



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Control de inventarios y su impacto en las ventas de la empresa Motor's
House North Company S.R.L del año 2017**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Davila Segura, Maria Elizabeth (orcid.org/0000-0001-9166-773X)

Tello Bazan, Dalila (orcid.org/0000-0002-2957-3684)

ASESOR:

Mg. Garcia Vera, Waldemar Ramon (orcid.org/0000-0002-4766-1290)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO - PERÚ

2022

Dedicatoria

Gracias a Dios, por estar a nuestro lado y darnos las fuerzas para lograr nuestro objetivo, a nuestros padres por brindarnos su apoyo y sus mejores consejos.

En el transcurrir de la vida aprendimos que con amor y dedicación podemos lograr todo lo que nos proponemos, así que cada día es una oportunidad para mí, no importa los obstáculos que enfrentemos siempre hay que tener un objetivo a seguir. Mientras cuente con las fuerzas y la unidad de mis amigos sé que puede lograrlo. Por ello doy las gracias a mis amigos por ayudarme en gran manera a concluir el desarrollo de esta tesis, sino también por todos los bonitos momentos que pasamos en el proceso.

Muchas gracias amigos: Edith Coronel Llanos, Carlos Estela Pérez, Roberth Silva Guevara y Analí Jara Fernández.

Agradecimiento

Facultad de Ciencias Empresariales, a la Dirección de la Escuela de Contabilidad, personal jerárquico, docente y administrativo de la Universidad César Vallejo, especialmente a los docentes que durante toda la carrera supieron compartir con nosotros sus conocimientos y sabias experiencias que permitieron directa e indirectamente nuestra sólida formación en la especialidad de Contabilidad.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de Investigación	14
3.2. Variables y operacionalización	15
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	16
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.5. Procedimientos.....	18
3.6. Métodos de análisis de datos.....	18
3.7. Aspectos Éticos.....	19
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES	43
VII. RECOMENDACIONES.....	44
VIII. PROPUESTA.....	45
REFERENCIAS.....	53
ANEXOS	59

Índice de tablas

Tabla 1. Definición conceptual	15
Tabla 2. Población.....	16
Tabla 3 - Muestra	16
Tabla 4. Datos del Juicio de Expertos	18
Tabla 5. Mercadería para satisfacer las necesidades	20
Tabla 6. Políticas establecidas	21
Tabla 7.MOF	22
Tabla 8. Comunicación Asertiva.....	23
Tabla 9. Almacén	24
Tabla 10. Encargado del C.I.....	25
Tabla 11. Conciliaciones del Inventario.....	26
Tabla 12. Utilización de las tarjetas Kardex	27
Tabla 13. Método de Registro de Inventarios.....	28
Tabla 14. Métodos PEPS, o PROMEDIO.....	29
Tabla 15. Margen bruto 2016	30
Tabla 16. Margen bruto 2017	30
Tabla 17. Rentabilidad sobre las ventas 2016.....	31
Tabla 18. Rentabilidad sobre las ventas 2017.....	32

Índice de figuras

Figura 1. Sistema de Control Interno.....	10
Figura 2. Mercadería para satisfacer las necesidades	20
Figura 3. Políticas establecidas.....	21
Figura 4. MOF	22
Figura 5. Comunicación asertiva.....	23
Figura 6. Almacén	24
Figura 7. Personal del CI.....	25
Figura 8. Conciliaciones del inventario.....	26
Figura 9. Utilización de las tarjetas Kardex	27
Figura 10. Método de registro de inventarios	28
Figura 11. Método PEPS o Promedio	29
Figura 12. Margen bruto 2016 - 2017	31
Figura 13. Rentabilidad sobre las ventas 2016 - 2017	32
Figura 14. Mercadería para satisfacer las necesidades (Pos-test).....	33
Figura 15. Políticas establecidas (Pos-test)	33
Figura 16. MOF (Pos-test).....	34
Figura 17. Asertiva (Pos-test).....	35
Figura 18. Almacén (Pos-test).....	35
Figura 19. Personal (Pos-test).....	36
Figura 20. Conciliaciones entre el inventario físico y escrito (Pos-test).....	37
Figura 21. Tarjeta Kardex (Pos-test)	38
Figura 22. Métodos (Pos-test)	38
Figura 23. Método PEPS o Promedio (Pos-test).....	39

Resumen

La presente investigación titulada Control de Inventarios y su Impacto en las ventas de la empresa Motor's House North Company SRL, tiene como objetivo general Determinar el impacto del control de inventarios en las ventas de la Empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017.

La investigación fue de tipo descriptiva, con un diseño experimental y de corte transversal; la población y muestra se encontró representada por 20 trabajadores de la empresa, a los cuales se les aplicó encuestas y entrevistas para recolectar la información necesaria; además se realizó el análisis documental al estado de resultados para analizar las ventas de la empresa.

Se concluyó que en la empresa Motor's House North Company S.R.L, el control de inventarios fue deficiente; teniendo problemas en la satisfacción de la demanda; ya que la empresa no contaba con la mercadería suficiente para la satisfacción de la demanda, los trabajadores manifestaron que no contaba con políticas, ni manual de funciones y operaciones, sin embargo, las políticas y el MOF que tenía la empresa no tenían conocimiento todos los empleados; la empresa no cuenta con un almacén adecuado para la mercadería, la empresa a veces utilizó la tarjeta Kardex, a veces realizaron conciliaciones entre inventario físico y el registro.

Palabras Claves: Control, inventarios, ventas.

Abstract

The present investigation entitled "Control of Inventories and their Impact on the Sales of the Motor's House North Company SRL ", has like general objective to determine the impact of the control of inventories in the sales of the Motor's House North Company SRL of the year 2017.

The research was of descriptive, nine workers of the company, to whom surveys and interviews will be applied to collect the necessary information; In addition, the document analysis was performed on the results statement to analyze the company's sales, represented type with an experimental and cross-sectional design; the population and sample. It was concluded that In the Motor's House North Company S.R.L, the control of inventories was deficient; having problems in satisfying the demand; since the company did not have enough merchandise to meet the demand, the workers said that they did not have policies, nor a manual of functions and operations, however, the policies and the MOF that the company had were not aware of all the employees; the company does not have an adequate warehouse for the merchandise, the company sometimes used the Kardex card, sometimes they made reconciliations between physical inventory and the registry.

Keywords: Control, inventory, sales.

I. INTRODUCCIÓN

Para el sustento de la realidad problemática a nivel internacional, se consideró lo siguiente; en Ecuador; Sánchez (2015); acotó que la realidad de la empresa Ecuamulser S.A; tuvo como principal y mayor inconveniente el control inapropiado del inventario esto se debió a diversos factores como la inexistencia de interés por parte del gerente para la aplicación de la NIC 2: la cual describe el tratamiento de las existencias; dado que el control de estas se realizaba de forma empírica; dando como resultados la presentación irreal de los saldos del valor del inventario; además se evidenció en el almacenamiento un desorden de los artículos provocando dificultad de acceso. Los controles del inventario se realizaban una vez al mes; no contaban con herramientas básicas para el control; además los trabajadores no poseían el conocimiento adecuado sobre el manejo de sistemas contables.

La realidad problemática de la empresa Ecuamulser S.A tiene relación con la presente investigación; porque existieron deficiencias en el control de los inventarios, el personal encargado no se encontraba capacitado para realizar el trabajo en la forma correcta, lo que conllevó a la empresa a tener problemas.

López y Castillo (2015); acotaron que las empresas dedicadas a la venta de repuestos han tenido un crecimiento muy favorable y nuevas marcas han aparecido en el mercado, pero todas ellas carecían de un control de inventarios que pueda permitir el control y evaluación del movimiento del stock, la rotación del inventario. Las empresas han tenido varios problemas debido a esos factores sumados a la crisis mundial que se suscitó en el año 2014. Las empresas necesitaron de forma imediata establecer un control de inventarios y contar con una organización de las funciones que deben desempeñar los trabajadores del área de almacén; si este sistema de control no se llegaba a aplicar las empresas podrían disminuir sus ingresos.

Esta realidad se asemejó a la problemática en la que se encuentra la empresa en donde se realizó la investigación, porque tenía problemas en el control del inventario, puesto que es muy importante para la empresa tener un buen control de inventarios en su mercadería; si estas deficiencias persisten la empresa no podrá incrementar sus ingresos.

En New York; Shajin (et al., 2018); acotaron que varias empresas utilizaron un sistema para controlar el inventario; dicho sistema tuvo un enfoque de optimización del inventario para la producción; este sistema fue nombrado Markov; y consistió básicamente en mantener un número máximo de productos; por medio de la implementación de estrategias para que los artículos salgan de acuerdo al orden en el que ingresaron.

Las empresas para poder mejorar el nivel de sus ventas, debieron mejorar el control de sus inventarios ya que muchas veces no satisficieron las necesidades debido a la falta de mercadería, ya que al desconocerse el nivel de mercadería no se realizaron los pedidos correspondientes.

En Reino Unido; Jaipuri y Mahapatra (2019); acotaron que en una investigación realizada se identificó que las empresas tuvieron problemas para controlar sus inventarios por ello se propuso un modelo DWT-MGGP con el fin de predecir la demanda; para ello se debe tener en cuenta las políticas para controlar los inventarios; buscando que las empresas tengan el conocimiento de la cantidad y que tipo de mercadería tienen, para poder realizar sus pedidos y cumplir con la demanda.

Esta problemática se asemejó a la de la empresa en estudio, ya que las deficiencias del control del inventario ocasionaron que las empresas no pudieran realizar sus pedidos por ende la demanda no fue satisfecha y las ventas de las empresas disminuyeron.

A nivel nacional; en Lima, Córdova (2015); acotó que la empresa ICA E.I.R.L; a la fecha aumentó recursos económicos, clientes, compras y ventas con el transcurso del tiempo, entonces se manifestó en una organización, la exigencia eficiente del manejo de todos los recursos y productos con el fin de disminuir la pérdida de ventas por demora en suministrar los repuestos. También influyó la desaceleración económica peruana; ante ello surge la necesidad de implementar la metodología 5S.

El control de inventarios es fundamental en una empresa; dicho control debe desarrollarse con eficiencia y eficacia para lograr mantener e incluso mejorar las ventas de la empresa; si el control de inventarios es deficiente la empresa

presentará una crisis en sus ventas lo que originaría una deficiencia en la liquidez de la empresa.

En Lima; Misari (2013); realizó una investigación en donde refiere que las empresas que se dedican a fabricar calzado en el distrito de Santa Anita tenían como principal problemática la falta de un control interno eficiente, es decir existía sobrante o faltante de inventario, la materia prima no rotaba, se deterioraban o llegaban a la caducidad; lo que ocasionaba contingencias tributarias; estos problemas ocasionaron que los ratios de liquidez disminuyeran; todo ello ocasionó que la gerencia no cumpliera con las metas trazadas.

Cuando existe sobrante o faltante de mercadería en una empresa indica una deficiencia en su gestión; siendo más específico una deficiencia en su control de inventarios, lo cual es una gran problemática que afecta a varias empresas.

Según Arana (2015); la empresa comercial Autorrepuestos y Ferretería Santo Tomas SAC, se encuentra ubicada en la call. José Olaya - Trujillo, la empresa se dedica a la compra y venta de repuestos de ferretería y automotriz; se identificó que existieron quiebres de stock de forma continua. Se realizó la estimación que las más grandes categorías de productos poseen un 90% y un 85% de servicio. Al realizarse un análisis de los productos más demandados de la empresa, se estimó pérdidas de las existencias en la bodega en el periodo 2009 – 2014; el monto de las pérdidas corresponde a un 13 % de todas las ventas que se han realizado.

La empresa Autorepuestos y Ferretería Santo Tomas SAC presentó una deficiencia en el control de sus inventarios, debido a que su mercadería siempre le faltaba, lo que originaba que no cumplieran con satisfacer las necesidades, de los clientes originándose pérdidas.

Peña (2014), acotó que la empresa C.H.C. Ingenieros S.A, necesitaba de la implementación de un sistema de control en los inventarios con la finalidad de mejorar la gestión, esto se debe a que existía un desconocimiento del stock, los inventarios no se clasificaron de la manera correcta; entonces se tuvieron que establecer estrategias para solucionar todas las deficiencias y poder ofrecer al cliente un servicio y producto de calidad.

La presente investigación enfoca las deficiencias en el control de sus inventarios y el personal encargado desconoce el control y manejo de los inventarios.

Hoy en día es trascendental que las empresas estén a la vanguardia para mantener y elevar su competitividad, debido a la constante demanda de calidad que se presenta en cada empresa u organización, para evitar las pérdidas de dinero, y mantener un óptimo nivel. Mejorar los procesos de inventario y prestación de los servicios a los clientes tanto externos como internos; logrando satisfacer los requerimientos y necesidades en el menor tiempo, pero de manera particularmente efectiva, logrando constantemente tener mejoras de forma eficiente y óptima para la empresa.

