. 20 123.41 y el mes con mayor costo fue octubre con 9.22% del total (Cuadro N°19). Del 2018 fue de S/. 18 596.95 y junio fue el mes con mayor costo con 10.68% del total (Cuadro N° 20). Del 2019 fue de S/. 20 719.47 y el mes con mayor costo fue setiembre con 9.56% del total (Cuadro N° 21).

V. DISCUSIÓN

De acuerdo con el trabajo de investigación sobre la gestión de inventarios, luego de aplicar los instrumentos (entrevista y recolección de datos) se obtiene como resultados no tan favorables, los siguientes problemas encontrados en la empresa Zapatería Pelusita:

En el cuestionario de entrevista de gestión de inventarios, se puede observar que, al aplicar la guía a los trabajadores de la empresa, si cumple con contabilizar los ingresos, verificar la cantidad y calidad de la mercadería, ordenándolas por tipo de modelos y tallas para que simplifiquen su manipulación y recuento. Además contabiliza los egresos de mercadería registrándolas para gestionar sus productos más demandantes, cumplen al emitir comprobantes de pago por cada venta para tener un mejor control de ingreso de dinero y optimiza sus costos buscando proveedores que le ofrezcan los precios más convenientes; sin embargo, todo ese desarrollo es de forma empírica, es decir, aprendida en la experiencia, presentando dificultades en realizar diariamente los conteos físicos de la mercadería, porque no tienen en cuenta los niveles de existencias que le permiten almacenar. Por lo que puede ocasionar que la mercadería quede 'stockeada' generando dinero acumulado en el tiempo, presentando también que la empresa no realiza promociones, ni ofertas para recuperar su inversión y poder invertir en mercadería moderna, esto se debe que la empresa no tiene noción de la devaluación del dinero a través del tiempo. Para Palomino (2016) el no poseer un sistema para el control de inventario y una cultura organizacional, hace deficiente el análisis de fuertes riesgos de la empresa, entonces llegamos a la relación con la entrevista que no sólo es el sistema, si no el conocimiento y predisposición laboral del personal y además las propuestas de políticas que se implementen, pero no sólo implementarlas, si no comunicarlas. Euromonitor International (2019) destaca que el consumidor presta mayor atención en las empresas que cumplen con las prácticas de responsabilidad de su industria, descartando entre sus consumos a las que no cumplen. Entonces relacionando con los ítems de la entrevista, destacamos que, si la empresa tuviese una gestión de estrategia de control para cumplir con responsabilidad sus

operaciones tendrían una mayor demanda, porque daría una buena impresión y confianza a sus clientes generando fidelidad, concurrencia, oferta y demanda y finalmente mayor ingreso para una mejor inversión. Zambrano, Ulloa, Morejón & Pinos (2018) manejó en su investigación una microempresa donde concluyó que dichas empresas con deficiencias en los inventarios, requiere un manejo sistemático y estructura personalizada, como se muestra en la entrevista, la microempresa Zapatería Pelusita, para mejorar la rentabilidad necesita de un Kardex que le permita tener una mejor gestión de inventarios. A su vez Pérez, Cifuentes, Vásquez & Marcela (2012) menciona en que el problema principal de la gestión de inventarios es su administración, con la entrevista se hace notoria la ausencia de importancia en el control y verificación diaria del movimiento de sus inventarios, la cual genera un desorden o inexactitud en la toma de sus decisiones.

En el cuadro N° 12, se muestra el análisis de saldo de mercadería del 2016, refleja la cantidad de existencias compradas que desequilibra los movimientos, el mes de abril es el periodo con más compras y poca rotación que resultó con un 2,30% de saldo en negativo, quiere decir, que hubo pocas ventas para tal cantidad de compra. Ni'mah (2019) comentó en su trabajo de investigación que una microempresa tenía problemas de desorden y malos conteos, etc., llevando a tener un stock innecesario. Relacionando al cuadro N° 12 podríamos ver que un mal conteo y una ausencia de verificación resulta que, un desorden de existencia no aporta al crecimiento de la empresa.

En el cuadro N° 16 se visualiza la rotación de inventario desde el año 2015 hasta el 2019, donde se puede ver que, en el año 2016, hubo una rotación baja por la excesiva compra de mercadería, teniendo una diferencia de S/. 10 079.90 en inventario. Según Tacoamán (2013) comentó en su investigación que, al no contar con un sistema de control, no podrían determinar un stock real llevándolo a realizar empíricamente, obteniendo malas decisiones. Relaciona mucho al problema que sucedió en el cuadro N° 16 en el año 2016, por no contar con un sistema de control para realizar mejores decisiones y no llegar al grado de decidir empíricamente

VI. CONCLUSIONES

Se concluye el trabajo de investigación de investigación después de observar punto de mejora en la empresa Zapatería Pelusita basándonos en nuestros objetivos específicos.

1.- Tras analizar la rotación de inventario desde el año 2015 hasta el año 2019 en la empresa Zapatería Pelusita, se concluye que el inventario es inestable por el error que hubo en el año 2016 de no contar con un orden de stock llevando a que los años siguientes tenga un movimiento más alto y desbalanceando las proyecciones.

2.- Luego de evaluar el costo de ventas desde el año 2015 hasta el año 2019 en dicha empresa se concluye que los movimientos fueron manejables sabiendo que hubo un gran error en el año 2016, pero no afectó mucho en el ámbito de costo de ventas, sabiendo que tal resultado se puede manejar no escapa que puede haber una mejora de costo ventas para una buena proyección y evitar problemas a futuro.

3.- Se planteó una propuesta de gestión de inventario con el método PEPS en la empresa Zapatería Pelusita.

VII. RECOMENDACIONES

Después de concluir sobre la rotación de inventarios y costos de ventas desde el periodo 2015 hasta el 2019 en la empresa Zapatería Pelusita, recomendamos lo siguiente.

Se recomienda a los trabajadores y al dueño, de la empresa con respecto a la rotación de inventario, un contrato de un profesional capacitado para la gestión de la empresa, además un sistema computarizado y un registro de Kardex para que pueda tener un reporte actualizado de sus inventarios.

Por último, recomendamos a los trabajadores y al dueño, respecto al costo de ventas que para reducirlo debemos de tener en cuenta un buen proveedor de mercadería que se logra con una buena cotización para obtener un buen costo y para no perjudicar la calidad del producto.

Finalmente concluimos que se necesita contratar un profesional capacitado en el área para las diversas actualizaciones que ayudarán a que los costos de ventas sean más manejables y favorecidas para la empresa.

VIII. PROPUESTA

1- Entidad:

Universidad Cesar Vallejo.

2- Unidad coordinadora:

Facultad de Ciencias Empresariales.

Escuela Profesional de Contabilidad.

3- Nombre del proyecto:

Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote.

4- Área específica:

Finanzas.

5- Situación actual determinada para su mejora:

La microempresa Zapatería Pelusita se encuentra con deficiencia en su gestión de análisis de la rotación de sus inventarios y la evaluación de sus costos de venta, debido a que no cuentan con un sistema contable como el KARDEX que le permita registrar los artículos que tienen en su almacén para fijar volumen de compra y venta perjudicando que la empresa no sepa en un determinado momento a cuánto ascienden sus artículos o el costo de los vendidos.

6- Descripción de la propuesta:

Identificar los productos que ingresaron primero para darle salida inmediata del almacén ya sea por venta o traspaso, éste método puede ser controlado o supervisado mediante un KARDEX en donde especifiquen campos necesarios de productos o de la compra realizada como la fecha, detalle de producto, cantidad de entrada y salida del producto, costo unitario y costo de ventas que permitan controlar el inventario, mantenerlos actualizados para poder contar con el costo total de los movimientos que se realizan en el almacén.

7- Resultados esperados:

Que la empresa pueda tener una constante renovación de inventario manteniendo un orden cronológico de toda la mercancía y se pueda tomar

decisiones respaldadas a la evaluación del inventario que le permita identificar su mercadería más demandante y generar mayores ingresos por ventas rápidas.

Reducir el nivel de productos 'stockeados' para que las existencias que se vendan primero sean las más antiguas que se encuentran dentro del almacén, para que la mercadería pueda tener una mejor rotación y no se deteriore o venza, y esto conlleve a tener movimientos de dinero en actividad e inversión.

Con el orden en el inventario se tendrá mayor conocimiento en cuanto a los productos aun existentes, las ventas realizadas y el costo actual.

Si existe una devolución por parte del cliente, el producto se reingresa al sistema con el monto actual de la compra, mas no con el que tuvo en una primera instancia, esto permitirá que la empresa no se vea perjudicada por la devolución de parte del cliente.

8- Acciones concretas o específicas:

Ayuda permanente en dudas y estrategias para mantener el control de stock, el control de inventarios y la evaluación de costos con el fin de estabilizar la microempresa además de posicionarlas con fidelidad y recurrencia de clientes elevando así sus ingresos y rotación de productos.

9- Aplicación de la propuesta mediante un ejemplo:

Vamos a desarrollar la propuesta en base a los siguientes datos:

El 4 de julio se compran 215 unidades a un precio de S/110.

El 8 de julio se compran 400 unidades a un precio de S/100.

El 17 de julio se venden 590 unidades a un precio de S/240.

El 22 de julio se compran 200 unidades a un precio de S/105.

El 30 de julio se venden 175 unidades a un precio de S/210.

Vamos a explicar el procedimiento del método PEPS en base a los datos:

Partimos diciendo que el valor por unidad para la compra del 04/07/2019 es S/110. Por ende, 215 unidades compradas a un costo de S/110 cada una, nos da un total de S/23,650 en inventario. Las unidades con

las que quedamos en inventario son las mismas 215 unidades, además del saldo.

El 08/07/2019 compramos 400 unidades a un costo de 100 cada una. Por lo tanto, agregamos S/40,000 a nuestro saldo de inventario. Así mismo se ve reflejado en el saldo de inventario. Tener en cuenta las 215 unidades del movimiento anterior que, en caso de una venta, serán las primeras en salir.

De las 590 unidades que se venden el 17 de Julio, salen primero las 215 que estaban en inventario a S/110 (las del 4 de Julio), lo que corresponde a un costo de S/ 23,650 (215 * 110).

Luego salen 375 unidades restantes (salen de la compra del 8 de julio) por un costo de venta de S/ 37500 (375 * 100). En inventario quedan 25 unidades.

Así queda nuestro proyecto del PEPS (Kardex) resuelto:

| PEPS | | Entradas | | |
|--------|----------|----------|--------------|-------------|
| Fecha | Concepto | Cantidad | Valor unidad | Valor total |
| 04-jul | Compra | 215 | S/110.00 | S/23,650 |
| 08-jul | Compra | 400 | S/100.00 | S/40,000 |
| 17-jul | Venta | | | |
| 17-jul | Venta | | | |
| 22-jul | Compra | 200 | S/105.00 | S/21,000 |
| 30-jul | Venta | | | |
| 30-jul | Venta | | | |

| Salidas | | | Saldos | | |
|----------|--------------|-------------|----------|--------------|-------------|
| Cantidad | Valor unidad | Valor total | Cantidad | Valor unidad | Valor total |
| | | | 215 | S/110.00 | S/23,650 |
| | | | 400 | S/100.00 | S/40,000 |
| 215 | S/110.00 | S/23,650 | | | |
| 375 | S/100.00 | S/37,500 | 25 | S/100.00 | S/2,500 |
| | | | 200 | S/105.00 | S/21,000 |
| 25 | S/100.00 | S/2,500 | | | |
| 150 | S/105.00 | S/15,750 | 50 | S/105.00 | S/5,250 |

El costo de ventas se calcula sumando las salidas (ventas) de todos los períodos. Al sumar, obtenemos S/ 79,400.

REFERENCIAS

- Abanis, T. (2013). *Financial Management Practices In Small And Medium Enterprises in Selected Districts In Western Uganda*. Obtenido de Financial Management Practices In Small And Medium Enterprises in Selected Districts In Western Uganda: <https://bit.ly/2NCCk48>
- Asmat, K., & García, B. (2018). *Propuesta de mejora en la gestión de compras e inventarios, y su impacto en los costos logísticos de una pequeña empresa de calzado*. Trujillo, Perú.
- Blaglia, M., Grassi, A., & Montanari, R. (2004). *Multi-attribute classification method for spare parts inventory management*. Obtenido de Multi-attribute classification method for spare parts inventory management: <https://doi.org/10.1108/13552510410526875>
- Botero, J. (2013). *Sistema de gestión de producción para la empresa Scarpa Calzado Original en la ciudad de Bogotá, Colombia*. Bogotá.
- Boylan, J., Syntetos, A., & Karakostas, G. (2008). *Journal of the Operational Research Society*. DOI: 10.1057 / Palgrave.jors.2602312.
- Cheruiyot, S. (2014). *Effectiveness of Internal Control Systems in Safeguarding*. Obtenido de Effectiveness of Internal Control Systems in Safeguarding: <https://bit.ly/2VrHZOy>
- Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventario*. Málaga, España.
- Del Castillo, A. (2004). *Gestión por Categorías*. Ciudad de España: Nro 01.
- Escobar, J., & Andarme, J. (2017). *Gestión de Inventarios para distribuidores de productos perecederos*. Obtenido de Gestión de Inventarios para distribuidores de productos perecederos: <https://bit.ly/30TRutl>

- Euromonitor International. (2019, Enero). *Euromonitor International*. Retrieved from <https://bit.ly/2YGYyZ7>
- Ganivet, J. (2014). *Gestión de Pedidos y Stock* (5.0 ed.). Ciudad de España: ELEARNING S.L.
- Garrido, I., & Cejas, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Generales*.
- Gutiérrez, V., & Julio, C. (2007). *Modelo de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento: Revisión de la Literatura*. Cali, Colombia.
- Gutierrez, V., & Vidal, C. (2008). *Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: Revisión de la Literatura*. Obtenido de Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: Revisión de la Literatura: <https://bit.ly/2YbfXJ2>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill Education - 6° Edición.
- INEI. (2019). Comportamiento de la Economía Peruana en el Primer Trimestre de 2019. *Producto Bruto Interno Trimestral*, 17.
- Informe21. (05 de Noviembre de 2013). Industria del Calzado: Inventarios nunca habían estado tan mal. *Informes21.com*, págs. <https://informe21.com/calzado/industria-del-calzado-inventarios-nunca-habian-estado-tan-mal>.
- Kranenburg, A., & Houtum, G. (2008). *Service differentiation in spare parts inventory management*. Obtenido de Service differentiation in spare parts inventory management: <https://orsociety.tandfonline.com/doi/abs/10.1057/palgrave.jors.2602414#.Xuem00VKi02>
- López, J. (2014). *Gestión de Inventarios*. Ciudad de España: Elearning SL.

- Lopez, M., & Gomez, M. (2013). *Scielo*. Obtenido de Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas: <https://bit.ly/2AL8NSU>
- Mahendra, E. (2012). *Implementation of Internal Control (COSO Frame Work) on Inventory Management*. Obtenido de Implementation of Internal Control (COSO Frame Work) on Inventory Management: <http://repository.president.ac.id/bitstream/handle/123456789/1948/008200800077.pdf>
- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios*. Ciudad de España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Míguez, M., & Bastos, A. (2006). *Introducción a la Gestión de Stocks*. Ciudad de España: Editorial SL.
- Ministerio de Educación y Finanzas. (2019). *Ministerio de Educación y Finanzas*. Obtenido de MEF: <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/nics>
- Misari, M. (2012). *El control interno de inventarios y la gestión en empresas de fabricación de calzados en el distrito de Santa Anita*. Lima, Perú.
- Mora, G., & Proaño, C. (2016). *Propuesta de un sistema de control de gestión para la administración del inventario de una empresa dedicada a la fabricación, distribución y comercialización del calzado Ecuatoriano Gisselita*. Guayaquil, Ecuador.
- Ni'mah, Y. (2019, 5). *Jurnal Matematika MANTIK*. Retrieved from Multi-Unit Spares Inventory Control –Three Dimensional (MUSIC 3D) Approach to Inventory Control: <https://n9.cl/t6u8>
- Notimex. (2017). *Mala Gestión de Inventarios, Causa de Fracaso entre Pequeñas Empresas*. Notimex, Mexico City.
- Palomino, G. (2016). *Diseño de sistema de control interno para inventarios de la empresa El Palacio del Calzado*. Milagro.

- Parada Gutiérrez, Ó. (2009). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205/20511730009>. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205/20511730009>: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205/20511730009>
- Pérez, I., Cifuentes, A., Vásquez, C., & Marcela, D. (2012). *Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de productos alimenticios*. Cali, Colombia: ISSN 0258-5960.
- Philip, A., Ishmael, A.-G., & Joseph, N. (2014). *The effectiveness of Internal Control Systems of banks*. Obtenido de The effectiveness of Internal Control Systems of banks: <https://bit.ly/31A3AZI>
- Pinzón Guevara, I., Pérez Ortega, G., & Arango Serna, M. (2010). *Improvement in inventory management*. Medellín, Colombia.
- Reyes, J. (2017). *Gestión de inventarios y su efecto en la situación económica y financiera de la empresa de calzado BLGOL S.A.C. Trujillo 2017*. Trujillo, Perú.
- Sizes And Colors. (07 de Junio de 2018). *Sizesa And Colors Retail Software*. Obtenido de <https://www.sizesandcolors.com/control-de-inventarios-para-zapaterias#>
- Sociedad Nacional de Industrias. (21 de Enero de 2019). *SNI*. Obtenido de Sociedad Nacional de Industrias: <https://bit.ly/2Aa85OR>
- Suárez, G., & Cárdenas, P. (2017). *LA ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL FLUJO DE*. Guayaquil - Ecuador: ISSN: 1696-8352.
- Tacoamán, G. (2013). *Gestión de Inventarios de Productos Terminados y su relación en la Producción de suelas de caucho en la fábrica encaucho de la ciudad de Ambato en el Periodo 2012*. Ambato, Ecuador.
- Vallejos, H., & Chiliquinga, M. (2017). *Costos, Modalidad Órdenes de Producción*. Ibarra - Ecuador: UTN 2017.

Velez, J., & Pérez, G. (2013). *METHODOLOGICAL PROPOSAL FOR THE MANAGEMENT OF INVENTORIES IN A BEVERAGE COMPANY BY JUST-IN-TIME METHOD CASE STUDY: SUGAR SUPPLY*. Obtenido de *METHODOLOGICAL PROPOSAL FOR THE MANAGEMENT OF INVENTORIES IN A BEVERAGE COMPANY BY JUST-IN-TIME METHOD CASE STUDY: SUGAR SUPPLY*: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/1987>

Warren, C., Reeve, J., & Fess, P. (2005). *Accounting*. Inglaterra: South Western Railway.

Zambrano, D., Ulloa, J., Morejón, I., & Pinos, M. (2018). Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento. *Recimundo*.

ANEXOS

Anexo 1.

DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES

Nosotros, Olivares Gonzales Jhair Andoní y Villanueva Valencia Jimmy Wilson egresado de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo filial - Chimbote, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan a la Tesis titulada: Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote, es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Chimbote, 01 de Julio del 2020,

| | |
|-----------------------------------|--|
| Olivares Gonzales, Jhair Andoní | |
| DNI: 70998649 | Firma  |
| ORCID: 0000-0003-2396-6046 | |
| Villanueva Valencia, Jimmy Wilson | |
| DNI: 75192407 | Firma  |
| ORCID: 0000-0002-3554-3852 | |

Anexo 2.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR

Yo, Mucha Paitán Ángel Javier, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Chimbote, asesor de la Tesis titulada: Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote, de los autores Olivares Gonzales Jhair Andoní y Villanueva Valencia Jimmy Wilson, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 04% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones. He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el trabajo de tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Chimbote, 04 de Julio del 2020,

| | |
|------------------------------|--|
| Mucha Paitán, Ángel Javier | |
| DNI 17841314 | Firma  |
| ORCID 0000-0003-1411-8096 | |

Anexo 3.

ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE TESIS

Chimbote, el 13 de julio del 2020

Siendo las 19:30 horas, del día 13 del mes julio de 2020, el jurado evaluador se reunió para presenciar el acto de sustentación de la Tesis titulada: Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote, presentado por el autor Olivares Gonzales Jhair Andoní, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad.

Concluido el acto de exposición y defensa de la Tesis, el jurado luego de la deliberación sobre la sustentación, dictaminó:

| Autor | Dictamen (**) |
|---------------------------------|---------------|
| Olivares Gonzales, Jhair Andoní | 17 |

Se firma la presente para dejar constancia de lo mencionado:



Dr. Ángel Javier Mucha Paitan
Presidente



Mg. Laura Deisi, Rivera
Tejada Vda. de Matienzo
Secretaria



Mg. Deyssy Melyssa Alatrística Liñan
Vocal

** Aprobar por Excelencia (18 a 20) / Unanimidad (15 a 17) / Mayoría (11 a 14) / Desaprobar (0 a10).

ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE TESIS

Chimbote, el 13 de julio del 2020

Siendo las 19:30 horas del día 13 del mes julio de 2020, el jurado evaluador se reunió para presenciar el acto de sustentación de la Tesis titulada: Gestión de inventario de la empresa "Zapatería Pelusita" del periodo 2015 – 2019, Chimbote, presentado por el autor Villanueva Valencia Jimmy Wilson, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad.

Concluido el acto de exposición y defensa de la Tesis, el jurado luego de la deliberación sobre la sustentación, dictaminó:

| Autor | Dictamen (**) |
|-----------------------------------|---------------|
| Villanueva Valencia, Jimmy Wilson | 17 |

Se firma la presente para dejar constancia de lo mencionado:



Dr. Ángel Javier Mucha Paitan
Presidente



Mg. Laura Deisi, Rivera
Tejada Vda. de Matienzo
Secretaria



Mg. Deyssy Melyssa Alatrística Liñan
Vocal

** Aprobar por Excelencia (18 a 20) / Unanimidad (15 a 17) / Mayoría (11 a 14) / Desaprobar (0 a10).

Anexo 4.

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Nosotros, Olivares Gonzales Jhair Andoní y Villanueva Valencia Jimy Wilson identificados con DNI N° 70998649 y 75192407 respectivamente, egresados de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizamos la divulgación y comunicación pública de nuestra Tesis: Gestión de inventario de la empresa “Zapatería Pelusita” del periodo 2015 – 2019, Chimbote.

En el Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulada en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de NO autorización:

.....

Chimbote, 21 de julio del 2020,

| | |
|----------------------------------|--|
| Olivares Gonzales, Jhair Andoní | |
| DNI: 70998649 | Firma  |
| ORCID: 0000-0003-2396-6046 | |
| Villanueva Valencia, Jimy Wilson | |
| DNI: 75192407 | Firma  |
| ORCID: 0000-0002-3554-3852 | |

TURNITIN:

Feedback Studio - Google Chrome
ev.turnitin.com/app/carta/es/?o=1352678938&ro=103&u=1088032488&lang=es&cs=1

feedback studio | Gestión de inventario de la empresa "Zapateria Pelusita" del periodo 2015 - 2019, Chimbote. /0 < 65 de 65 > ?

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INFORME DE INVESTIGACIÓN
Gestión de inventario de la empresa "Zapateria Pelusita" del periodo 2015 - 2019, Chimbote.