En la provincia de Jaén la mayoría de empresa son negocios familiares o pequeños negocios que llevan una administración, contabilidad y control empírico, lo que no permite que crezcan e incluso llegan a tener muchas pérdidas en el stock de su mercadería y de rentabilidad.

Como es el caso de la empresa Motor's House North Company S.R.L, con RUC N° 20600967852; la empresa es una Sociedad con Responsabilidad Limitada que se encuentra ubicada en la Av. Pakamuros sector Morro Solar, Jaén – Cajamarca. La empresa se dedica a la compra y venta de accesorios, repuestos y lubricantes para motos lineales y moto taxis de todas las marcas; tiene en el mercado 3 años.

El mayor problema que tuvo la empresa es el exceso y/o déficit de mercadería; el ambiente de almacenamiento no es el adecuado, carece de personal capacitado para el registro de su inventario, del ingreso y salidas de la mercadería. La información de los materiales que se ingresó al sistema no se encontró acorde, todo ello ocasionó que al realizar los requerimientos de los materiales no se tenga conocimiento exacto de lo que se solicita; esto no permitió desarrollar las actividades y manejar de manera correcta el inventario para que sea eficiente y eficaz.

La formulación del problema fue ¿De qué manera el control de inventarios impacta en las ventas de la empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017?

Por ello, el presente trabajo de investigación se justifica en tres aspectos: La presente investigación tiene justificación teórica; porque se ha realizado búsquedas

de teorías relacionadas a las variables de estudio; así mismo la investigación será considerada como antecedentes para investigaciones futuras; tiene justificación metodológica; porque se ha hecho la elaboración de instrumentos como guía de cuestionario que va a permitir medir la variable control de inventario, la guía de análisis documental que permitió medir la variable ventas y la guía de entrevista para medir ambas variables; y recolectar la información necesaria que permita desarrollar la investigación; y tiene justificación social porque va a permitir a los empresarios tener un control adecuado de sus inventarios; a contar con el stock necesario para mejorar con sus ventas y poder mejorar la estabilidad de la empresa; además, servirá como referencia para futuras investigaciones.

La hipótesis formulada fue: H1: El control de inventarios impacta en las ventas de la empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017.

Para la investigación se consideró como objetivo general: Determinar el impacto del control de inventarios en las ventas de la empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017; y para el cumplimiento de este se formularon los siguientes objetivos específicos: (a) Analizar el control de inventarios de la empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017; (b) Evaluar el nivel de ventas del año 2016 y 2017 de la empresa Motor's House North Company S.R.L; (c) Comparar el control de inventarios en relación al nivel de ventas después de aplicado el estímulo; (d) Implementar mejoras en el control de inventarios de la empresa Motor's House North Company S.R.L.

II. MARCO TEÓRICO

Para los antecedentes a nivel internacional se consideró a Amaya y Rojas (2014); quienes en su investigación desarrollaron como objetivo principal la realización de un sistema de inventarios con la finalidad de definir mecanismos que controlen la mercancía del taller y almacén de la empresa. La metodología empleada fue descriptiva; la población y muestra fue representada por el propietario de la empresa y dos operarios; a los cuales se les aplicó una entrevista. La investigación concluyó que la empresa fue administrada de forma empírica; el personal no posee el conocimiento necesario para manejar de manera correcta el inventario. Además el diseño de indicadores de control de inventarios permitió optimizar el sistema de inventarios y que se trabaje con eficiencia.

De acuerdo con el autor de la investigación el control de los inventarios es importante en toda empresa porque permite llevar un control para que la empresa tenga mercadería suficiente para cumplir con las metas y objetivos; satisfaciendo las necesidades de los clientes.

En Finlandia; Lindgren (2015); en su investigación tuvo como objetivo principal desarrollar un proceso para incrementar las ventas. La investigación fue de carácter exploratorio y descriptivo, donde la muestra estuvo representada por 2 técnicos, 3 gerentes y 6 clientes. Los resultados reflejaron que el proceso de ventas ha sido convencional ya que se realizaron llamadas telefónicas, ofertas de correo electrónico, ocasionando que el contacto con el cliente fue un desafío. Se llegó a la conclusión que el nivel de ventas en la empresa de estudio fue baja, se recomendó la implementación de la propuesta para incrementar las ventas.

La investigación reflejó que el cambio y la innovación es lo mejor y las empresas deben arriesgar para el desarrollo de las ventas y la obtención de resultados objetivos.

Quiñonez (2017); en su estudio consideró como objetivo principal el diseño de un sistema de control interno dirigido al inventario de la empresa, aplicando metodología de tipo descriptiva con una muestra de 4 miembros del área administrativa, contable y del departamento de bodega – ventas. Dio como resultado que no existieron políticas ni procedimientos para el control de los

inventarios; lo que ha conllevado a un desequilibrio general en la realización de las actividades de la bodega. Finalmente se puede decir que es importante tener, aplicar y proceder a llevar un control constante de los inventarios en el área del departamento de bodega – ventas.

Las políticas y procedimientos del control de inventarios son muy importantes y los trabajadores de las empresas deben conocerlos para poder manejar y controlar el inventario de manera eficiente logrando el cumplimiento de todos los objetivos empresariales.

En Washington; Johnson (2016); realizó una investigación la cual desarrolló el objetivo principal de proponer estrategias para la mejora del control de inventarios. La investigación fue de carácter exploratorio y descriptivo; la población y muestra se representó por 6 gerentes minoristas; a los que se les aplicaron entrevistas. La investigación concluyó que las empresas a pesar de la utilización de sistemas computarizados para el control de las mercancías, el desabastecimiento de mercancías es elevado, dicho desabastecimiento ha generado la insatisfacción de los clientes, ocasionando una pérdida del 4% en los ingresos y resultados en las ganancias de las empresas.

En relación a lo que acotó este autor, el no contar con un control de las mercancías genera que la empresa no pueda cumplir con la demanda teniendo un impacto negativo; lo cual se reflejó en los resultados económicos de la empresa.

Araujo y Moreno (2017; en su investigación desarrollaron el objetivo central de definir la influencia del control interno en el área de ventas de la empresa en estudio. La investigación fue descriptiva; se utilizó la entrevista y el análisis documental para recolectar la información necesaria. Se llegó a la conclusión que la empresa no poseía el MOF; por ello existió una inadecuada organización de las funciones; adicional a ello no contaban con políticas que regulen las entradas y salidas de la mercadería; ante ello la empresa tuvo exceso y déficit de mercadería; además se determinó que existió una influencia directa entre las variables en estudio.

La empresa tuvo deficiencias en el manejo de políticas y funciones lo que originó que los trabajadores no tengan en claro cuales son sus funciones, esto causó que

exista duplicidad en las funciones; por ende un mal manejo de todos los procedimientos y las políticas no se aplican.

Díaz y Laucara (2017); en la investigación tuvo el objetivo principal de realizar un análisis para mejorar la gestión de los inventarios; la metodología de la investigación fue descriptiva. Como resultado se obtuvo que existieran deficiencias en el manejo y control de los inventarios; además en los estados financieros no se encontraban reflejada la situación. Finalmente indicó que teniendo un control de los inventarios se realizó un trabajo óptimo e indicó resultados fehacientes en los datos requeridos para el área de control.

En esta investigación se reflejó que la deficiencia en la gestión de los inventarios es un factor que perjudica directamente las ventas de la empresa; la cual se refleja en los estados financieros de la misma.

García (2015); en el estudio desarrollado tuvo como objetivo general conocer y apreciar el sistema de control de inventarios con el fin de definir la incidencia en la rentabilidad; aplicando en su estudio, metodología deductiva de tipo descriptivo explicativo. En donde se concluyó que el proceso de control interno presentó falencias lo que ocasionó la pérdida de mercadería.

De acuerdo con el autor la empresa presentaba deficiencias en el proceso del control interno, se han presentado pérdidas en la mercadería, que afectan de forma directa las ventas y la utilidad. Por ello, al realizar un eficiente control de los inventarios se puede evitar pérdidas económicas para el ente.

Morales (2016); en su investigación consignó como objetivo central determinar los beneficios de emplear una gestión de calidad y la formalización de las MYPES. En esta investigación, el estudio fue cuantitativo con un diseño no experimental, tuvo como muestra 10 Mypes, obteniéndose como resultados que más de la mitad de gerentes no emplearon documentos de gestión, no emplearon procesos estandarizados.

Burgos y Vera (2017); en su investigación desarrollaron el objetivo general de realizar la evaluación de la gestión en los inventarios que se desarrolla en la empresa. La investigación fue de carácter descriptiva – analítica teniendo un diseño no experimental; su población fueron las áreas involucradas; utilizándose la

entrevista, revisión de documentos y observación como instrumentos para recolectar la información necesaria. La investigación concluyó que la empresa no presentaba deficiencias logísticas, existe un exceso en el stock de mercadería. En esta investigación se reflejó claramente que existe un impacto directo del control de inventario en la rentabilidad, a un mejor manejo del control de inventarios la rentabilidad será óptima; todo ello depende de contar con una gestión eficiente.

Campos y Alvarado (2017); en su investigación tuvieron el objetivo principal de demostrar que el control interno influye de forma directa en la utilidad bruta de la empresa en estudio. La investigación fue correlacional, no experimental y de corte transversal; se hizo uso de cuestionarios, ficha documental y de verificación como instrumentos para recopilar la información necesaria.

La empresa no poseía un control interno de su inventario lo que ocasionó que la rentabilidad se vea perjudicada; para obtener mejoras se deben realizar los tres tipos de controles para que no existan deficiencias.

Además, se realizó la búsqueda de teorías relacionadas al tema de investigación: Se considera al control como una fase del proceso administrativo; el cual consiste en contratar y corregir los errores por parte de los colaboradores con la finalidad que se cumplan los objetivos empresariales. Además, cumple tres funciones: Restrictiva y Coercitiva se emplea para evitar desvíos; Automático de regulación con el fin de regular los desvíos que fueron detectados y Administración. (Navarrete, 2013).

García, Guzmán y Sierra (2014); acotaron que es el dominio sobre algo. De acuerdo al nivel de control que se tenga, se puede dar un retroceso, avance, esfuerzo, dotación y dirección a lo que está siendo controlado.

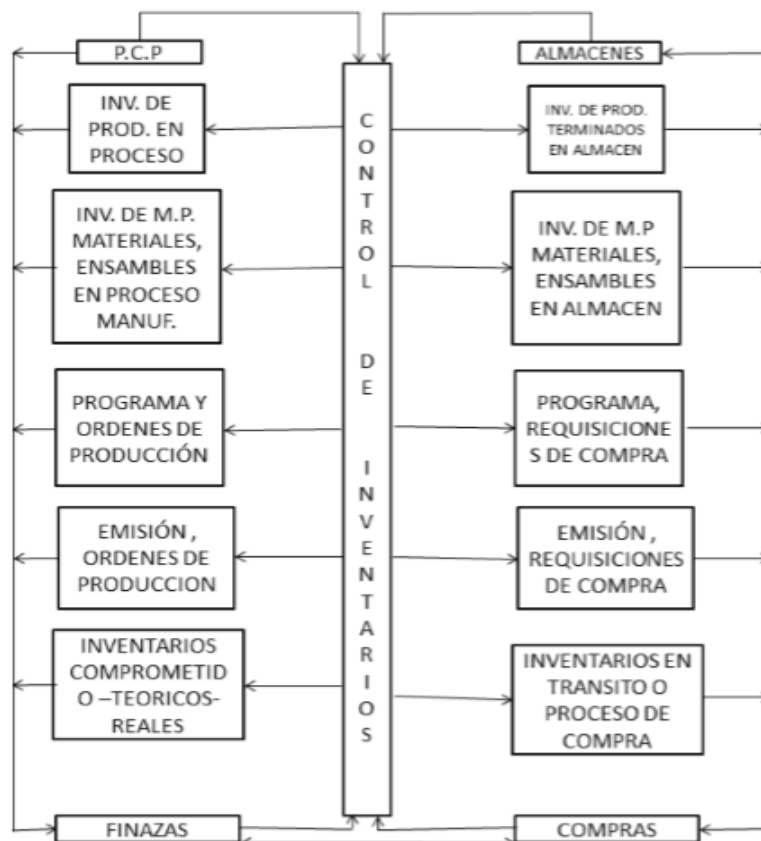
Zapata (2014); acotó que el inventario es considerado un activo, y es el volumen material de las existencias que esta disponible en el almacén, ya sean productos semiterminados y productos terminados.

El control de inventarios es el dominio que se tiene sobre las existencias pertenecientes a la empresa; además es considerado un sistema, el cual está bajo

la subordinación de sistemas de mayor rango; tiene como fin operar de forma conjunta para el logro de objetivos. (García et al., 2014).

El control de inventarios cuyo fin es tener en disponibilidad los productos que se necesitan (empresa-clientes); ello implica una coordinación entre las áreas de compra y venta. Zapata, (2014).

Figura 1. Sistema de Control Interno.



Fuente: El presente mapa representa el proceso del control interno. Tomado de Administración de Almacenes y Control de Inventarios (p.115), por García, Guzmán, y Sierra, (2014).