AUTORES:
OLIVARES CONZALES Jheli Andoni (ORCID:0000-0003-2389-6046)
VILLANUEVA VALENCIA Jimmy Wilson (ORCID:0000-0002-3354-3852)

ASESOR:
Dr. MUCHA PAITÁN Angel Javier (ORCID:0000-0003-1111-8000)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Finanzas

CHIMBOTE - PERÚ
2020

Resumen de coincidencias

4 %

Se están viendo fuentes estándar
[Ver fuentes en inglés \(Beta\)](#)

Coincidencias

| | | |
|---|---|------|
| 1 | Entregado a Universida... Trabajo del estudiante | 1 % |
| 2 | repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet | 1 % |
| 3 | Entregado a Universida... Trabajo del estudiante | 1 % |
| 4 | Entregado a Esumer In... Trabajo del estudiante | <1 % |
| 5 | es.wn.com Fuente de Internet | <1 % |
| 6 | repositorio.uss.edu.pe | <1 % |

Página: 1 de 23 | Número de palabras: 6335 | Text-only Report | High Resolution | Activado

Escribe aquí para buscar | 12:58 p. m. 2/07/2020

Anexo 5. Matriz de Operacionalización de Variables.

| Variable | Definición Conceptual | Definición Opcional | Indicadores | Escala |
|------------------------|---|---|---|--------------------|
| Gestión de Inventarios | Según Cruz (2017) El inventario consiste en un listado de forma ordenada, con detalles entendibles para una buena gestión, rápida y eficaz. | Para nosotros, la gestión de inventarios es una función completa para el movimiento correcto de los ítems, con lleva a subir la rentabilidad si se da buen uso. | Rotación de Inventarios Costos de Ventas | Razón Razón |

Anexo 6. Instrumento de Recolección de Datos.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Judit Giovanny Inga Flores, titular del DNI. N.º 33826742, de profesión Contadora, ejerciendo actualmente como Docente Universitario a tiempo Parcial, en la Institución Privada “Universidad Cesar Vallejo SAC”

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en Zapatería Pelusita.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

| | DEFICIENTE | ACEPTABLE | BUENO | EXCELENTE |
|------------------------|-------------------|------------------|--------------|------------------|
| Congruencia de ítems | | | x | |
| Amplitud de contenido | | | x | |
| Redacción de los ítems | | | x | |
| Claridad y precisión | | | x | |
| Pertinencia | | | x | |

En Chimbote, a los 15 días del mes de mayo del 2020



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ángel Javier Mucha Paitán, titular del DNI. N.º 17841314, de profesión Administrador, ejerciendo actualmente como Docente Universitario a tiempo Parcial, en la Institución Privada “Universidad Cesar Vallejo SAC”

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en Zapatería Pelusita.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

| | DEFICIENTE | ACEPTABLE | BUENO | EXCELENTE |
|------------------------|------------|-----------|-------|-----------|
| Congruencia de Ítems | | | x | |
| Amplitud de contenido | | | x | |
| Redacción de los Ítems | | | x | |
| Claridad y precisión | | | x | |
| Pertinencia | | | x | |

En Chimbote, a los 15 días del mes de mayo del 2020



Firma

GUIA DE ENTREVISTA

ENTREVISTADO:

FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA: Colaborador 1.....

INTERROGANTES

| N° | ÍTEM |
|----|---|
| 1 | ¿En la empresa contabilizan los ingresos de la mercadería? |
| | Sí, se revisa los números de pedidos que sean exactos y pasen el control de calidad. |
| 2 | ¿En la empresa se contabiliza los egresos de la mercadería? |
| | Sí, se registra el tipo de venta por el modelo de zapatos para pedir modelos con mayor demanda. |
| 3 | ¿En la empresa ordenan las existencias almacenadas de tal forma que facilitan y simplifican la manipulación y recuento de la mercadería? |
| | Sí, lo ordenamos y separamos por modelos para que la venta sea más rápida. |
| 4 | ¿Usted participa en el conteo físico de los almacenes al terminar el día? |
| | A veces, porque mi responsabilidad mayor es dirigir las ventas. |
| 5 | ¿En la empresa se analizan los niveles de existencia como medida de mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén? |
| | A veces, no siempre vemos la cantidad límite del almacén y lo hacemos de una forma empírica. |
| 6 | ¿Al salir la mercadería de la empresa, éstas son factibles con las debidas autorizaciones? |
| | Sí. |
| 7 | ¿Usted al recibir y registrar la mercadería verifica que tenga la descripción de cantidad, calidad y cualquier otra información necesaria? |
| | Sí, nosotros verificamos la calidad del producto que ofrecemos y adquirimos. |
| 8 | ¿Se emite en cada venta un comprobante de pago? |
| | Sí, es necesario para registrar la salida del producto. |
| 9 | ¿La empresa para contabilizar y actualizar su inventario utiliza un registro de KARDEX? |
| | No, no contamos con un registro Kardex. |
| 10 | ¿Logran contabilizar las notas de crédito para actualizar su inventario? |
| | A veces, no ponemos mucha atención en las notas de crédito, nos enfocamos más en las ventas. |
| 11 | ¿La empresa hace uso del manual del procedimiento el cual controle, custodio, y asigne responsabilidad de los ingresos y egresos de mercadería? |
| | Sí, tenemos asignado responsabilidades, pero nos ayudamos mutuamente cuando disponemos de tiempo. |
| 12 | ¿La empresa realiza la evaluación de costo de compra y venta para determinar el precio unitario de la mercadería? |
| | Sí, realizamos una evaluación, pero es bajo conocimiento propio y basado en la experiencia de la misma tienda en el tiempo. |
| 13 | ¿La empresa evalúa el costo de almacenaje y CIF? |

| | |
|----|---|
| | No, no hemos considerado esos tipos de costos en nuestros presupuestos. |
| 14 | ¿Ofrecen en ofertas o promociones la mercadería que está almacenada de periodos anteriores? |
| | No, porque a veces la venta cae debido a ofertas grandes. |
| 15 | ¿Optimizan sus costos buscando proveedores que ofrezcan un precio menor dentro del mercado? |
| | Sí, siempre busco proveedores con un menor precio. |

GUIA DE ENTREVISTA

ENTREVISTADO:

FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA: Colaborador 2

INTERROGANTES

| N° | ÍTEM |
|----|---|
| 1 | ¿En la empresa contabilizan los ingresos de la mercadería? |
| | SI |
| 2 | ¿En la empresa se contabiliza los egresos de la mercadería? |
| | SI |
| 3 | ¿En la empresa ordenan las existencias almacenadas de tal forma que facilitan y simplifican la manipulación y recuento de la mercadería? |
| | Si, para ser más eficaces en la venta |
| 4 | ¿Usted participa en el conteo físico de los almacenes al terminar el día? |
| | No, solo nos guiamos por las boletas emitidas. |
| 5 | ¿En la empresa se analizan los niveles de existencia como medida de mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén? |
| | A veces |
| 6 | ¿Al salir la mercadería de la empresa, éstas son factibles con las debidas autorizaciones? |
| | Sí. |
| 7 | ¿Usted al recibir y registrar la mercadería verifica que tenga la descripción de cantidad, calidad y cualquier otra información necesaria? |
| | Si, analizamos siempre la mercadería pedida. |
| 8 | ¿La empresa emite en cada venta un comprobante de pago? |
| | SI |
| 9 | ¿La empresa para contabilizar y actualizar su inventario utiliza un registro de KARDEX? |
| | No |
| 10 | ¿Logran contabilizar las notas de crédito para actualizar su inventario? |
| | A veces, nos siempre tenemos una nota de crédito. |
| 11 | ¿La empresa hace uso del manual del procedimiento el cual controle, custodio, y asigne responsabilidad de los ingresos y egresos de mercadería? |
| | Sí, tenemos funciones específicas para cada colaborador. |

| | |
|----|---|
| 12 | ¿La empresa realiza la evaluación de costo de compra y venta para determinar el precio unitario de la mercadería? |
| | Sí, para determinar nuestras ganancias. |
| 13 | ¿La empresa evalúa el costo de almacenaje y CIF? |
| | No, solo evaluamos el costo de compras y lo vendemos al precio del mercado |
| 14 | ¿Ofrecen en ofertas o promociones la mercadería que está almacenada de periodos anteriores? |
| | No, no tenemos una ganancia adecuada |
| 15 | ¿Optimizan sus costos buscando proveedores que ofrezcan un precio menor dentro del mercado? |
| | Sí. |

GUIA DE ENTREVISTA

ENTREVISTADO:

FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA: Colaborador 3.....

INTERROGANTES

| N° | ÍTEM |
|----|--|
| 1 | ¿En la empresa contabilizan los ingresos de la mercadería? |
| | Sí, la registramos cada vez que vienen los pedidos. |
| 2 | ¿En la empresa se contabiliza los egresos de la mercadería? |
| | Sí es para llevar el orden. |
| 3 | ¿En la empresa ordenan las existencias almacenadas de tal forma que facilitan y simplifican la manipulación y recuento de la mercadería? |
| | Sí, así nosotros mismos hacemos las cosas más fáciles |
| 4 | ¿Usted participa en el conteo físico de los almacenes al terminar el día? |
| | A veces, cuando no tenemos muchas ventas. |
| 5 | ¿En la empresa se analizan los niveles de existencia como medida de mantenimiento de los stocks necesarios en el almacén? |
| | A veces, cuando llegan mercaderías |
| 6 | ¿Al salir la mercadería de la empresa, éstas son factibles con las debidas autorizaciones? |
| | Sí |
| 7 | ¿Usted al recibir y registrar la mercadería verifica que tenga la descripción de cantidad, calidad y cualquier otra información necesaria? |
| | Sí, también nos preocupamos por la calidad del producto. |
| 8 | ¿Usted emite en cada venta una guía de revisión? |
| | Sí, es necesaria por la SUNAT. |
| 9 | ¿La empresa para contabilizar y actualizar su inventario utiliza un registro de KARDEX? |
| | No, no sé muy bien en qué consiste el KARDEX. |
| 10 | ¿Logran contabilizar las notas de crédito para actualizar su inventario? |

| | |
|----|---|
| | No, no lo vemos importante y a parte no es muy seguido la nota de crédito. |
| 11 | ¿La empresa hace uso del manual del procedimiento el cual controle, custodio, y asigne responsabilidad de los ingresos y egresos de mercadería? |
| | Sí. |
| 12 | ¿La empresa realiza la evaluación de costo de compra y venta para determinar el precio unitario de la mercadería? |
| | Sí, para poder ver lo que queremos ganar y dar un mejor precio en comparación a la competencia. |
| 13 | ¿La empresa evalúa el costo de almacenaje y CIF? |
| | No |
| 14 | ¿Ofrecen en ofertas o promociones la mercadería que está almacenada de periodos anteriores? |
| | No, no tenemos necesidad. |
| 15 | ¿Optimizan sus costos buscando proveedores que ofrezcan un precio menor dentro del mercado? |
| | Sí, siempre buscamos una buena proforma. |

GESTIÓN DE INVENTARIO

Análisis de Compras de Mercadería.

Tabla 1 Compras Mercaderías 2015

Cuadro N° 01

Compras de Mercadería de la Empresa Zapatería Pelusita, 2015.

| MES | MONTON (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|------------|--------------|------------|-------------|
| Enero | 1365.09 | 6.40% | 6.40% |
| Febrero | 1038.88 | 4.87% | 11.27% |
| Marzo | 1576.96 | 7.39% | 18.65% |
| Abril | 1664.61 | 7.80% | 26.46% |
| Mayo | 2275.81 | 10.66% | 37.12% |
| Junio | 2965.85 | 12.96% | 50.08% |
| Julio | 1059.38 | 4.26% | 55.05% |
| Agosto | 1762.03 | 8.26% | 63.30% |
| Septiembre | 1498.11 | 7.02% | 70.32% |
| Octubre | 1068.20 | 5.01% | 75.33% |
| Noviembre | 1936.91 | 8.14% | 83.47% |
| Diciembre | 3527.92 | 16.53% | 100.00% |

TOTAL 21339.75 100.00%

En el cuadro N° 01 observamos las compras de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2015, que llegaron a S/. 21 339.75. El mes que se realizó mayor compra fue en diciembre con S/. 3 527.92 equivalente al 16.53% del total, y el mes con menos compra fue en Julio con S/. 1 059.38 equivalente a 4.26% del total.

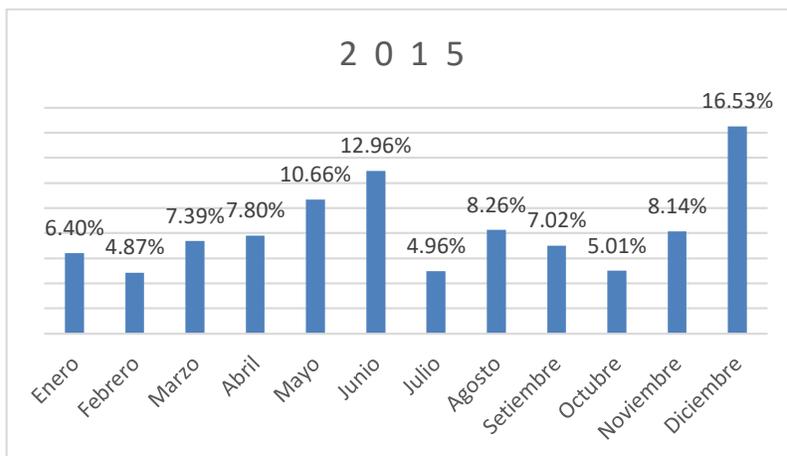


Ilustración 1 Compras Mercaderías 2015

Tabla 2 Compras Mercaderías 2016

Cuadro N° 02

Compras de Mercadería de la Empresa Zapatería Pelusita, 2016

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|---------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,729.50 | 6.16% | 6.16% |
| Febrero | 1,565.80 | 5.58% | 11.73% |
| Marzo | 2,049.17 | 7.30% | 19.03% |
| Abril | 4,543.78 | 16.18% | 35.21% |
| Mayo | 3,904.52 | 13.90% | 49.11% |
| Junio | 646.54 | 2.30% | 51.42% |
| Julio | 1,003.69 | 3.57% | 54.99% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Agosto | 4,237.84 | 15.09% | 70.08% |
| Setiembre | 1,406.51 | 5.01% | 75.09% |
| Octubre | 3,023.79 | 10.77% | 85.86% |
| Noviembre | 2,908.30 | 10.36% | 96.21% |
| Diciembre | 1,064.04 | 3.79% | 100.00% |
| TOTAL | 28,083.48 | 100.00% | |

En el cuadro N° 02 observamos las compras de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2016, que llegaron a S/. 28 083.48. El mes que se realizó mayor compra fue en abril con S/. 4 543.78 equivalente al 16.18% del total, y el mes con menos compra fue en junio con S/. 646.54 equivalente a 2.30% del total.

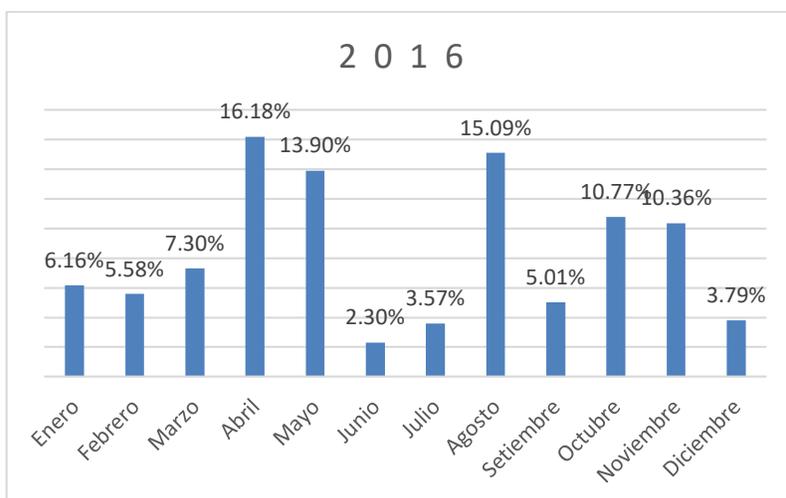


Ilustración 2 Compras Mercaderías 2016

Tabla 3 Compras Mercaderías 2017

Cuadro N° 03

Compras de Mercadería de la Empresa Zapatería Pelusita, 2017

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----|-------------|------------|-------------|
|-----|-------------|------------|-------------|

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Enero | 2,625.88 | 12.30% | 12.30% |
| Febrero | 1,745.25 | 8.17% | 20.47% |
| Marzo | 2,187.52 | 10.24% | 30.71% |
| Abril | 2,478.85 | 11.61% | 42.32% |
| Mayo | 990.27 | 4.64% | 46.95% |
| Junio | 1,061.97 | 4.97% | 51.92% |
| Julio | 1,648.80 | 7.72% | 59.65% |
| Agosto | 2,619.41 | 12.26% | 71.91% |
| Setiembre | 1,527.72 | 7.15% | 79.06% |
| Octubre | 1,798.27 | 8.42% | 87.48% |
| Noviembre | 1,069.69 | 5.01% | 92.49% |
| Diciembre | 1,603.60 | 7.51% | 100.00% |
| TOTAL | 21,357.23 | 100.00% | |

En el cuadro N° 03 observamos las compras de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2017, que llegaron a S/. 21 357.23. El mes que se realizó mayor compra fue en enero con S/. 2 625.88 equivalente al 12.30% del total, y el mes con menos compra fue en mayo con S/. 990.27 equivalente a 4.64% del total.

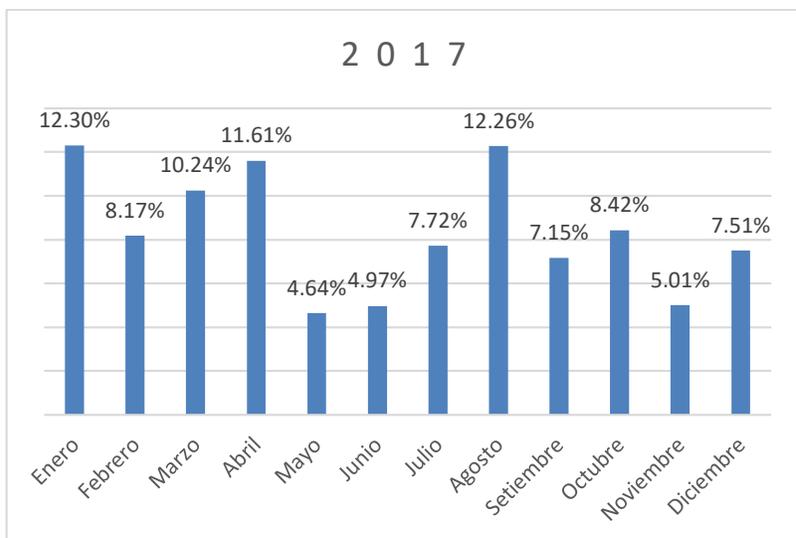


Ilustración 3 Compras Mercaderías 2017

Tabla 4 Compras Mercaderías 2018

Cuadro N° 04

Compras de Mercadería de la Empresa Zapatería Pelusita, 2018

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,454.27 | 7.36% | 7.36% |
| Febrero | 1,384.53 | 7.00% | 14.36% |
| Marzo | 2,483.50 | 12.56% | 26.92% |
| Abril | 1,082.06 | 5.47% | 32.40% |
| Mayo | 2,871.43 | 14.53% | 46.92% |
| Junio | 1,027.24 | 5.20% | 52.12% |
| Julio | 1,955.54 | 9.89% | 62.01% |
| Agosto | 1,104.29 | 5.59% | 67.60% |
| Setiembre | 1,696.53 | 8.58% | 76.18% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Octubre | 1,948.37 | 9.86% | 86.04% |
| Noviembre | 1,820.50 | 9.21% | 95.25% |
| Diciembre | 939.22 | 4.75% | 100.00% |
| TOTAL | 19,767.48 | 100.00% | |

En el cuadro N° 04 observamos las compras de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2018, que llegaron a S/. 19 767.48. El mes que se realizó mayor compra fue en mayo con S/. 2 871.43 equivalente al 14.53% del total, y el mes con menos compra fue en diciembre con S/. 939.22 equivalente a 4.75% del total.

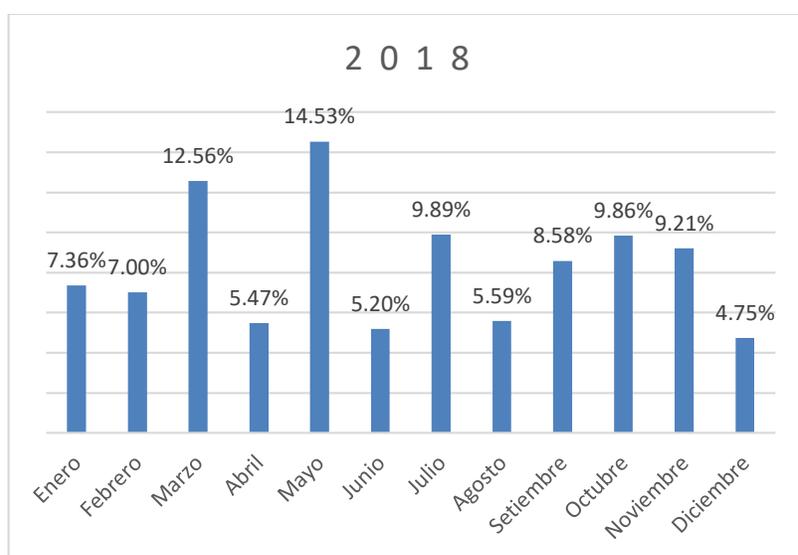


Ilustración 4 Compras Mercaderías 2018

Tabla 5 Compras Mercaderías 2019

Cuadro N° 05

Compras de Mercadería de la Empresa Zapatería Pelusita, 2019

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|---------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,130.99 | 5.00% | 5.00% |
| Febrero | 2,393.09 | 10.58% | 15.58% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Marzo | 2,748.68 | 12.15% | 27.73% |
| Abril | 1,945.39 | 8.60% | 36.33% |
| Mayo | 2,668.07 | 11.80% | 48.13% |
| Junio | 1,445.07 | 6.39% | 54.52% |
| Julio | 3,009.31 | 13.31% | 67.83% |
| Agosto | 1,284.34 | 5.68% | 73.50% |
| Setiembre | 564.57 | 2.50% | 76.00% |
| Octubre | 1,664.15 | 7.36% | 83.36% |
| Noviembre | 1,889.97 | 8.36% | 91.71% |
| Diciembre | 1,874.21 | 8.29% | 100.00% |
| TOTAL | 22,617.84 | 100.00% | |

En el cuadro N° 05 observamos las compras de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2019, que llegaron a S/. 22 617.84. El mes que se realizó mayor compra fue en julio con S/. 3 009.31 equivalente al 13.31% del total, y el mes con menos compra fue en setiembre con S/. 564.57 equivalente a 2.50% del total.

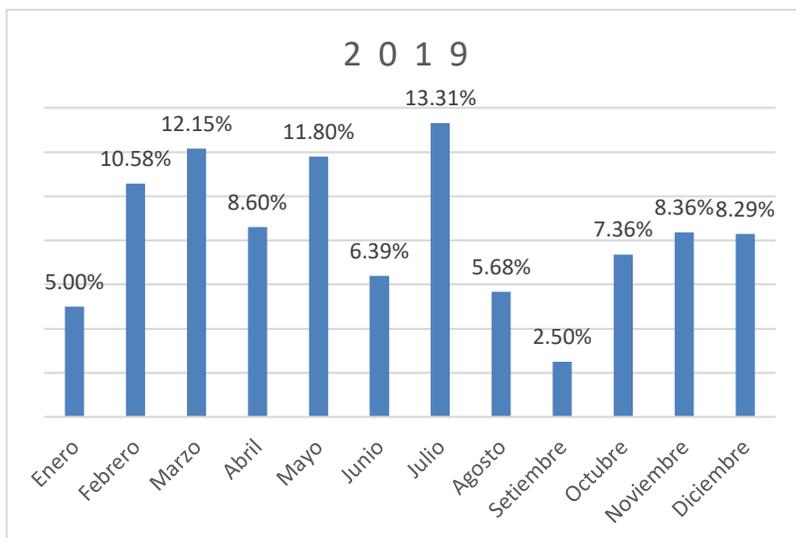


Ilustración 5 Compras Mercaderías 2019

Análisis de Ventas de Mercadería

Tabla 6 Ventas Mercaderías 2015

Cuadro N° 06

Ventas de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2015.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 3,709.21 | 6.92% | 6.92% |
| Febrero | 3,841.01 | 7.16% | 14.08% |
| Marzo | 4,373.60 | 8.15% | 22.23% |
| Abril | 4,250.54 | 7.92% | 30.15% |
| Mayo | 5,181.73 | 9.66% | 39.81% |
| Junio | 4,981.15 | 9.29% | 49.10% |
| Julio | 4,645.14 | 8.66% | 57.76% |
| Agosto | 5,140.17 | 9.58% | 67.34% |
| Setiembre | 4,471.75 | 8.34% | 75.68% |
| Octubre | 4,877.54 | 9.09% | 84.77% |
| Noviembre | 4,263.48 | 7.95% | 92.72% |
| Diciembre | 3,903.07 | 7.28% | 100.00% |
| TOTAL | 53,638.39 | 100.00% | |

En el cuadro N° 06 observamos las ventas de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2015, que llegaron a S/. 53 638.39. El mes que se realizó mayor venta fue en mayo con S/. 5 181.73 equivalente al 9.66% del total, y el mes con menor venta fue en enero con S/. 3 709.21 equivalente a 6.92% del total.