Son cinco los componentes del Control Interno: (1) Ambiente de Control; es el establecimiento del entorno en donde se estimula la actividad de los trabajadores con respecto al control de sus actividades. Y sus factores son: Valores éticos, Compromiso, Actividades, Mentalidad, Estructura, Responsabilidades, Políticas y Ambiente.

(2) Evaluación de Riesgos: son los mecanismos necesarios para identificar y controlar riesgos teniendo en cuenta los cambios. Consiste en la identificación y el análisis de los riesgos que sean relevantes para lograr los objetivos. Los riesgos necesitan ser determinados con el fin de ser minimizados.

(3) Actividades de control: son aquellas actividades, procedimientos y políticas de control que son impartidas por la gerencia o los niveles altos de jerarquía; guardan relación con las acciones y funciones para cumplir objetivos. Y sus factores son: Procedimientos, Evaluación, Controles, Verificación, Conciliación y Revisión.

(4) Información y comunicación: hace referencia a los métodos, canales, procesos que aseguran el flujo de información en todas las direcciones; que tienen que ser adoptadas para desempeñar las funciones. Y sus factores son: Funciones, Información, Calidad, Flexibilidad y Comunicación

(5) Supervisión y seguimiento: el Sistema de control interno tiene que ser objeto de supervisión con el fin de valorar la calidad y eficacia; además de permitir su retroalimentación. Son tres las normas básicas con las que se debe trabajar (a) actividades de monitoreo y prevención; (b) seguimiento de resultados y (c) compromisos de mejoramiento.

Los costos operativos en la gestión de los inventarios pueden ser insuficiente, generándose así procesos inadecuados de información y los tiempos de entrega se alargan afectando el servicio al cliente; si solo se busca incrementar el servicio al cliente; los costos operativos y de inventarios tendrían que incrementar; lo que afecta la rentabilidad. Por ello se deben de trabajar los tres objetivos de manera conjunta, encontrándose un punto medio.

Son tres los Métodos de Valuación Inventarios: (1) UEPS: es la técnica de últimas en entrar, primeras en salir; es decir se les da salida a la mercadería recién ingresada; este método es considerado adecuado para aquellas empresas que ofrecen productos que suben su precio de forma constante. (Gerencie, 2018); (2) PEPS: es la técnica de primeras en entrar, primeras en salir; es decir se le da salida a los primeros productos comprados. (Gestores Empresariales, 2018); y (3) Promedio: se debe tener en cuenta el criterio de costos de venta; el inventario debe

ser evaluado a un costo promedio; este método es el más empleado. (Gestores Empresariales, 2018).

Para Thompson (2016); es la actividad primordial para la empresa, organización o persona que ofrezca productos o servicios en el mercado objetivo con la finalidad de alcanzar el éxito; esto depende del número de veces que sea realizada esta acción.

Las ventas son un proceso personal o impersonal por el cual el vendedor satisface las necesidades de los compradores; por medio de un beneficio mutuo. American Marketing Association, (como se citó en Thompson, 2016)

Las ventas son una cesión de mercadería a un precio pactado. La venta puede ser: 1) a crédito, es decir cuando el pago se realiza con posterioridad a adquirir el producto o servicio; 2) al contado, es decir el pago se realiza al momento de la venta y 3) a plazo, es decir el pago es realizado de forma fraccionada. Romero, (como se citó en Thompson, 2016).

El Proceso de ventas; es una serie, en la cual el vendedor tiene que cumplir con pasos fundamentales para emprender la actividad con el comprador potencial con la finalidad de satisfacer de manera efectiva los deseos y necesidades de los clientes. Stanton, Etzel y Walker, (como se citó en Araujo y Moreno, 2017).

La Administración de Ventas; busca que la empresa crezca con sus ventas, sin tener en cuenta los organigramas. Es considerada la función primordial en la empresa, se resalta que a pesar de existir una buena producción, el mejor manejo en finanzas y recursos humanos; todos estos factores resultan obsoletos si no se vende lo que se produce. Torres (2014).

El empleo de las razones financieras es necesario para evaluar y mejorar el desempeño de las organizaciones.

Margen de Utilidad o Margen Bruto, también conocido como ratio de rentabilidad de las ventas, que se encarga de medir la eficacia de elaborar y distribuir que obtiene la empresa en el transcurso de las operaciones. Baños, Loidi, y Proganó (2014).

MB=	VENTAS – COSTO DE LAS VENTAS
%MB=	$\frac{\text{VENTAS - COSTO DE LAS VENTAS}}{\text{VENTAS}}$

Rentabilidad sobre ventas; este indicador agrupa la rentabilidad final generada por las ventas; después de haber descontado costos, gastos, intereses, amortizaciones e impuestos. Baños, Loidi, y Proganó, (2014).

RSV =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
--------------	--

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de Investigación

Tipo

Descriptiva

La investigación fue descriptiva porque se analizaron las características de las variables Control de Inventarios y Ventas.

Mediante una investigación de campo como herramienta: la encuesta por medio de la cual se obtuvo la información para determinar el Control de Inventarios y Ventas.

Hernández, et al. (2014); acotan que la investigación descriptiva busca definir los perfiles, características y propiedades de personas, grupos, objetos u otro fenómeno que se analize.

Explicativa

La investigación es explicativa porque se establecieron las causas, fenómenos y relación entre las variables Control de Inventarios y Ventas.

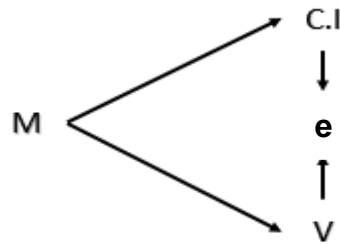
Hernández, et al. (2014); acotan que la investigación explicativa pretende establecer las relaciones entre conceptos, explicando sus causas y fenómenos.

Diseño

La investigación fue de carácter experimental porque se realizó sesiones para mejorar la variable Control de Inventarios; de corte transversal porque se han recolectado la información en un determinado tiempo.

Hernández, et al. (2014); acotaron que el diseño transversal; se encarga de recolectar información en un tiempo determinado con el fin de analizarlos.

El siguiente esquema representa el diseño de estudio empleado:



Dónde:

M: muestra

C.I: Control de Inventarios (variable independiente)

e: Explicación

V: ventas (variable dependiente)

3.2. Variables y operacionalización

Tabla 1.

Definición conceptual

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL
Variable independiente: CONTROL DE INVENTARIOS	El control de inventarios es el dominio que se tiene de las existencias; además es considerado un sistema que está bajo la subordinación de sistemas de mayor rango; el cual tiene como fin operar de forma conjunta para el logro de objetivos. (García et al., 2014).
Variable dependiente: VENTAS	Para Thompson (2016) es la actividad primordial para la empresa, organización o persona que ofrezca productos o servicios en el mercado objetivo con el fin de lograr el éxito; esto depende del número de veces que sea realizada esta acción.

Fuente: Elaboración Propia

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Población

Para desarrollar el trabajo de investigación, la población estuvo conformada por los trabajadores de la empresa Motor's House North Company S.R.L.

Tabla 2.

Población

TRABAJADORES	N°
Área de Almacén	15
Área de Ventas	<u>5</u>
Total	<u>20</u>

Fuente: Elaboración Propia

Para D'Angelo (2014); la población es considerada un conjunto de objetos, individuos, fenómenos y elementos en lo que se encuentra presente una característica común que será objeto de estudio.

Muestra

Se toma como muestra toda la población:

Tabla 3.

Muestra

TRABAJADORES	N°
Área de Almacén	15
Área de Ventas	5
Total	<u>20</u>

Fuente: Elaboración Propia

Hernández, Otálvora, y Uzcátegui, (2014) mencionan que la muestra es un conjunto pequeño seleccionado de la población y representativo de la misma.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Encuesta: Para la presente investigación se desarrolló una encuesta ya que ha permitido medir de una forma eficiente la variable Control de Almacén.

Alba, et al. (2010) “Se emplea la encuesta como técnica para recolectar información con un fin específico”

Análisis Documental: Consiste en recolectar información que se empleará en el estudio. Carrasco, (como se citó en Townsend, 2018). Para ello se analizó el Estado de Resultados.

Instrumentos

Cuestionario: Se encontró formado por 10 ítems que permitieron medir el Control de inventarios.

Se considera que es un documento que permite recoger de forma organizada aquellos indicadores de las variables, además de cumplir con el objetivo de estudio. Casas (como se citó en Aparicio, Palacios, Martínez y Verduzco, 2013)

Ficha Técnica: Se utilizó esta técnica ya que se revisó información relacionada a las ventas de la empresa.

Para Carrasco, (como se citó en Townsend, 2018); es un documento que recoge de manera organizada los indicadores de las variables en estudio.

Validez

Para la validación de los cuestionarios, se empleó el juicio de 3 expertos.

Tabla 4.

Datos del Juicio de Expertos

EXPERTOS	PROFESIÓN	GRADO ACADÉMICO	ESPECIALIDAD	INSTITUCIÓN DONDE LABORA
Regalado Fernández Jorge	CPC	Magíster	Contabilidad y Tributación	Estudio Contable JRL
Medina Días Luis	CPC	CPC	Contabilidad	Zorenco – A S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

Confiabilidad

Se empleó el coeficiente de Alfa de Cron Bach; el cual describe la fiabilidad en base a la correlación promedio. Hernández, et al. (2014) acotaron que la fiabilidad será más eficiente cuando más se acerque a 1.

3.5. Procedimientos

Se envió la solicitud a la empresa para que permita la aplicación de los instrumentos; luego se procedió a la elaboración de los instrumentos de acuerdo al cuadro de operacionalización, los cuales fueron aplicados a la muestra del estudio; finalmente la información obtenida se procesó en Excel, desarrollándose las tablas y figuras para su adecuada interpretación.

3.6. Métodos de análisis de datos

Método Inductivo

Se empleó este método ya que, para llegar a conclusiones generales, se parte del estudio minucioso de la información recolectada; se consideran las aportaciones teóricas, y la información obtenida por la aplicación de los instrumentos; en base a ello se realiza la discusión y conclusión del estudio.

3.7. Aspectos Éticos.

Para la elaboración de la presente investigación se ha desarrollado los siguientes aspectos éticos:

El principio de libertad y responsabilidad: Los participantes, es decir los 20 colaboradores de la empresa participaron de forma voluntaria, haciendo uso de sus responsabilidades y derechos durante el desarrollo de la investigación.

Confidencialidad de la investigación: No se solicitó información personal a los colaboradores que participaron en la investigación.

Confiabilidad o reflexividad: La información que se presentó es verídica y se ajustó a la realidad de la empresa; además se respetaron los aportes de los autores por medio de las citas.

IV. RESULTADOS

Analizar el control de inventarios de la empresa Motor's House North Company S.R.L del año 2017.

Para dar respuesta a este objetivo se aplicó una encuesta a los 20 colaboradores del área de almacén y ventas.

Tabla 5.

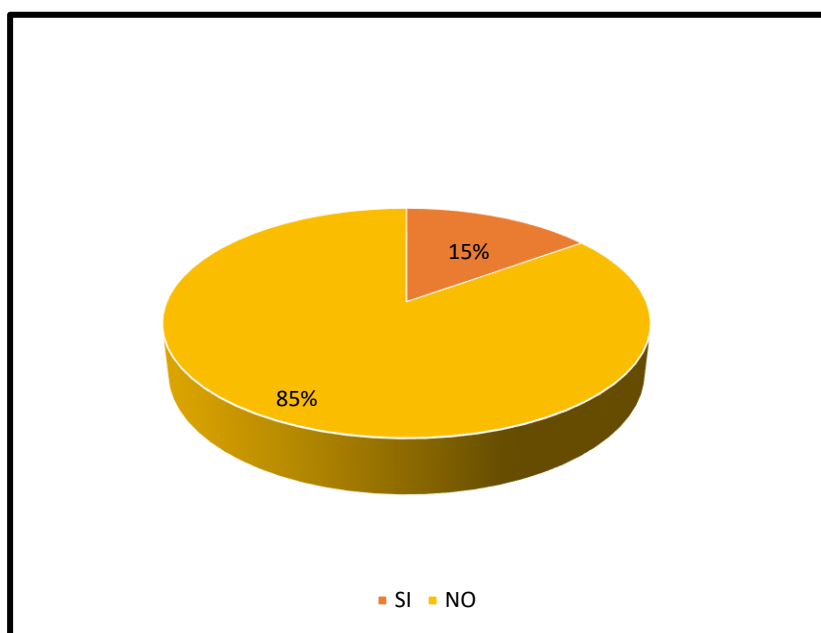
Mercadería para satisfacer las necesidades

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	3	15%
NO	17	85%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 2.

Mercadería para satisfacer las necesidades



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: De la encuesta realizada a los colaboradores; el 85% de los colaboradores acotaron que la empresa no contó con la mercadería requerida para la satisfacción de las necesidades de los clientes; por otro lado, el 15% manifestó que si se cuenta con la mercadería necesaria.

Tabla 6.

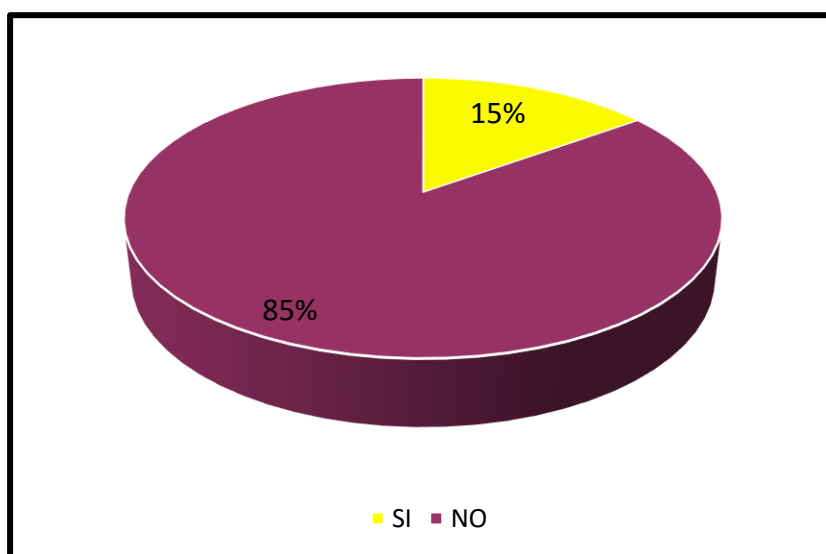
Políticas establecidas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	3	15%
NO	17	85%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 3.

Políticas establecidas



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 85% de los encuestados manifestaron que la empresa no tuvo políticas que regulen las actividades de las áreas, el 15% restante manifestó que si se establecieron políticas.

Tabla 7.

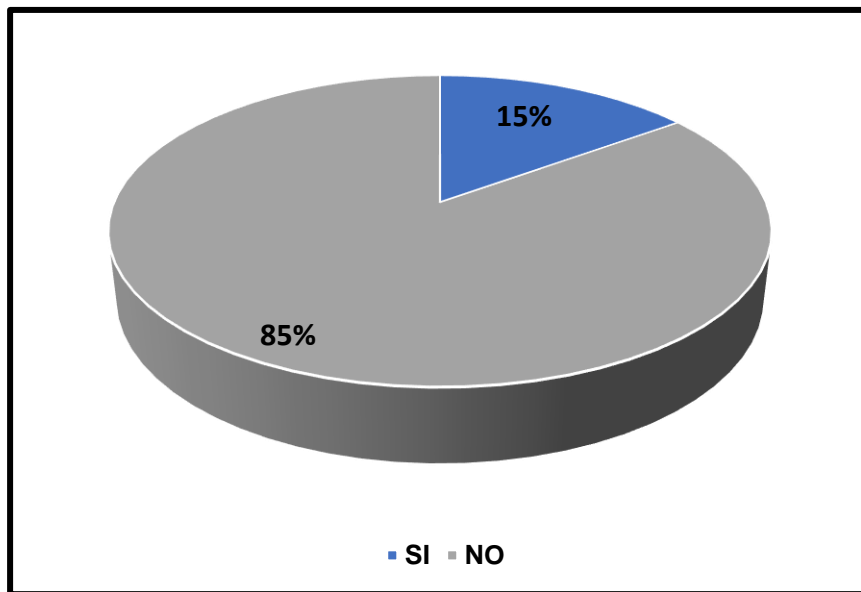
MOF

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	3	15%
NO	17	85%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 4.

MOF



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 85% de los colaboradores acotaron que la empresa no cuenta con un manual que regulen las funciones y operaciones de los trabajadores, provocando la duplicidad de funciones.

Tabla 8.

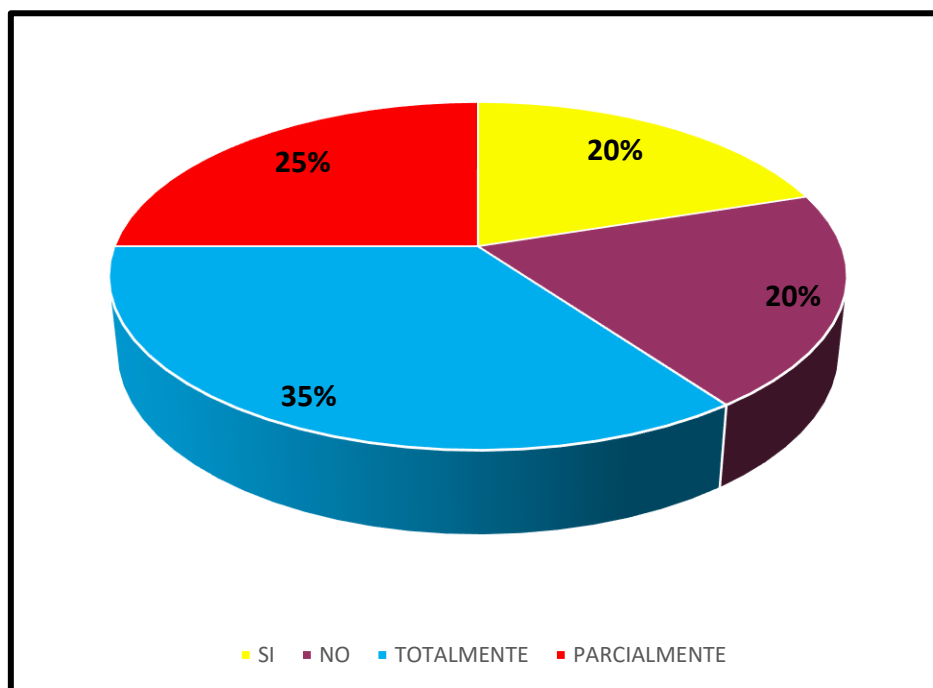
Comunicación Asertiva

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	4	20%
NO	4	20%
TOTALMENTE	7	35%
PARCIALMENTE	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 5.

Comunicación asertiva



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 35% de los colaboradores, reflejaron que la comunicación entre las áreas competentes fue totalmente asertiva, el 25% manifestaron que fue parcialmente asertiva y un 20% manifestaron que no fue asertiva; ello evidenció que todos los trabajadores no se encuentran relacionados y comprometidos para el logro de objetivos y metas.

Tabla 9.

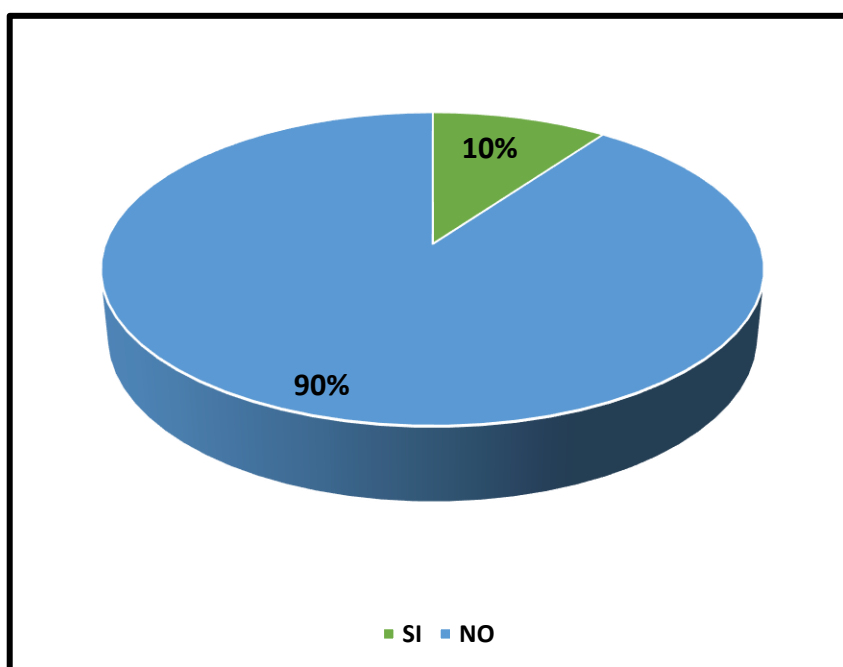
Almacén

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	2	10%
NO	18	90%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 6.

Almacén



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 90% de los colaboradores encuestados manifestaron que la empresa no posee un almacén idóneo para la mercadería, esto se debe a que la mercadería se encuentra desordenada en el almacén.

Tabla 10.

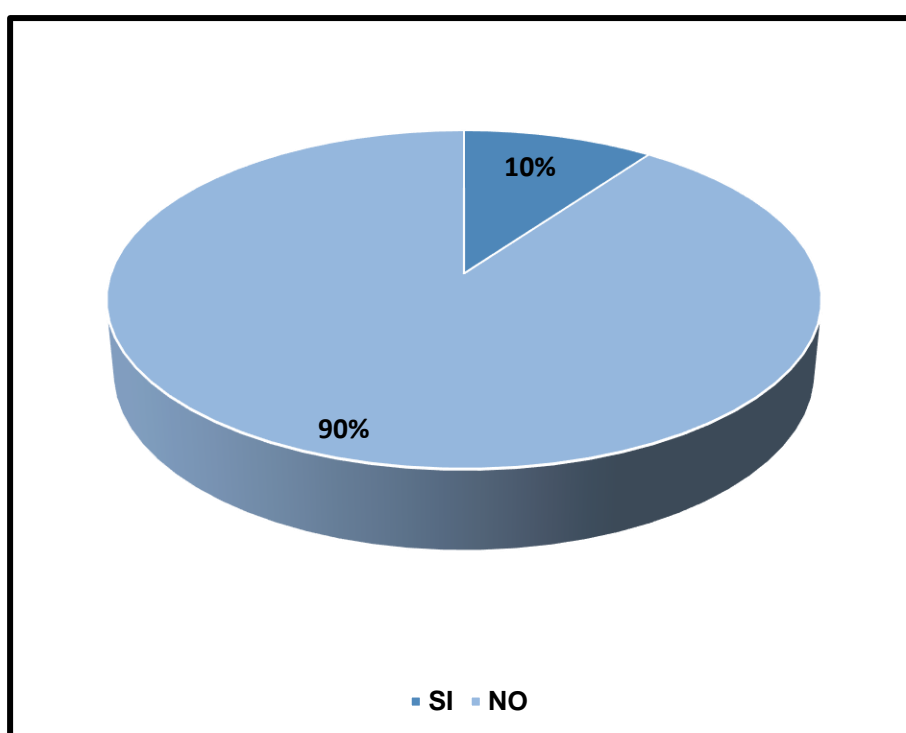
Encargado del C.I

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	2	10%
NO	18	90%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 7.

Personal del CI



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 90% de colaboradores reflejaron que el personal encargado de controlar el inventario no está capacitado para el cumplimiento del manejo y registro de los inventarios y el 10% de los colaboradores opinaron que el personal si está capacitado.

Tabla 11.

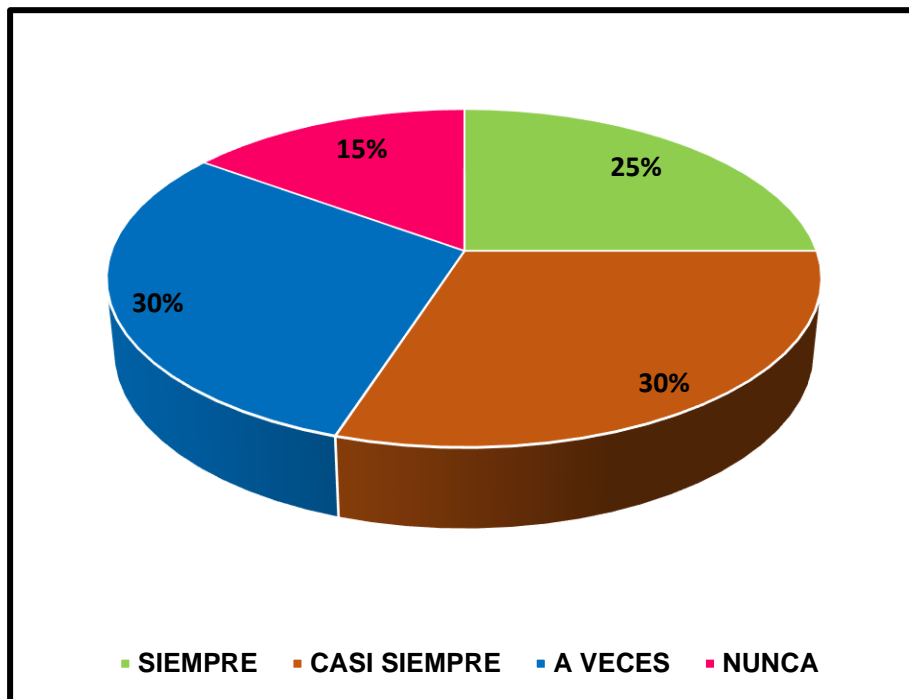
Conciliaciones del Inventario

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
Siempre	5	25%
Casi Siempre	6	30%
A Veces	6	30%
Nunca	3	15%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 8.