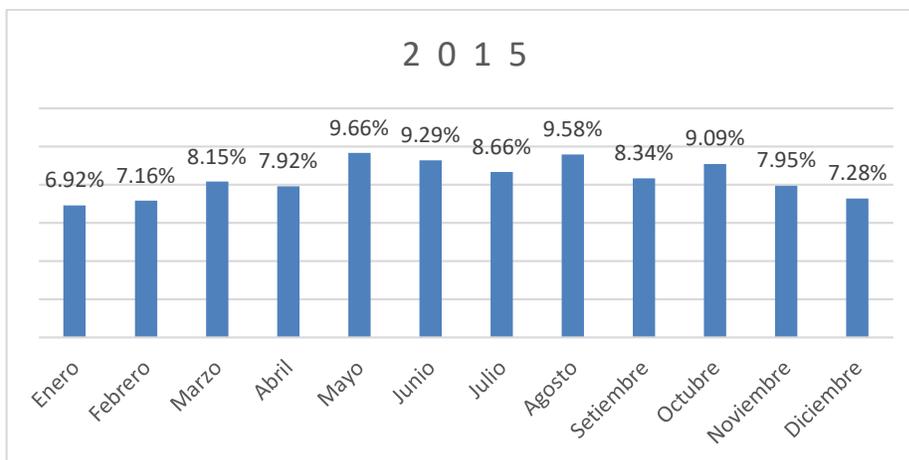


Ilustración 6 Ventas Mercaderías 2015

Tabla 7 Ventas Mercaderías 2016

Cuadro N° 07

Ventas de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2016.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 4,622.24 | 8.60% | 8.60% |
| Febrero | 4,403.76 | 8.19% | 16.79% |
| Marzo | 4,464.71 | 8.30% | 25.09% |
| Abril | 3,954.44 | 7.36% | 32.45% |
| Mayo | 4,731.69 | 8.80% | 41.25% |
| Junio | 4,401.54 | 8.19% | 49.44% |
| Julio | 4,382.87 | 8.15% | 57.59% |
| Agosto | 4,485.08 | 8.34% | 65.93% |
| Setiembre | 4,675.47 | 8.70% | 74.63% |
| Octubre | 4,586.42 | 8.53% | 83.16% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Noviembre | 4,790.40 | 8.91% | 92.07% |
| Diciembre | 4,263.43 | 7.93% | 100.00% |
| TOTAL | 53,762.05 | 100.00% | |

En el cuadro N° 07 observamos las ventas de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2016, que llegaron a S/. 53 762.05. El mes que se realizó mayor venta fue en noviembre con S/. 4 790.40 equivalente al 8.91% del total, y el mes con menor venta fue en abril con S/. 3 954.44 equivalente a 7.36% del total.

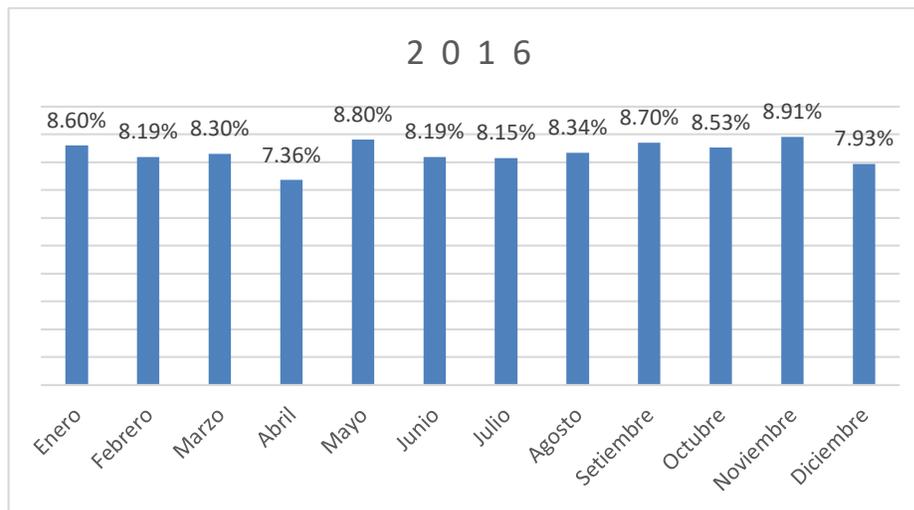


Ilustración 7 Ventas Mercaderías 2016

Tabla 8 Ventas Mercaderías 2017

Cuadro N° 08

Ventas de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2017.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|---------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 4,726.90 | 7.75% | 7.75% |
| Febrero | 4,420.06 | 7.25% | 15.00% |
| Marzo | 4,716.27 | 7.74% | 22.74% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Abril | 5,040.61 | 8.27% | 31.01% |
| Mayo | 5,440.80 | 8.93% | 39.93% |
| Junio | 4,946.48 | 8.11% | 48.05% |
| Julio | 5,488.24 | 9.00% | 57.05% |
| Agosto | 5,377.91 | 8.82% | 65.87% |
| Setiembre | 5,031.95 | 8.25% | 74.13% |
| Octubre | 5,573.23 | 9.14% | 83.27% |
| Noviembre | 5,187.13 | 8.51% | 91.78% |
| Diciembre | 5,011.45 | 8.22% | 100.00% |
| TOTAL | 60,961.03 | 100.00% | |

En el cuadro N° 08 observamos las ventas de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2017, que llegaron a S/. 60 961.03. El mes que se realizó mayor venta fue en octubre con S/. 5 573.23 equivalente al 9.14% del total, y el mes con menor venta fue en febrero con S/. 4 420.06 equivalente a 7.25% del total.

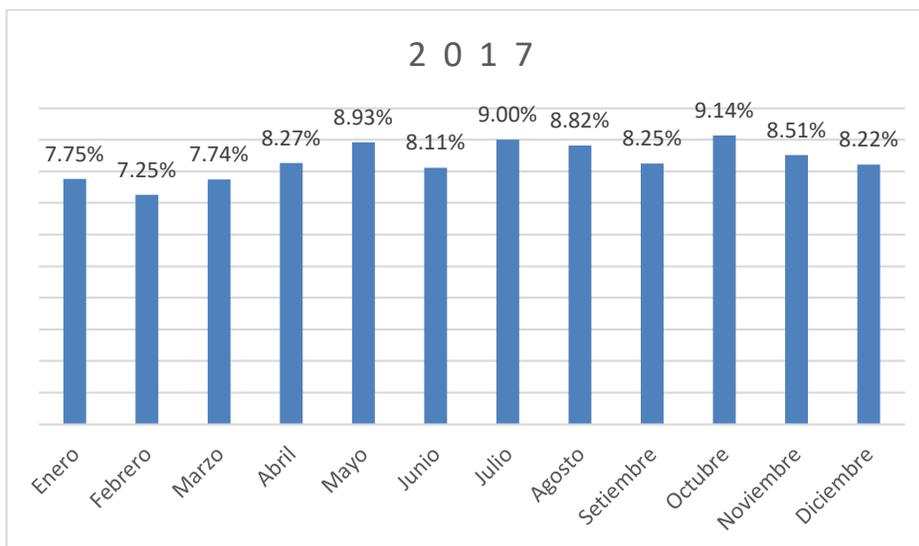


Ilustración 8 Ventas Mercaderías 2017

Tabla 9 Ventas Mercaderías 2018

Cuadro N° 09

Ventas de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2018.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 5,788.80 | 9.27% | 9.27% |
| Febrero | 5,152.66 | 8.25% | 17.53% |
| Marzo | 4,910.14 | 7.87% | 25.40% |
| Abril | 4,327.94 | 6.93% | 32.33% |
| Mayo | 5,333.84 | 8.55% | 40.87% |
| Junio | 5,348.65 | 8.57% | 49.44% |
| Julio | 5,258.56 | 8.42% | 57.87% |
| Agosto | 5,619.16 | 9.00% | 66.87% |
| Setiembre | 5,549.42 | 8.89% | 75.76% |
| Octubre | 5,453.36 | 8.74% | 84.50% |
| Noviembre | 5,006.53 | 8.02% | 92.52% |
| Diciembre | 4,669.62 | 7.48% | 100.00% |
| TOTAL | 62,418.68 | 100.00% | |

En el cuadro N° 09 observamos las ventas de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2018, que llegaron a S/. 62 418.68. El mes que se realizó mayor venta fue en enero con S/. 5 788.80 equivalente al 9.27% del total, y el mes con menor venta fue en diciembre con S/. 4 669.62 equivalente a 7.48% del total.

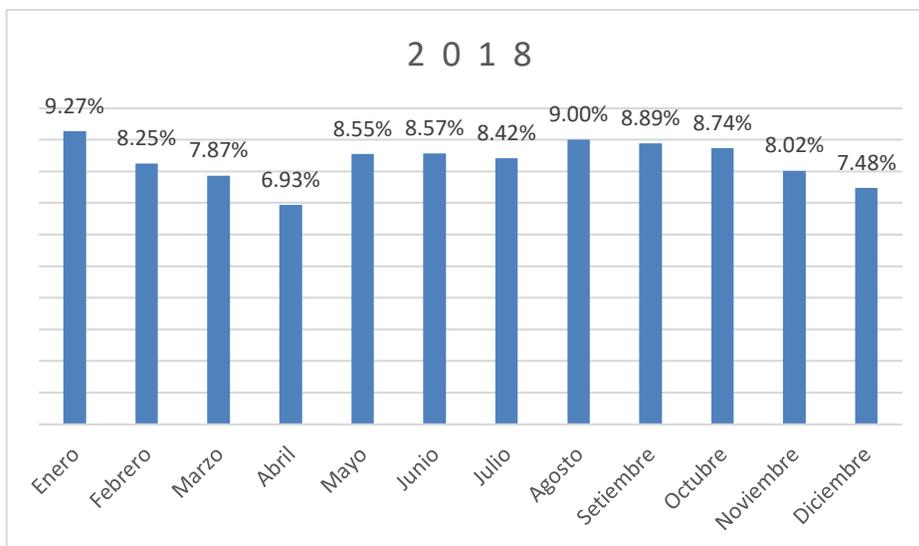


Ilustración 9 Ventas Mercaderías 2018

Tabla 10 Ventas Mercaderías 2019

Cuadro N° 10

Ventas de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2019.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 5,018.68 | 7.86% | 7.86% |
| Febrero | 4,611.12 | 7.22% | 15.08% |
| Marzo | 5,192.68 | 8.13% | 23.20% |
| Abril | 4,710.09 | 7.37% | 30.58% |
| Mayo | 5,075.84 | 7.95% | 38.52% |
| Junio | 5,013.80 | 7.85% | 46.37% |
| Julio | 5,715.16 | 8.95% | 55.32% |
| Agosto | 6,283.86 | 9.84% | 65.16% |
| Setiembre | 5,999.31 | 9.39% | 74.55% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Octubre | 5,807.07 | 9.09% | 83.64% |
| Noviembre | 5,369.13 | 8.41% | 92.04% |
| Diciembre | 5,081.96 | 7.96% | 100.00% |
| TOTAL | 63,878.70 | 100.00% | |

En el cuadro N° 10 observamos las ventas de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2019, que llegaron a S/. 63 878.70. El mes que se realizó mayor venta fue en agosto con S/. 6 283.86 equivalente al 9.84% del total, y el mes con menor venta fue en febrero con S/. 4 611.12 equivalente a 7.22% del total.