Conciliaciones del inventario



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 30% de los colaboradores reflejaron que casi siempre se realizan conciliaciones del inventario físico y el registro del mismo; el 15% manifestó que dichas conciliaciones no se realizan.

Tabla 12.

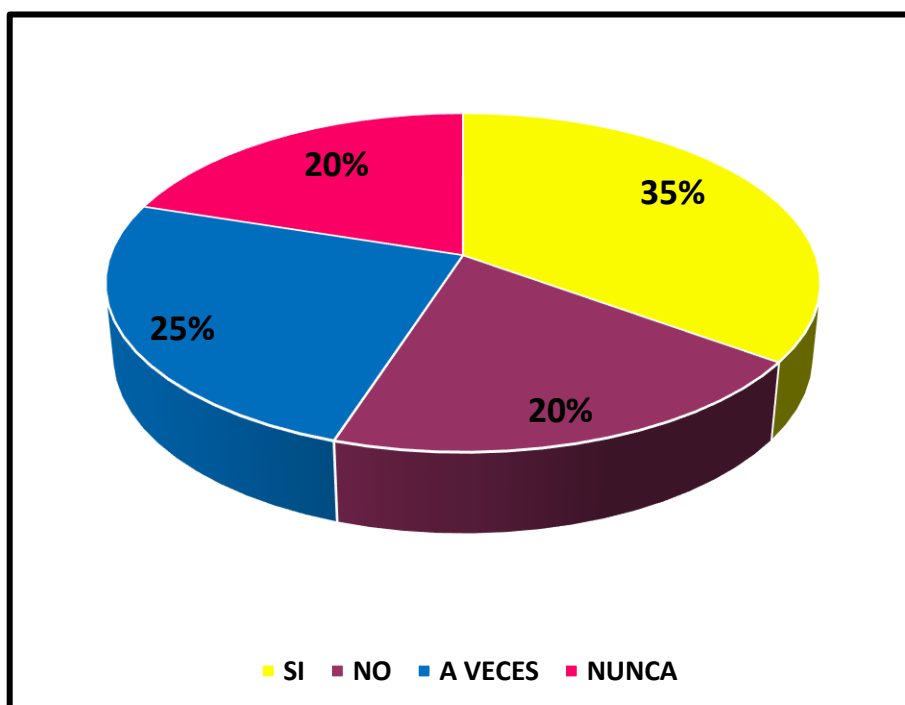
Utilización de las tarjetas Kardex

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	7	35%
NO	4	20%
A VECES	5	25%
NUNCA	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 9.

Utilización de las tarjetas Kardex



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 35% de los colaboradores reflejaron que se emplea la tarjeta Kardex para el registro de inventarios, el 25% reflejó que a veces se emplea, el 40% que nunca es empleada dicha tarjeta.

Tabla 13.

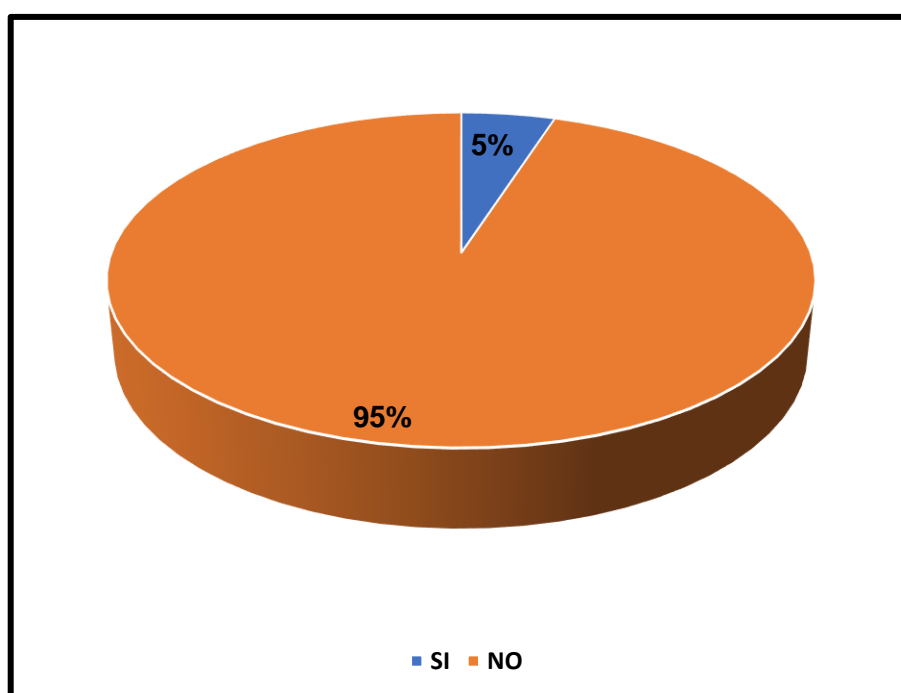
Método de Registro de Inventarios

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	1	5%
NO	19	95%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 10.

Método de registro de inventarios



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 95% de los colaboradores manifestaron que no conocen el método que emplea la empresa para el registro de inventarios y solo el 5% tiene conocimiento de ello.

Tabla 14.

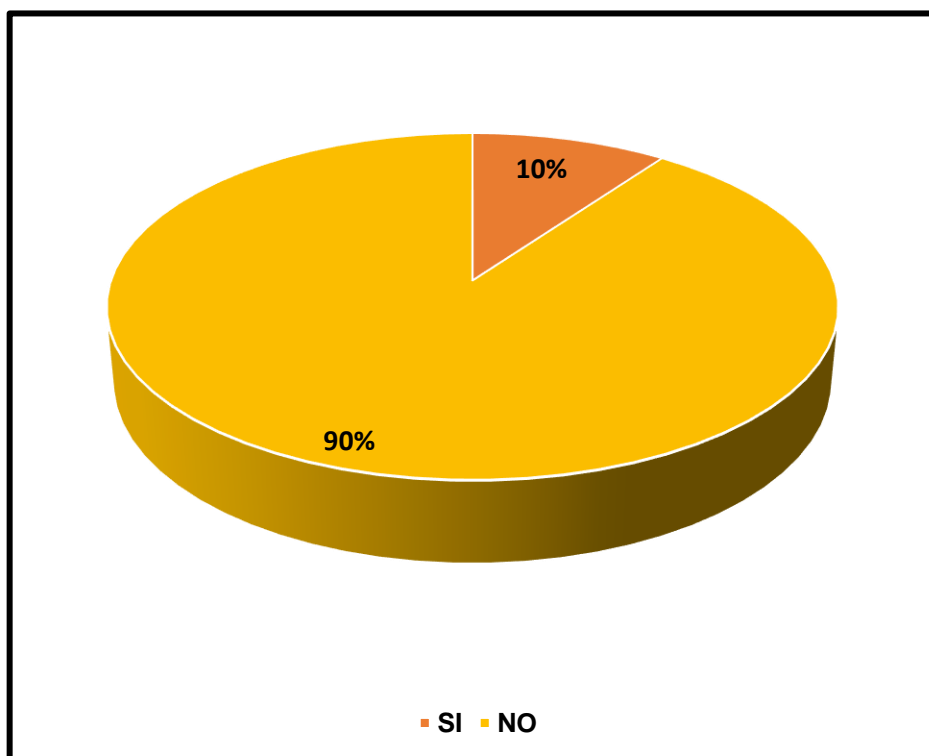
Métodos PEPS, o PROMEDIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje Valido
SI	2	10%
NO	18	90%
TOTAL	20	100%

Fuente: Elaboración propia

Figura 11.

Método PEPS o Promedio



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 90% de los colaboradores acotaron que no tienen conocimiento si la empresa utiliza el método PEPS, o Promedio; y solo el 10% si tiene conocimiento.

Evaluar el nivel de ventas del año 2016 y 2017 de la Empresa Motor's House North Company S.R.L.

Para dar respuesta al segundo objetivo se analizaron los estados de situación financiera y de resultados de los años 2016 y 2017.

Tabla 15.

Margen bruto 2016

2016		
Ventas	Costo de Ventas	Margen Bruto
2,839,221.00	2,573,624.00	265,597.00

2016		
		Margen Bruto %
Margen Bruto	265,597.00	9.35%
Ventas	2,839,221.00	

Fuente: Elaboración propia

Análisis: La empresa para el año 2016 tuvo un margen de ganancia bruta de 9.35%; indicando que la empresa tuvo s/ 265,597 para cubrir sus gastos y su rentabilidad.

Tabla 16.

Margen bruto 2017

2017		
Ventas	Costo de Ventas	Marge Bruto
5,307,549.00	4,692,069.00	615,480.00

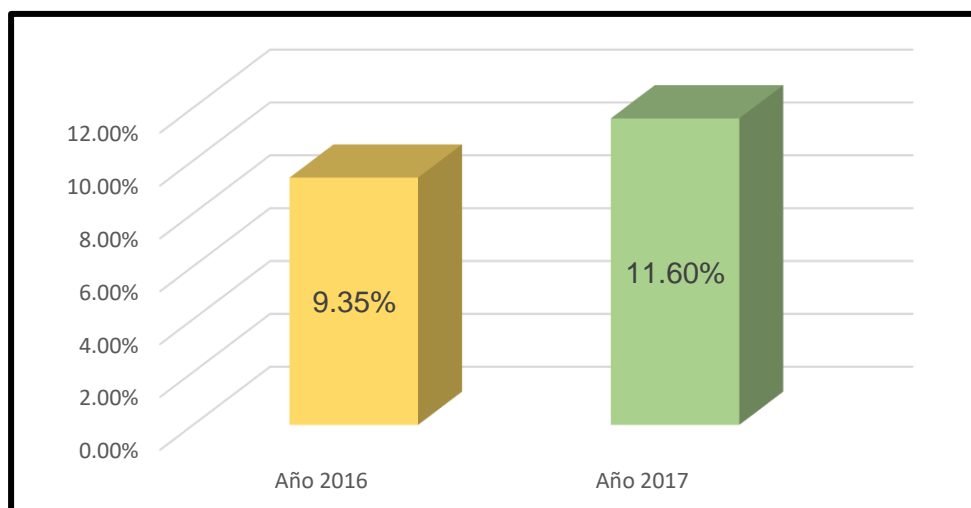
2017		
		Margen Bruto %
Marge Bruto	615,480.00	11.60%
Ventas	5,307,549.00	

Fuente: Elaboración propia

Análisis: La empresa para el año 2017 tuvo un margen de ganancia bruta de 11.60%; indicando que la empresa tuvo s/ 615,480 para cubrir sus gastos y su rentabilidad.

Figura 12.

Margen bruto 2016 - 2017



Fuente: Datos recolectados del Estado de Resultados

Análisis Después de haberse realizado la comparación se evidenció que al año 2017 hubo un aumento en el margen bruto; debido al incremento de las ventas.

Tabla 17.

Rentabilidad sobre las ventas 2016

2016		Rentabilidad Sobre Ventas
Utilidad Neta	89,145.00	
Ventas	2,839,221.00	

Fuente: Elaboración propia

Análisis: Para el año 2016 la empresa tuvo una rentabilidad sobre las ventas de 3.14%; indicando que por cada sol de las ventas, le generó a la empresa 0.314 céntimos de soles.

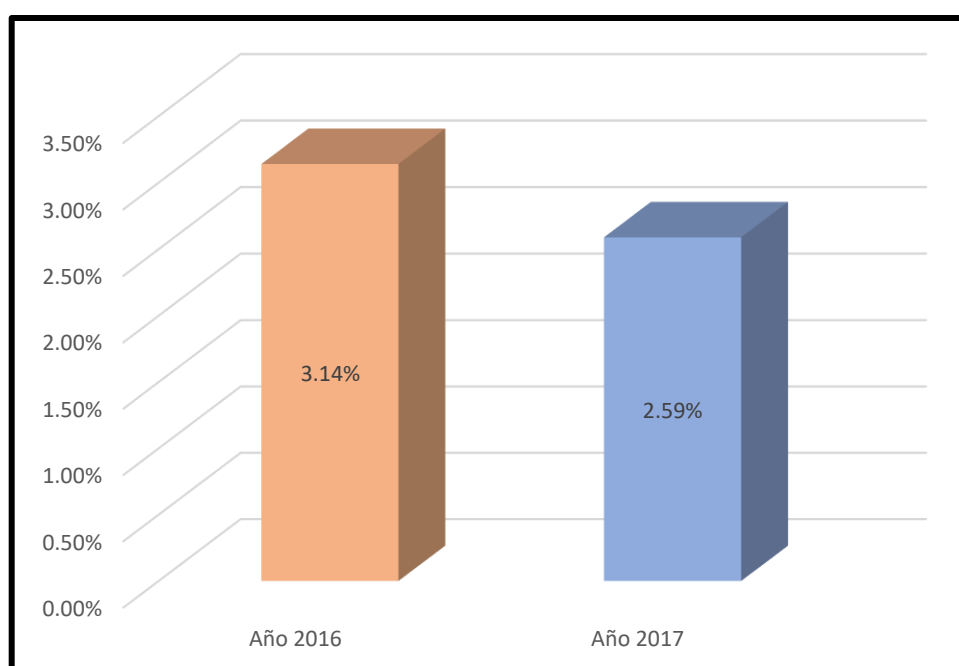
Tabla 18. Rentabilidad sobre las ventas 2017

2017		
Rentabilidad Sobre Ventas		
Utilidad Neta	137,416.00	2.59%
Ventas	5,307,549.00	

Fuente: Elaboración propia

Análisis: Para el año 2017 la empresa tuvo una rentabilidad sobre las ventas de 2.59%; indicando que por cada sol de las ventas, le generó a la empresa 0.259 céntimos de soles.