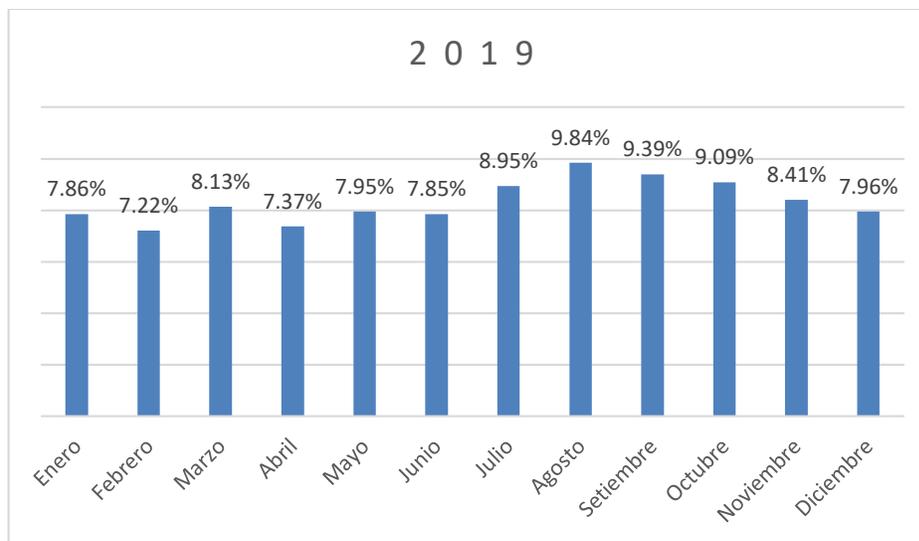


Ilustración 10 Ventas Mercaderías 2019

Tabla 11 Saldo Mercaderías 2015

Análisis de Saldo de Mercadería

Cuadro N° 11

Saldo de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2015.

| MES | COMPRAS (S/.) | VENTAS (S/.) | SALDOS (S/.) | PORCENTAJE (%) |
|-------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Enero | 1,365.09 | 3,709.21 | - 2,344.12 | 7.26% |

| | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|---|-----------|---------|
| Febrero | 1,038.88 | 3,841.01 | - | 2,802.13 | 8.68% |
| Marzo | 1,576.96 | 4,373.60 | - | 2,796.64 | 8.66% |
| Abril | 1,664.61 | 4,250.54 | - | 2,585.93 | 8.01% |
| Mayo | 2,275.81 | 5,181.73 | - | 2,905.92 | 9.00% |
| Junio | 2,765.85 | 4,981.15 | - | 2,215.30 | 6.86% |
| Julio | 1,059.38 | 4,645.14 | - | 3,585.76 | 11.10% |
| Agosto | 1,762.03 | 5,140.17 | - | 3,378.14 | 10.46% |
| Setiembre | 1,498.11 | 4,471.75 | - | 2,973.64 | 9.21% |
| Octubre | 1,068.20 | 4,877.54 | - | 3,809.34 | 11.79% |
| Noviembre | 1,736.91 | 4,263.48 | - | 2,526.57 | 7.82% |
| Diciembre | 3,527.92 | 3,903.07 | - | 375.15 | 1.16% |
| TOTAL | 21,339.75 | 53,638.39 | - | 32,298.64 | 100.00% |

En el cuadro N° 11 observamos los saldos de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2015, que llegaron a S/. 32 298.64. El mes que se realizó mayor saldo fue en octubre con S/. 3 809.34 equivalente al 11.79% del total, y el mes con menor saldo fue en diciembre con S/. 375.15 equivalente a 1.16% del total.

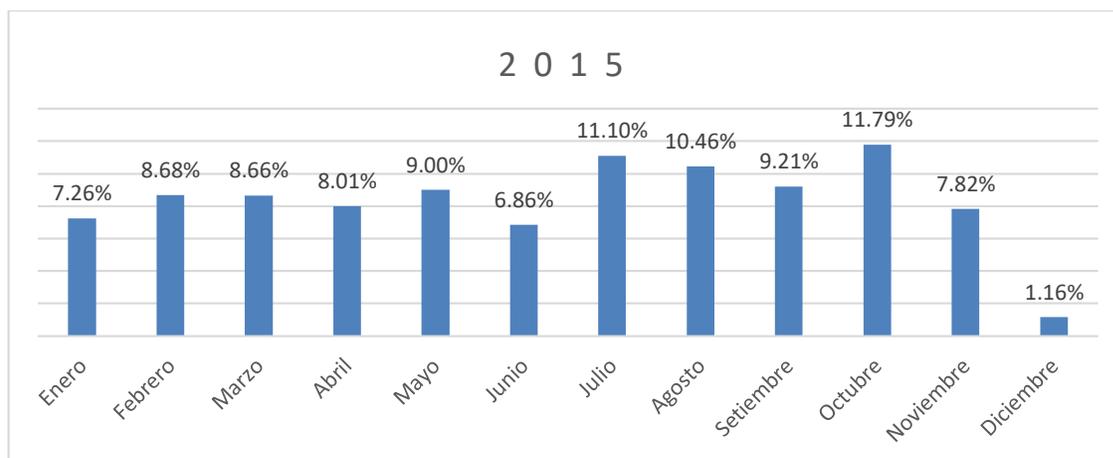


Ilustración 11 Saldo Mercaderías 2015

Tabla 12 Saldo Mercaderías 2016

Cuadro N° 12

Saldo de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2016.

| MES | COMPRAS (S/.) | VENTAS (S/.) | SALDOS (S/.) | PORCENTAJE (%) |
|-----------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Enero | 1,729.50 | 4,622.24 | - 2,892.74 | 11.27% |
| Febrero | 1,565.80 | 4,403.76 | - 2,837.96 | 11.05% |
| Marzo | 2,049.17 | 4,464.71 | - 2,415.54 | 9.41% |
| Abril | 4,543.78 | 3,954.44 | 589.34 | -2.30% |
| Mayo | 3,904.52 | 4,731.69 | - 827.17 | 3.22% |
| Junio | 646.54 | 4,401.54 | - 3,755.00 | 14.62% |
| Julio | 1,003.69 | 4,382.87 | - 3,379.18 | 13.16% |
| Agosto | 4,237.84 | 4,485.08 | - 247.24 | 0.96% |
| Setiembre | 1,406.51 | 4,675.47 | - 3,268.96 | 12.73% |
| Octubre | 3,023.79 | 4,586.42 | - 1,562.63 | 6.09% |
| Noviembre | 2,908.30 | 4,790.40 | - 1,882.10 | 7.33% |
| Diciembre | 1,064.04 | 4,263.43 | - 3,199.39 | 12.46% |
| TOTAL | 28,083.48 | 53,762.05 | - 25,678.57 | 100.00% |

En el cuadro N° 12 observamos los saldos de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2016, que llegaron a S/. 25 678.57. El mes que se realizó mayor saldo fue en junio con S/. 3 755.00 equivalente al 14.62% del total, y el mes con menor saldo fue en abril con S/. -589.34 equivalente a -2.30% del total.

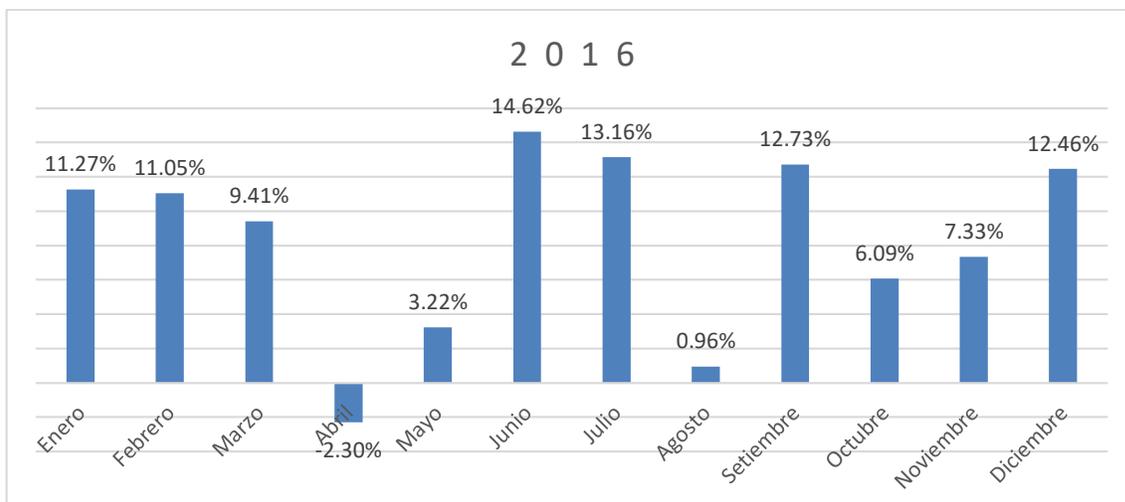


Ilustración 12 Saldo Mercaderías 2016

Tabla 13 Saldo Mercaderías 2017

Cuadro N° 13

Saldo de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2017.

| MES | COMPRAS (S/.) | VENTAS (S/.) | SALDOS (S/.) | PORCENTAJE (%) |
|-----------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Enero | 2,625.88 | 4,726.90 | - 2,101.02 | 5.31% |
| Febrero | 1,745.25 | 4,420.06 | - 2,674.81 | 6.75% |
| Marzo | 2,187.52 | 4,716.27 | - 2,528.75 | 6.39% |
| Abril | 2,478.85 | 5,040.61 | - 2,561.76 | 6.47% |
| Mayo | 990.27 | 5,440.80 | - 4,450.53 | 11.24% |
| Junio | 1,061.97 | 4,946.48 | - 3,884.51 | 9.81% |
| Julio | 1,648.80 | 5,488.24 | - 3,839.44 | 9.69% |
| Agosto | 2,619.41 | 5,377.91 | - 2,758.50 | 6.97% |
| Setiembre | 1,527.72 | 5,031.95 | - 3,504.23 | 8.85% |

| | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|---|-----------|---------|
| Octubre | 1,798.27 | 5,573.23 | - | 3,774.96 | 9.53% |
| Noviembre | 1,069.69 | 5,187.13 | - | 4,117.44 | 10.40% |
| Diciembre | 1,603.60 | 5,011.45 | - | 3,407.85 | 8.60% |
| TOTAL | 21,357.23 | 60,961.03 | - | 39,603.80 | 100.00% |

En el cuadro N° 13 observamos los saldos de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2017, que llegaron a S/. 39 603.80. El mes que se realizó mayor saldo fue en mayo con S/. 4 450.53 equivalente al 11.24% del total, y el mes con menor saldo fue en enero con S/. 2 101.02 equivalente a 5.31% del total.

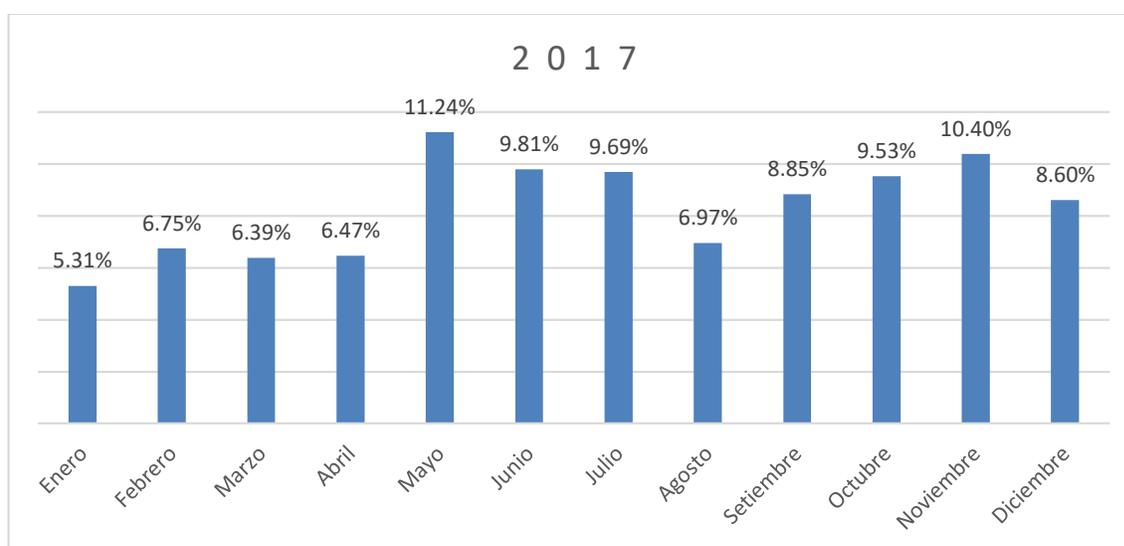


Ilustración 13 Saldo Mercaderías 2017

Tabla 14 Saldo Mercaderías 2018

Cuadro N° 14

Saldo de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2018.

| MES | COMPRAS (S/.) | VENTAS (S/.) | SALDOS (S/.) | PORCENTAJE (%) | |
|---------|---------------|--------------|--------------|----------------|--------|
| Enero | 1,454.27 | 5,788.80 | - | 4,334.53 | 10.16% |
| Febrero | 1,384.53 | 5,152.66 | - | 3,768.13 | 8.83% |

| | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|---|-----------|---------|
| Marzo | 2,483.50 | 4,910.14 | - | 2,426.64 | 5.69% |
| Abril | 1,082.06 | 4,327.94 | - | 3,245.88 | 7.61% |
| Mayo | 2,871.43 | 5,333.84 | - | 2,462.41 | 5.77% |
| Junio | 1,027.24 | 5,348.65 | - | 4,321.41 | 10.13% |
| Julio | 1,955.54 | 5,258.56 | - | 3,303.02 | 7.74% |
| Agosto | 1,104.29 | 5,619.16 | - | 4,514.87 | 10.59% |
| Setiembre | 1,696.53 | 5,549.42 | - | 3,852.89 | 9.03% |
| Octubre | 1,948.37 | 5,453.36 | - | 3,504.99 | 8.22% |
| Noviembre | 1,820.50 | 5,006.53 | - | 3,186.03 | 7.47% |
| Diciembre | 939.22 | 4,669.62 | - | 3,730.40 | 8.75% |
| TOTAL | 19,767.48 | 62,418.68 | - | 42,651.20 | 100.00% |

En el cuadro N° 14 observamos los saldos de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2018, que llegaron a S/. 42 651.20. El mes que se realizó mayor saldo fue en agosto con S/. 4 514.87 equivalente al 10.59% del total, y el mes con menor saldo fue en marzo con S/. 2 426.64 equivalente a 5.69% del total.

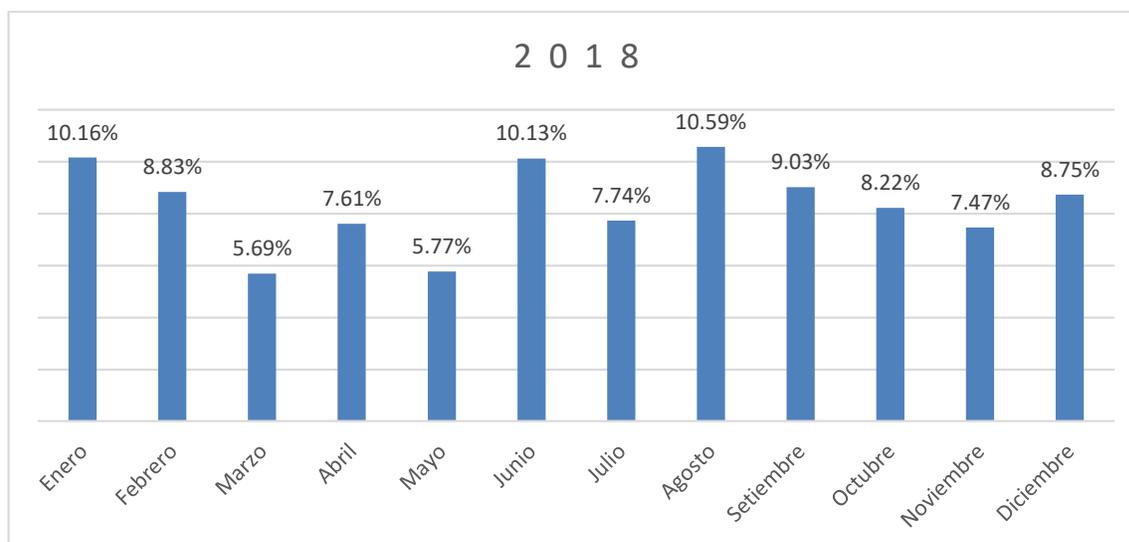


Ilustración 14 Saldo Mercaderías 2018

Tabla 15 Saldo Mercaderías 2019

Cuadro N° 15

Saldo de Mercadería de la empresa Zapatería Pelusita, 2019.

| MES | COMPRAS (S/.) | VENTAS (S/.) | SALDOS (S/.) | PORCENTAJE (%) |
|-----------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Enero | 1,130.99 | 5,018.68 | - 3,887.69 | 9.42% |
| Febrero | 2,393.09 | 4,611.12 | - 2,218.03 | 5.38% |
| Marzo | 2,748.68 | 5,192.68 | - 2,444.00 | 5.92% |
| Abril | 1,945.39 | 4,710.09 | - 2,764.70 | 6.70% |
| Mayo | 2,668.07 | 5,075.84 | - 2,407.77 | 5.84% |
| Junio | 1,445.07 | 5,013.80 | - 3,568.73 | 8.65% |
| Julio | 3,009.31 | 5,715.16 | - 2,705.85 | 6.56% |
| Agosto | 1,284.34 | 6,283.86 | - 4,999.52 | 12.12% |
| Setiembre | 564.57 | 5,999.31 | - 5,434.74 | 13.17% |
| Octubre | 1,664.15 | 5,807.07 | - 4,142.92 | 10.04% |
| Noviembre | 1,889.97 | 5,369.13 | - 3,479.16 | 8.43% |
| Diciembre | 1,874.21 | 5,081.96 | - 3,207.75 | 7.77% |
| TOTAL | 22,617.84 | 63,878.70 | - 41,260.86 | 100.00% |

En el cuadro N° 15 observamos los saldos de la mercadería de la empresa Zapatería Pelusita del 2019, que llegaron a S/. 41 260.86. El mes que se realizó mayor saldo fue en setiembre con S/. 5 434.74 equivalente al 13.17% del total, y el mes con menor saldo fue en febrero con S/. 2 218.03 equivalente a 5.38% del total.

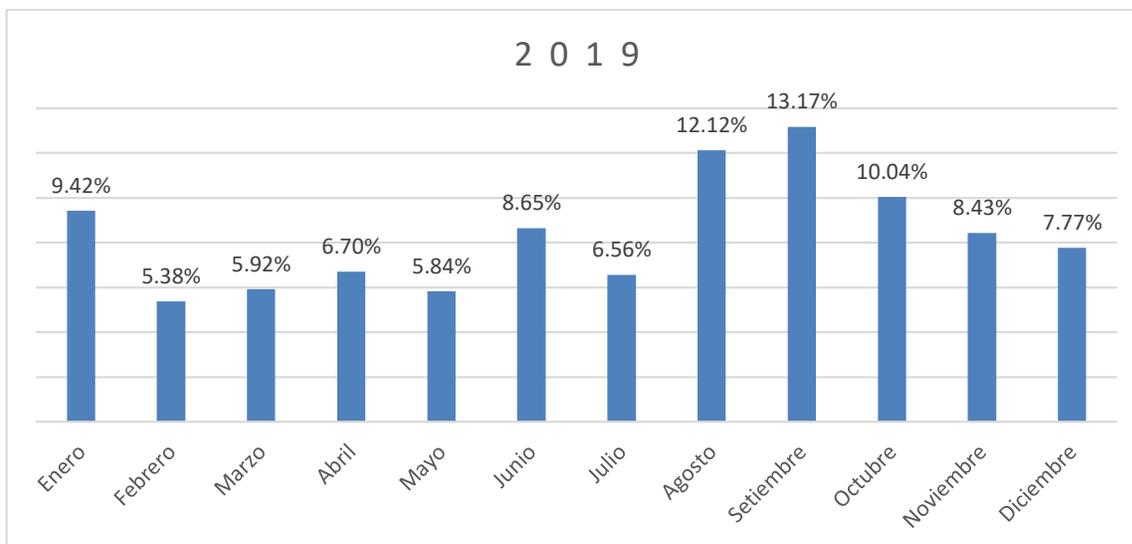


Ilustración 15 Saldo Mercaderías 2019

ROTACIÓN DE INVENTARIO

Tabla 16 Rotación de Inventario

Cuadro N° 16

Rotación de inventarios de la empresa Zapatería Pelusita.

| AÑO | INVT. INICIAL (S/.) | INVT. FINAL (S/.) | DIFERENCIA (S/.) |
|-------|---------------------|-------------------|------------------|
| 2015 | 14,330.40 | 18,941.37 | 4,610.97 |
| 2016 | 18,941.37 | 29,021.27 | 10,079.90 |
| 2017 | 29,021.27 | 30,255.09 | 1,233.82 |
| 2018 | 30,255.09 | 31,425.62 | 1,170.53 |
| 2019 | 31,425.62 | 33,323.99 | 1,898.37 |
| TOTAL | 123,973.75 | 142,967.34 | 18,993.59 |

En el cuadro N° 16, se muestra la diferencia entre los dos inventarios desde el 2015 al 2019. Se produjo una diferencia notable en el año 2016 de S/. 10 079.90, quiere decir que no hubo buena rotación y produjo sobre stock (Plata inactiva).

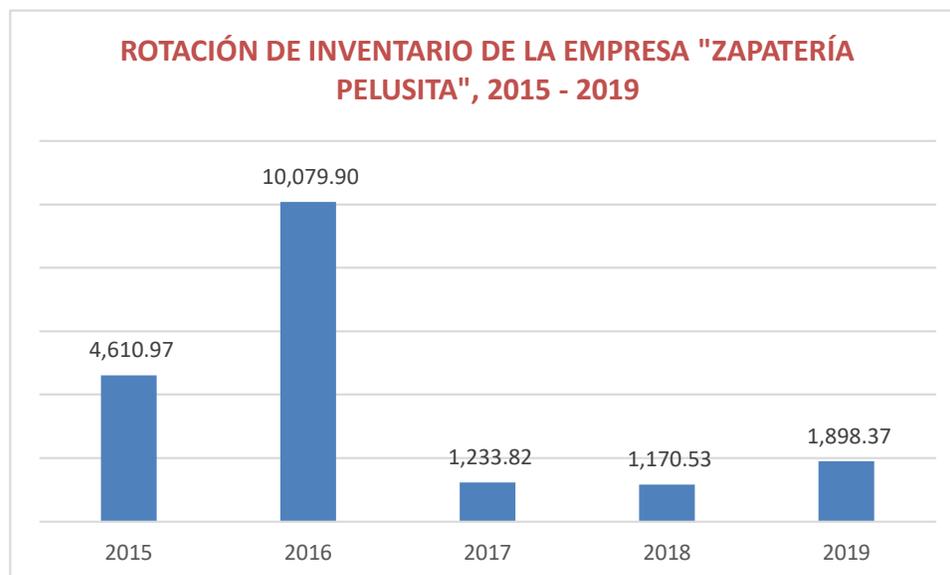


Ilustración 16 Rotación de Inventario

COSTO DE VENTAS

Tabla 17 Costo de Ventas 2015

Cuadro N° 17

Costo de ventas de la Empresa Zapatería del 2015.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|---------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,125.74 | 6.73% | 6.73% |
| Febrero | 1,162.91 | 6.95% | 13.68% |
| Marzo | 1,370.28 | 8.19% | 21.87% |
| Abril | 1,317.20 | 7.87% | 29.75% |
| Mayo | 1,643.12 | 9.82% | 39.57% |
| Junio | 1,572.92 | 9.40% | 48.97% |
| Julio | 1,455.32 | 8.70% | 57.67% |
| Agosto | 1,628.58 | 9.74% | 67.41% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Setiembre | 1,394.28 | 8.33% | 75.74% |
| Octubre | 1,536.64 | 9.19% | 84.93% |
| Noviembre | 1,321.73 | 7.90% | 92.83% |
| Diciembre | 1,200.06 | 7.17% | 100.00% |
| TOTAL | 16,728.78 | 100.00% | |

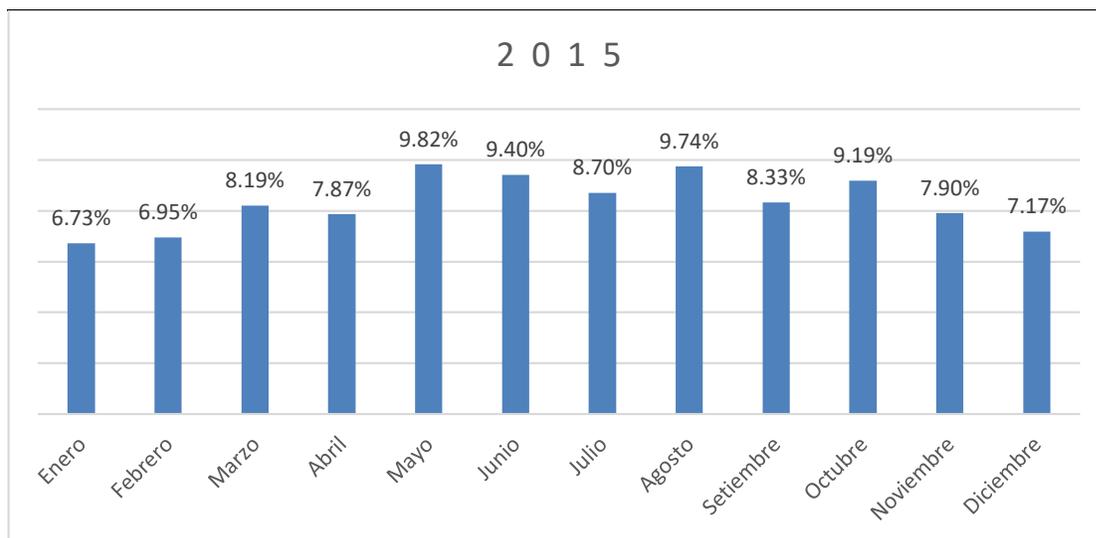


Ilustración 17 Costo de Ventas 2015

Tabla 18 Costo de Ventas 2016

Cuadro N° 18

Costo de ventas de la Empresa Zapatería del 2016.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,547.68 | 8.60% | 8.60% |
| Febrero | 1,474.82 | 8.19% | 16.79% |
| Marzo | 1,495.23 | 8.31% | 25.09% |
| Abril | 1,324.34 | 7.36% | 32.45% |
| Mayo | 1,584.64 | 8.80% | 41.25% |
| Junio | 1,474.07 | 8.19% | 49.44% |
| Julio | 1,467.82 | 8.15% | 57.59% |
| Agosto | 1,502.05 | 8.34% | 65.93% |
| Setiembre | 1,565.81 | 8.70% | 74.63% |

| | | | |
|-----------|-----------|---------|---------|
| Octubre | 1,535.91 | 8.53% | 83.16% |
| Noviembre | 1,604.30 | 8.91% | 92.07% |
| Diciembre | 1,426.91 | 7.93% | 100.00% |
| TOTAL | 18,003.58 | 100.00% | |