Figura 13. Rentabilidad sobre las ventas 2016 - 2017



Fuente: Datos recolectados del Estado de Resultados

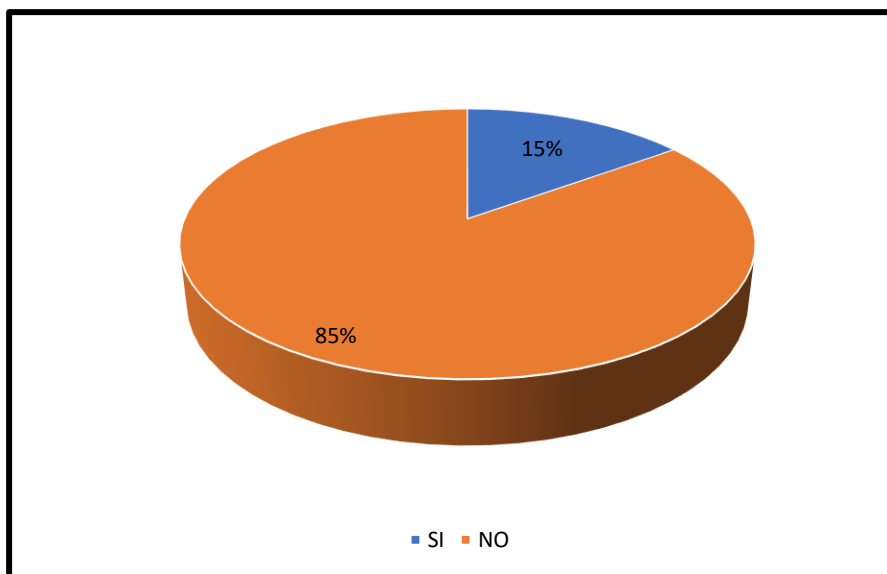
Análisis: Después de haberse realizado la comparación se evidenció que al año 2017 hubo una disminución de la rentabilidad sobre las ventas, esto se debió al incremento en los gastos y costos en los que incurrió la empresa.

Comparar el control de inventarios en relación al nivel de ventas después de aplicado el estímulo

Para el desarrollo del tercer objetivo específico se compararon los resultados obtenidos al aplicar la encuesta al inicio y después de haber aplicado las sesiones.

Figura 14.

Mercadería para satisfacer las necesidades (Pos-test)

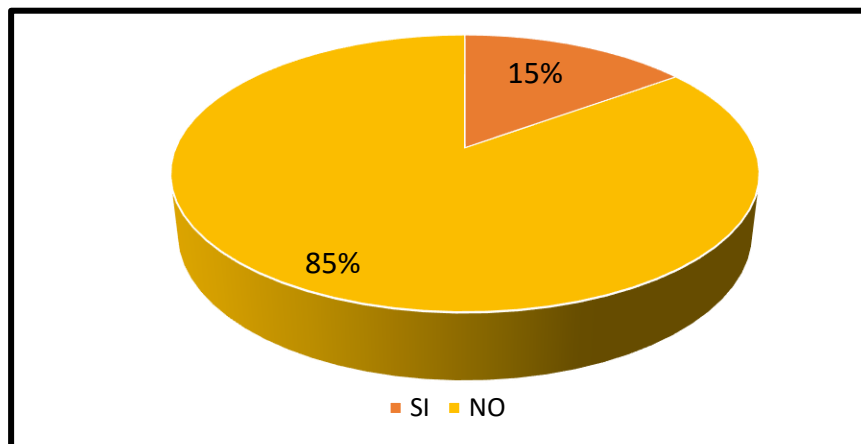


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Al realizarse la comparación; los trabajadores al inicio evidenciaron que la empresa no contaba con la mercadería necesaria para la satisfacción de la demanda; luego de haber brindado sesiones en las que se les manifestó sobre el manejo de las adquisiciones de mercadería; no hubo cambio alguno porque en muy poco tiempo la empresa no pudo adquirir más mercadería debido a varios factores.

Figura 15.

Políticas establecidas (Pos-test)

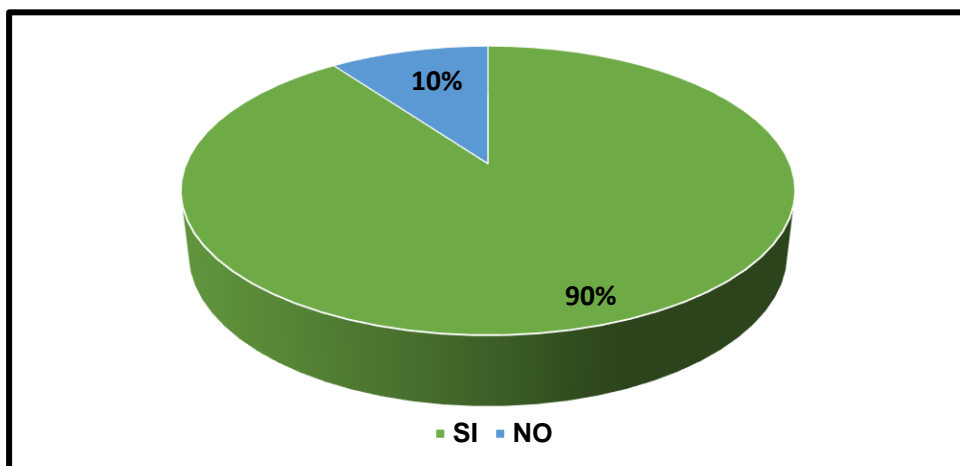


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Al inicio de la investigación el 85% trabajadores que participaron de la encuesta manifestaron que la empresa no contaba con políticas establecidas para la ejecución de las actividades, pero al ir investigando se determinó que, si existen políticas, pero no se han dado a conocer a todo el personal es por ello que en las sesiones se les explicó y dio a conocer las políticas por lo que el 100% de los trabajadores, manifestaron que si existen políticas.

Figura 16.

MOF (Pos-test)



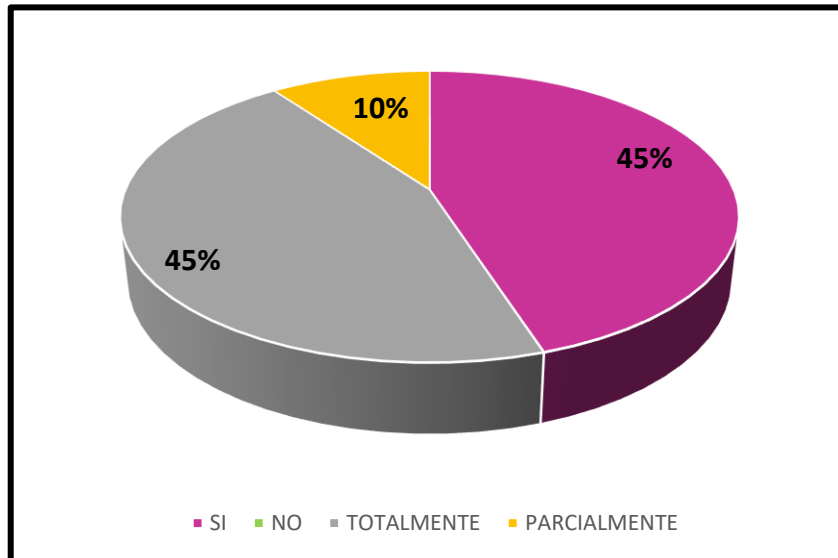
Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Los trabajadores en un comienzo solo el 15% tenían conocimiento de que, si existió un manual de operaciones y funciones (MOF), al darles a conocer el

MOF el 90% ya tenía conocimiento de la existencia del MOF y solo el 10% consideró que dicho manual no existió porque no se encuentra bien elaborado.

Figura 17.

Asertiva (Pos-test)

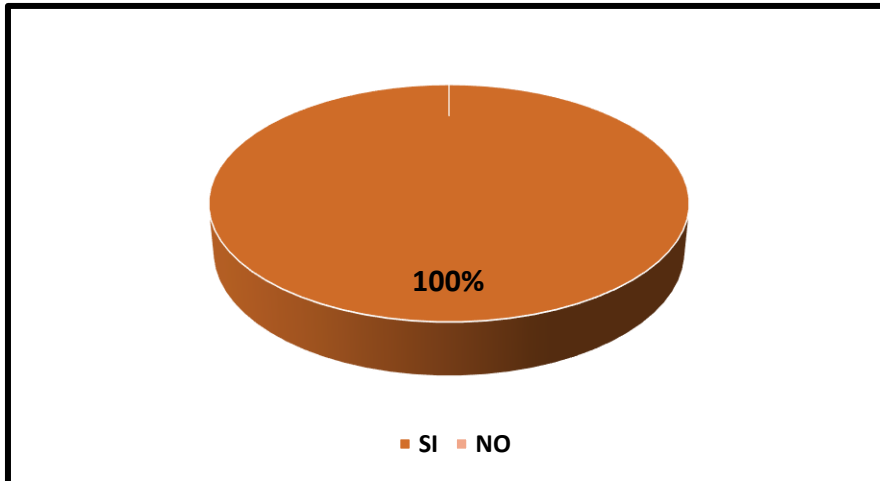


Fuente: Elaboración propia

Análisis: Al inicio de la investigación la comunicación entre las áreas de almacén y ventas en un 25% fue parcialmente asertiva, por lo cual, en las sesiones brindadas, mediante dinámicas se buscó mejorar la comunicación entre los trabajadores y los resultados fueron óptimos, ya que el 45% de los trabajadores consideró que la comunicación fue totalmente asertiva.

Figura 18.

Almacén (Pos-test)

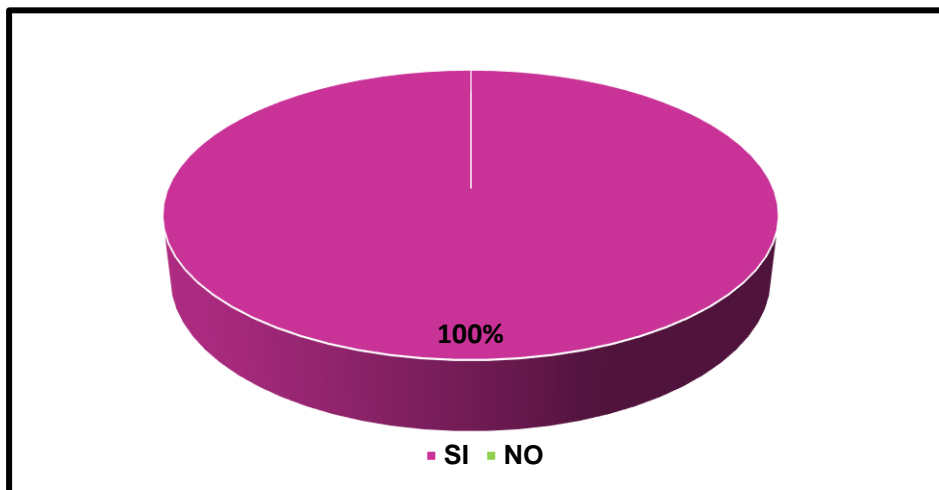


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Al inicio de la investigación el 90% de los encuestados manifestaron que el almacén no se encontraba adecuado para la mercadería, entonces en las sesiones se explicó la importancia del cuidado de la mercadería y del orden de las mismas; por ello mismo el almacén se ordenó de acuerdo a las distintas mercaderías; por ello el 100% de los trabajadores manifestaron que el almacén es el adecuado.

Figura 19.