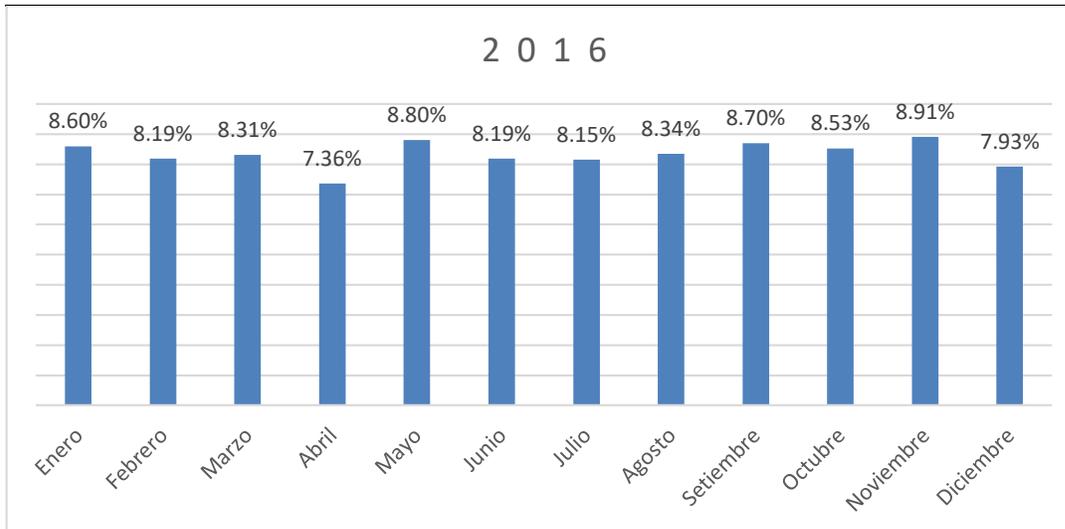


Ilustración 18 Costo de Ventas 2016

Tabla 19 Costo de Ventas 2017

Cuadro N° 19

Costo de ventas de la Empresa Zapatería del 2017.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,559.19 | 7.75% | 7.75% |
| Febrero | 1,458.97 | 7.25% | 15.00% |
| Marzo | 1,696.14 | 8.43% | 23.43% |
| Abril | 1,664.40 | 8.27% | 31.70% |
| Mayo | 1,791.69 | 8.90% | 40.60% |
| Junio | 1,632.34 | 8.11% | 48.71% |
| Julio | 1,810.74 | 9.00% | 57.71% |
| Agosto | 1,617.56 | 8.04% | 65.75% |
| Setiembre | 1,669.68 | 8.30% | 74.05% |
| Octubre | 1,854.83 | 9.22% | 83.26% |

| | | | |
|--------------|------------------|----------------|---------|
| Noviembre | 1,713.85 | 8.52% | 91.78% |
| Diciembre | 1,654.02 | 8.22% | 100.00% |
| TOTAL | 20,123.41 | 100.00% | |

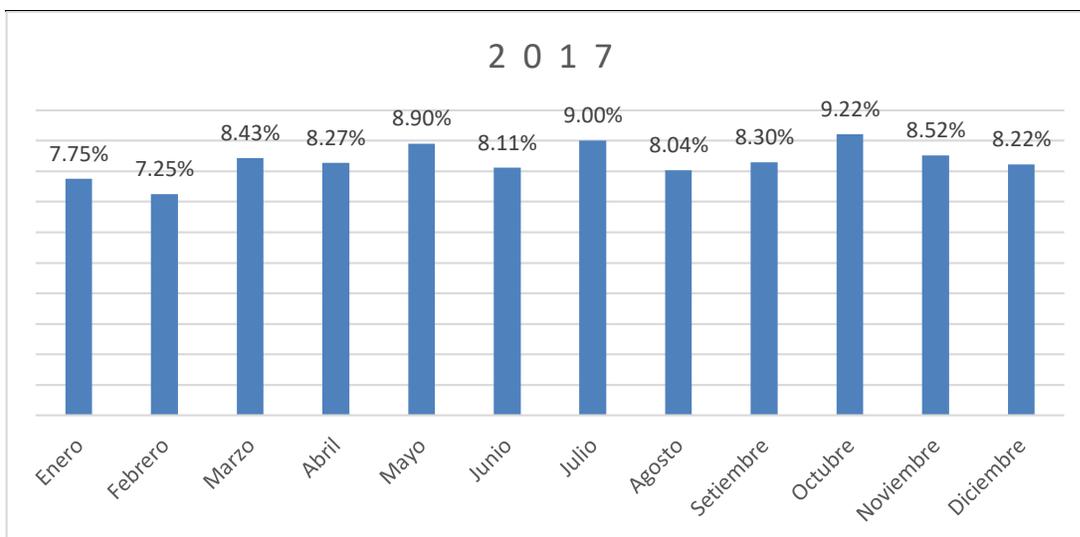


Ilustración 19 Costo de Ventas 2017

Tabla 20 Costo de Ventas 2018

Cuadro N° 20

Costo de ventas de la Empresa Zapatería del 2018.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,910.46 | 10.27% | 10.27% |
| Febrero | 1,548.09 | 8.32% | 18.60% |
| Marzo | 1,473.04 | 7.92% | 26.52% |
| Abril | 1,298.38 | 6.98% | 33.50% |
| Mayo | 1,866.84 | 10.04% | 43.54% |
| Junio | 1,987.04 | 10.68% | 54.22% |
| Julio | - | 0.00% | 54.22% |
| Agosto | 1,851.77 | 9.96% | 64.18% |
| Setiembre | 1,831.68 | 9.85% | 74.03% |
| Octubre | 1,636.00 | 8.80% | 82.83% |
| Noviembre | 1,652.21 | 8.88% | 91.71% |

| | | | |
|--------------|------------------|----------------|---------|
| Diciembre | 1,541.44 | 8.29% | 100.00% |
| TOTAL | 18,596.95 | 100.00% | |

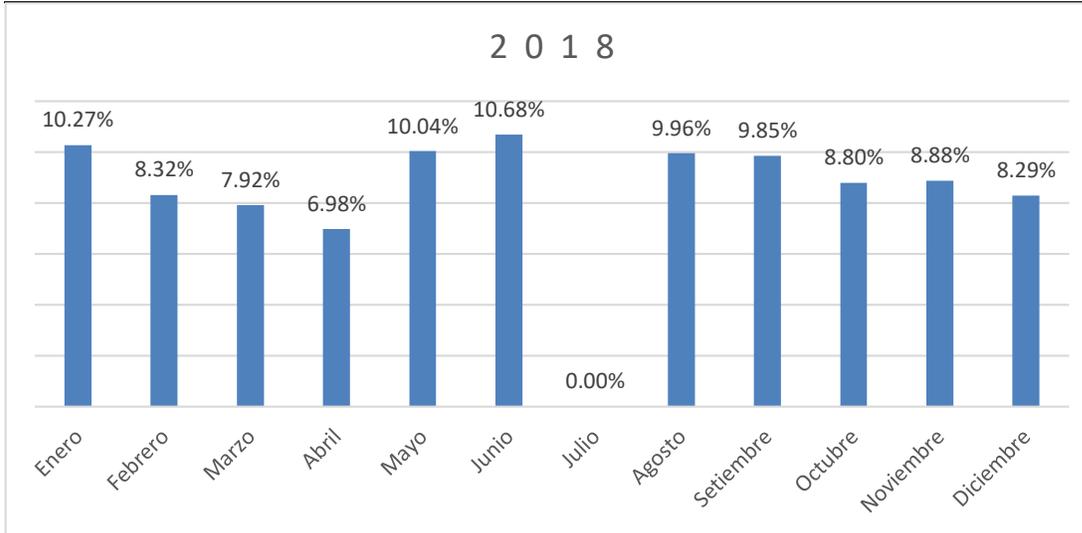


Ilustración 20 Costo de Ventas 2018

Tabla 21 Costo de Ventas 2019

Cuadro N° 21

Costo de ventas de la Empresa Zapatería del 2019.

| MES | MONTO (S/.) | PORCENTAJE | % ACUMULADO |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| Enero | 1,656.15 | 7.99% | 7.99% |
| Febrero | 1,521.01 | 7.34% | 15.33% |
| Marzo | 1,713.56 | 8.27% | 23.60% |
| Abril | 1,554.31 | 7.50% | 31.11% |
| Mayo | 1,675.03 | 8.08% | 39.19% |
| Junio | 1,654.55 | 7.99% | 47.18% |
| Julio | 1,714.77 | 8.28% | 55.45% |
| Agosto | 1,885.16 | 9.10% | 64.55% |
| Setiembre | 1,979.75 | 9.56% | 74.11% |
| Octubre | 1,916.33 | 9.25% | 83.35% |
| Noviembre | 1,771.81 | 8.55% | 91.91% |
| Diciembre | 1,677.04 | 8.09% | 100.00% |

TOTAL 20,719.47 100.00%

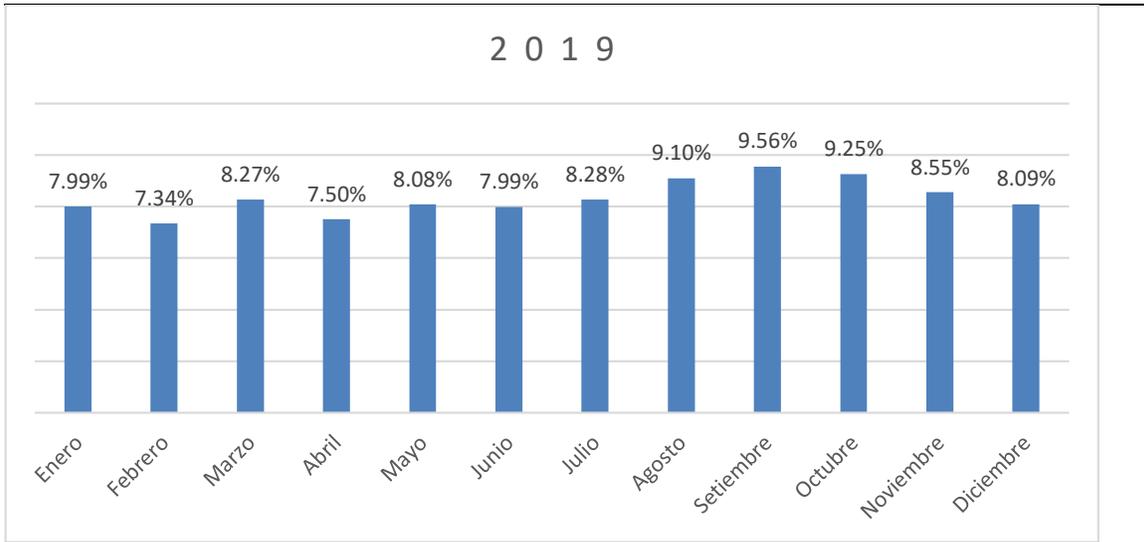


Ilustración 21 Costo de Ventas 2019