Personal (Pos-test)

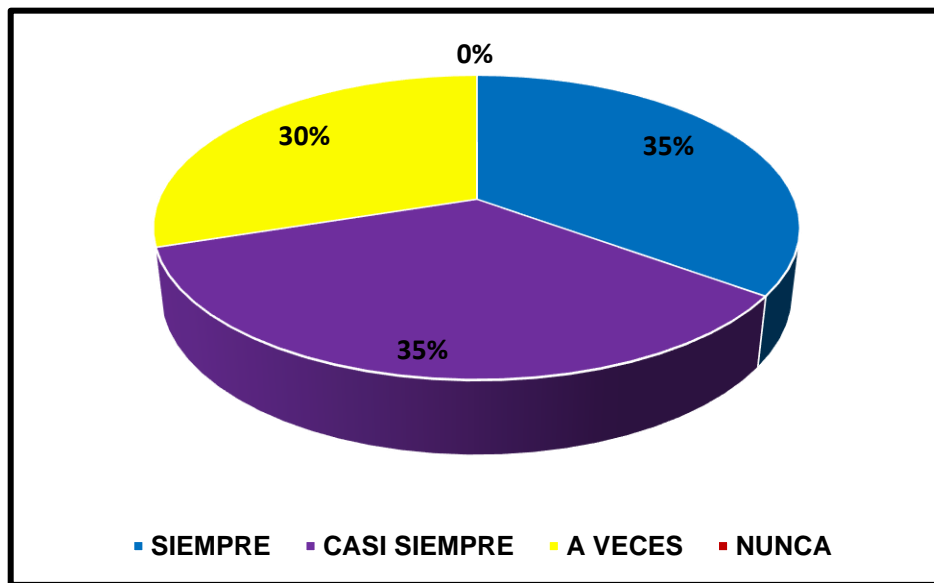


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 90% de los colaboradores manifestaron que el personal a cargo del control de inventario no se encuentra capacitado para cumplir eficientemente su función; por lo cual, en la sesión con la ayuda del MOF se le capacitó al encargado.

Figura 20.

Conciliaciones entre el inventario físico y escrito (Pos-test)

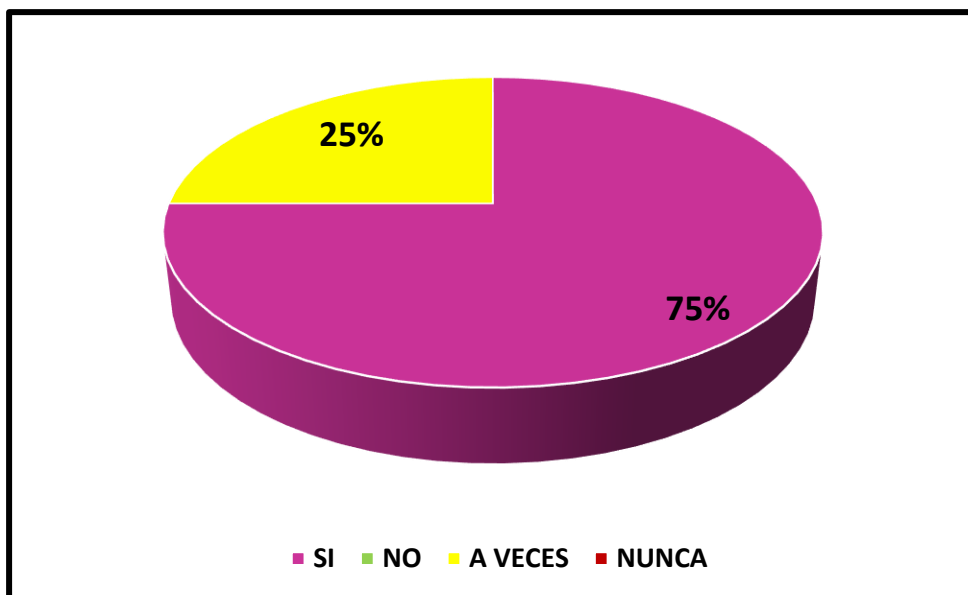


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 30% de los colaboradores reflejaron que nunca se realizan conciliaciones entre el inventario físico y escrito; por lo cual en las sesiones se les manifestó la importancia de realizarlo periódicamente; entonces realizaron dicha conciliación.

Figura 21.

Tarjeta Kardex (Pos-test)

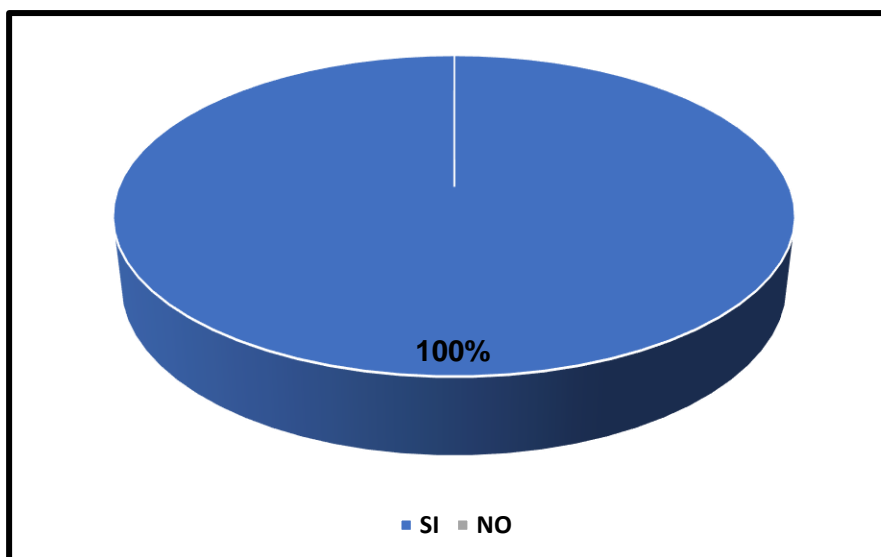


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Después de realizar las sesiones en donde se dio a conocer la importancia de la tarjeta Kardex, se implementó el uso de esta con más frecuencia.

Figura 22.

Métodos (Pos-test)

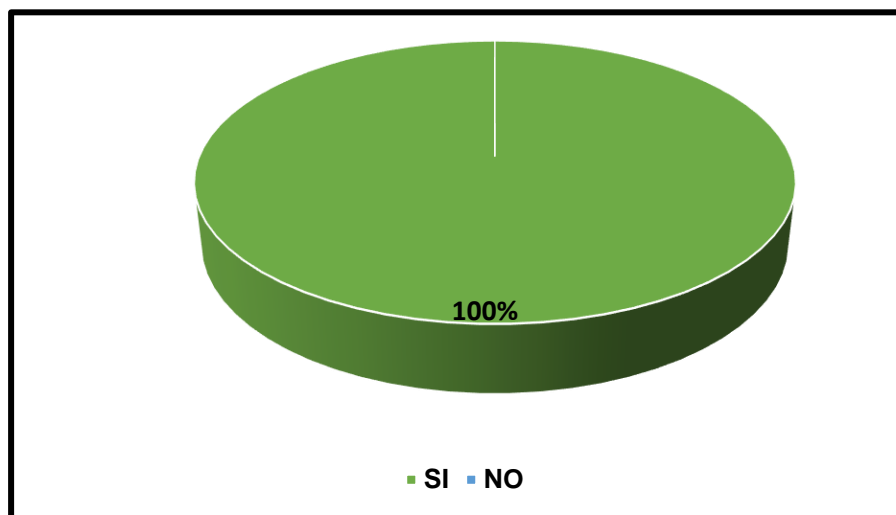


Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: El 95% de los encuestados no tienen conocimiento de los métodos de registro de inventario utilizado por la empresa, luego de las sesiones, los trabajadores respondieron que si tenían conocimiento de los métodos.

Figura 23.

Método PEPS o Promedio (Pos-test)



Fuente: Datos recolectados de la encuesta

Análisis: Al inicio de la investigación el 90% no tenía conocimiento si la empresa utiliza el método PEPS, UEPS O Promedio, entonces al informársele acerca de los métodos, ya tenían conocimiento.

V. DISCUSIÓN

La empresa Motor's House North Company S.R.L; se encuentra ubicada en la ciudad de Jaén y se dedica a la compra y venta de accesorios, repuestos y lubricantes para motos lineales y moto taxis de todas las marcas.

En relación al objetivo general de la investigación el cual fue Determinar impacto del control de inventarios en las ventas de la Empresa; se afirma que el control de inventarios tiene un impacto directo en las ventas de la empresa; esto se evidencia con los siguientes resultados:

La empresa evidenció que tuvo problemas en cuanto al control de sus inventarios lo que se veía reflejado en su baja rentabilidad sobre las ventas; para ello se aplicó una encuesta a los colaboradores del área de almacén y ventas en donde, el 85% acotaron que la empresa no contaba con la mercadería requerida para satisfacer la demanda; es importante que la empresa tenga políticas y un manual de funciones y operaciones; respecto a ello el 85% de los encuestados evidenciaron que la empresa no cuenta con políticas ni un manual de operaciones y funciones que regulen las áreas de la empresa, por otro lado solo el 15% acotó que la empresa si cuenta con las políticas y MOF; en relación a la comunicación que se presentó en la empresa el 25% manifestaron que la comunicación fue parcialmente asertiva, el 20% que no es asertiva, el 20% y 35% acotaron que si fue asertiva y totalmente asertiva respectivamente.

Para respaldar los resultados se consideró al autor Quiñonez (2017), en su investigación realizada se obtuvo como resultado que no existieron políticas ni procedimientos para el control de los inventarios lo que ha conllevado a un desequilibrio general en la realización de las actividades de la bodega, se concluyó que con la implementación de indicadores de gestión se puede medir de forma cuantitativa el movimiento de los inventarios. Por ello en relación a la presente investigación las políticas y procedimientos para el control de la mercadería fueron de vital importancia para la empresa.

El 90% de los colaboradores manifestaron que el almacén no se encontraba adecuado para las mercaderías y el 10% acotó que si se encontraba adecuado el almacén; es de vital importancia que el personal que se encuentre a cargo del

manejo de los inventarios esté capacitado; en el caso de la presente investigación esta es una deficiencia, porque de acuerdo a lo manifestado por el personal el 90% acotó el personal a cargo del control del inventario no se encuentra capacitado para el desarrollo de sus investigaciones de forma eficiente. De acuerdo con los datos obtenidos el 30% evidenció que no se realizan conciliaciones del inventario físico y escrito, el 15% evidenció que nunca, el 30% casi siempre y el 25% siempre; en lo que respecta al uso de la tarjeta Kardex para controlar las existencias; el 95% de los trabajadores manifestaron que no tienen conocimiento de los métodos de registro de inventarios y solo el 5% si tiene conocimiento; el 90% evidenció que no tienen conocimiento si la empresa utiliza el método UEPS, PEPS O Promedio.

Se respaldan los resultados con la investigación realizada por Amaya y Rojas (2014); dicha investigación concluyó que la empresa fue administrada de forma empírica; el personal no posee el conocimiento necesario para el manejo de manera correcta el inventario. Además, el diseño de indicadores de control de inventarios permitió optimizar el sistema de inventario. De acuerdo con el autor de la investigación, el control de los inventarios es importante en toda empresa porque permite llevar un control para que la empresa tenga mercadería suficiente para el cumplimiento de las metas y objetivos; satisfaciendo las necesidades de los clientes.

Las ventas para una empresa son de vital importancia ya que es la actividad primordial que genera ingresos para la empresa; para su desarrollo eficiente. En la empresa las ventas en el año 2016 representaron s/ 2,839,221.00 y para el 2017 s/ 5,307,549.00; se evidenció un aumento en las ventas; al momento de aplicar los ratios financieros se evidenció que el margen bruto fue de 9.35% y 11.60% para el 2016 y 2017 respectivamente; la rentabilidad generada por las ventas en el 2016 fue de 3.14% y en el 2017 fue de 2.59%, lo que indicó una reducción de la rentabilidad; a pesar de que sus ventas aumentaron.

Para respaldar lo mencionado, los autores Araujo y Moreno (2017), en su estudio concluyeron que la empresa no tiene un manual de funciones y organizaciones (MOF); por ello existe una inadecuada organización de las funciones; adicional a ello no cuenta con políticas que regulen las entradas y salidas de la mercadería;

ante ello la empresa tiene exceso y déficit de mercadería; además se determinó que existe una influencia directa entre las variables en estudio.

Después de haberse realizado el plan de intervención en la empresa, el cual consistió en dar a conocer a los trabajadores las políticas, el manual MOF, capacitarlos y manifestarles la importancia del control de inventarios, el 100% de los trabajadores que la empresa si cuenta con una políticas que regulen el control del inventario; ello se debió a que la mayoría de los trabajadores desconocía la existencia de las políticas; ahora el 90% de los trabajadores ya conocen de la existencia del manual de operaciones y funciones; sin embargo el 10% de los trabajadores consideraron que el MOF no contiene de forma detallada y precisa las operaciones y funciones a desarrollar; la comunicación asertiva mejoró de forma notoria; debido a las sesiones desarrollados; los trabajadores organizaron el almacén distribuyendo de forma ordenada la mercadería; ahora el personal encargado del control de inventario se encuentra mejor capacitado; las conciliaciones entre el inventario físico y detallado se empezaron a realizar de forma periódica; el uso de la tarjeta Kardex se empezó a dar con mas frecuencia,

El control de inventarios tiene como finalidad mantener en disponibilidad los productos que necesita la empresa y los clientes; ello implica una coordinación entre las áreas de compra y venta; por ello es de vital importancia, Zapata (2014).

VI. CONCLUSIONES

En la empresa, el control de inventarios fue deficiente; teniendo problemas en la satisfacción de la demanda; ya que la empresa no contaba con la mercadería suficiente para la satisfacción de la demanda, los trabajadores manifestaron que no contaba con políticas, ni manual de funciones y operaciones, sin embargo, las políticas y el MOF que tenía la empresa no tenían conocimiento todos los empleados; la empresa no cuenta con un almacén idóneo para la mercadería; la empresa a veces utilizó la tarjeta Kardex, a veces realizaron conciliaciones entre inventario físico y el registro.

Las ventas de la empresa incrementaron para el año 2017 a comparación del año 2016; al aplicar las razones financieras se evidenció que la rentabilidad generada por las ventas en el 2016 fue de 3.14% y en el 2017 de 2.59%, evidenciándose una disminución en la rentabilidad; a pesar de que las ventas aumentaron, sin embargo los gastos y costos fueron elevados por ello hubo menos rentabilidad.

El plan de intervención, desarrollado durante la investigación que consistió en charlas al personal, implementación del Kardex, realización de inventarios periódicos, entre otras actividades, tuvo un impacto en la situación de la empresa, debido a que la aplicación del plan mostró cambios notorios, ya que ahora todos los trabajadores tienen conocimiento de las políticas y el manual de operaciones y funciones de la empresa en relación al control de inventarios, la tarjeta Kardex se empezó a usar con frecuencia, el almacén se adaptó para que la mercadería se encuentre ordenada.

Para controlar los inventarios de la empresa, se desarrolló un plan de intervención, el cual fue aplicado y evidenció cambios notorios.

VII. RECOMENDACIONES

Debido a las dificultades por las que atraviesan la mayoría de las empresas en su control de inventarios y a la importancia del mismo, tal como es el caso de la empresa en estudio se debe de utilizar la tarjeta Kardex para el control de las entradas y salidas de las existencias; además emplear el método PEPS, Primeras Entradas, Primeras Salidas para las existencias; las políticas y el manual de operaciones y funciones se debe dar a conocer de manera detallada a todos los trabajadores; el almacén se debe de encontrar ordenado para las existencias; el personal a cargo del control de las existencias tiene que recibir capacitaciones contantes y actualizadas sobre el uso de la Tarjeta de Kardex y el método PEPS.

Las ventas que son los principales ingresos de la empresa, requieren de la aplicación de estrategias para incrementarse; para ello debe contar con el suficiente stock de existencias que permitan la satisfacción de la demanda de la clientela; ello requiere de un mejor control de la mercadería y mayor agilidad en la atención.

Las actividades manifestadas en el plan de intervención se deben desarrollar periódicamente; ya que el personal se tiene que encontrar actualizado con las herramientas y método para controlar el inventario.

El plan de intervención se debe desarrollar en un periodo mínimo de 6 meses para poder lograr cambios favorables en la empresa.

VIII. PROPUESTA

Plan de Intervención

1. Datos Generales

Lugar: Empresa Motor's House North Company S.R.L

Duración: 2 meses

Alcance: Dirigido a los colaboradores de la Empresa Motor's House North Company S.R.L y el plan será desarrollado dentro de la empresa; bajo el consentimiento y normativa de la misma.

Aporte: El Plan de Intervención mejorará el Control de Inventarios en la empresa Motor's House North Company S.R.L

2. Objetivos

Objetivo General: Mejorar el Control de Inventarios en la Empresa Motor's House North Company S.R.L

Objetivos Específicos:

- a. Desarrollar talleres en un tiempo aproximado de 2 meses en donde se le capacite al personal para el desarrollo eficiente de sus funciones.
- b. Lograr que los trabajadores manejen de manera eficiente el método PEPS y la tarjeta Kardex

3. Materiales y Recursos

- ✓ Un ambiente espacioso y privado, en el cual se desarrolla el taller.
- ✓ Sillas y material audiovisual.
- ✓ Material (fotocopias).

4. Plan de Intervención

VARIABLE	INDICADORES	ITEM DE OV	RESULTADOS ESPERADOS	ACCIONES	FECHA	RESPONSABLE
CONTROL DE INVENTARIOS	1. Stock de Inventarios	1	<p>1. Mejorar el servicio, optimizando el tiempo de atención de los clientes.</p> <p>2. Mejorar el Stock de inventarios teniendo los bienes necesarios para cubrir la demanda.</p>	<p>1. Charla al personal de la empresa acerca del control de inventarios y la importancia que tiene.</p> <p>2. Charla al personal sobre la importancia de realizar inventarios periódicos.</p>	02/11/2018	María Dávila Segura y Dalila Tello Bazán
	2. Políticas	2	<p>3. Mejorar el cumplimiento de las políticas para el control y manejo de las existencias.</p>	<p>3. Propuesta de nuevas políticas al gerente de la empresa.</p> <p>4. Dar a conocer a los trabajadores las políticas para el manejo de las existencias.</p> <p>5. Pegar las políticas en áreas visibles y brindar a cada personal de trabajo el manual de políticas.</p>		

	3.Procedimientos	3	4. Mejorar los procedimientos para el manejo de las existencias.	6. Propuesta de procedimientos al gerente de la empresa. 7. Charla al personal con el fin de darles a conocer los procedimientos del manejo de las existencias.		
	4. Ambiente Laboral	4, 5	5. Mejorar el almacén. 6. Mejorar el tiempo de atención a los clientes.	8. Clasificar las existencias mediante tipos y códigos. 9. Ordenar el área de almacén designando un espacio adecuado para las existencias por clasificaciones.	05/11/2018	María Dávila Segura y Dalila Tello Bazán
	5. Supervisión	6, 7	7. Mejorar la supervisión del manejo de las existencias.	10. Charla al personal encargado de la supervisión.		

	6. Kardex	8	8. Mantener un Stock de Inventarios Actualizados	11. Realizar Inventarios.		María Dávila Segura y Dalila Tello Bazán
	7. PEPS	9, 10	9. Poder realizar las órdenes de pedidos de las existencias faltantes.	12. Actualizar el Stock de inventarios en el programa.	07/11/2018	
	8. UEPS		10. Mejorar el control de inventarios.	13. Charla a los trabajadores acerca de los métodos de valuación de inventarios.		
	9. Promedio					

5. Presupuesto del Plan de Intervención

Indicador	Actividad/ Acción	Descripción del Gasto	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario C/U	Rubro Presupuestal	Total S/
1. Stock de Inventarios	Charla al personal de la empresa acerca del control de inventarios y la importancia que tiene.	Alquiler de Data	1	equipo	S/ 80.00	bien	S/ 80.00
2. Políticas	Charla al personal sobre la importancia de realizar inventarios periódicos.	Lapiceros	22	unidad	S/ 1.00	bien	S/ 22.00
	Propuesta de nuevas políticas al gerente de la empresa.	Papel Bond	22	unidad	S/ 0.10	bien	S/ 2.20
3.Procedimientos	Dar a conocer a los trabajadores las políticas para el manejo de las existencias.	Impresiones	22	juegos de impresiones	S/ 1.00	bien	S/ 22.00
	Pegar las políticas en áreas visibles y brindar a cada personal de trabajo el manual de políticas.	Impresiones	10	unidad	S/ 0.20	bien	S/ 2.00
	Propuesta de procedimientos al gerente de la empresa.	Limpiatipo	1	unidad	S/ 4.50	bien	S/ 4.50
	Charla al personal con el fin de darles a conocer los procedimientos del manejo de las existencias.	Refrigerio	22	unidad	S/ 3.00	servicio	S/ 66.00
4. Ambiente Laboral	Clasificar las existencias mediante tipos y códigos.	Alquiler de Data	1	equipo	S/ 80.00	bien	S/ 80.00
5. Supervisión	Ordenar el área de almacén designando un espacio adecuado para las existencias por clasificaciones.	Pegatinas	5	juego de pegatinas	S/ 5.00	bien	S/ 25.00
	Charla al personal encargado de la supervisión.	Lapiceros	22	unidad	S/ 1.00	bien	S/ 22.00
		Refrigerio	22	unidad	S/ 3.00	servicio	S/ 66.00

6. Kardex	Realizar Inventarios.	Alquiler de Data	1	equipo	S/ 80.00	bien	S/ 80.00
	Actualizar el Stock de inventarios en el programa.	Impresiones	22	juegos de impresiones	S/ 1.00	bien	S/ 22.00
7. PEPS		Lapiceros	22	unidad	S/ 1.00	bien	S/ 22.00
8. UEPS	Charla a los trabajadores acerca de los métodos de control de inventarios.	Papel Bond	22	unidad	S/ 0.10	bien	S/ 2.20
9. Promedio		Refrigerio	22	unidad	S/ 3.00	servicio	S/ 66.00
TOTAL							S/ 583.90

6. Modelo Método PEPS

METODO DE VALUACIÓN - PEPS

EMPRESA MOTOR'S NORTH COMPANY S.R.L

KARDEX-VALORADO

ÍTEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			MOVIMIENTOS			SALDOS		
		GUÍ	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-Ene	SALDO INICIAL AL MES DE ENERO 2009			150	10.00	1,500.00	150	10.00	1,500.00	-	-	-
2	01-Ene	001-005	001-0225	Compra a Proveedor "Corporación BJR."	150	10.10	1,515.00	150	10.10	1,515.00	-	-	-
3	02-Ene	001-266	123-2515	Compra a Proveedor "Tecni Motor's SRL"	350	9.98	3,493.00	350	9.98	3,493.00	-	-	-
4	10-Ene	021-455	123-455	Compra a Proveedor "New Lid"	700	9.95	6,965.00	700	9.95	6,965.00	-	-	-
5	19-Ene	123-045	054-012	Compra a Proveedor "Corporación BJR."	900	10.20	9,180.00	900	10.20	9,180.00	-	-	-
6	20-Ene	123-045	054-012	Devolución de mercadería dañada	-200	10.20	2,040.00	-200	10.20	2,040.00	-	-	-
7	23-Ene	322-166	156-626	Compra a Proveedor "New Lid."	250	9.96	2,490.00	250	9.96	2,490.00	-	-	-
8	24-Ene	125-651	656-155	Compra a Proveedor "Tecni Motor's SRL."	500	10.10	5,050.00	500	10.10	5,050.00	-	-	-
9	27-Ene	002-622	005-656	Compra a Proveedor "New Lid"	700	10.00	7,000.00	340	10.00	3,400.00	360	10.00	3,600.00
----- TOTAL ENTRADAS -----					3500		33,653.00	3140		31,553.00	360		3,600.00

ÍTEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	SALIDAS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.
10	07-Ene	----	----	Ventas a la fecha	550		
11	08-Ene	----	----	Devolución por parte de cliente	-150		
12	12-Ene	----	----	Ventas a la fecha	300		
13	15-Ene	----	----	Ventas a la fecha	100		
14	19-Ene	----	----	Ventas a la fecha	355		
15	22-Ene	----	----	Ventas a la fecha	635		
16	27-Ene	----	----	Ventas a la fecha	600		
17	30-Ene	----	----	Ventas a la fecha	400		
18	31-Ene	----	----	Ventas a la fecha	350		
----- TOTAL SALIDAS ----- ---					3140		

DIFERENCIA	-
-------------------	---

COMPROBACIÓN:	
INV. INICIAL	1,500.00
(+) COMPRAS	33,653.00
(-) INV FINAL	-
(=) COSTO DE VENTAS	3,600.00
	31,553.00

REFERENCIAS

- Abreu, A., y Núñez, M. (23 de Marzo de 2014). *Validez y Confiabilidad*.
<https://es.slideshare.net/MarielaNuez4/validez-y-confiabilidad-32642343>
- Amaya, Y,y Rojas, J. (2014). *Diseñar un Sistema de Inventarios Para Establecer mecanismos de Control de Mercancía del Almacén y taller Súper Motos*.(Tesis de Grado, Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña). Ocaña.
<http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/228/1/25183.pdf>
- Araujo, W, y Moreno, A. (2017). *Control Interno de Inventarios y su incidencia en el Área de Ventas de la Empresa Negocios y servicios ALFACE E.I.R.L, Trujillo, 2017*.(Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo). Trujillo.
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11616/aldoradin_rb.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Baños, A., Loidi, J., y Proganó, R. (15 de Mayo de 2014). *Buenos Negocios*.
<http://www.buenosnegocios.com/ratios-rentabilidad-ventas-n747>
- Burgos, S., y Vera, K. (2017). *Evaluación de la Gestión de Existencias Para Determinar su Impacto en la Rentabilidad y Propuesta de Estrategia de Mejora en la Empresa NORCENTRO S.A.C Jaén 2013 - 2015*.(Tesis de Pregrado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo). Chiclayo.
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1006/1/TL_BurgosSanchezSusanFior ella_VeraCruzKarinadelPilar.pdf.pdf
- Burgos, S, y Vera, K. (2017). *Evaluación de la Gestión de Existencias Para Dterminar su Impacto en la Rentabilidad y Propuesta de Estrategia de Mejora en la Empresa Norcentro S.A.C Jaén 2013-2015*.(Tesis de Pregrado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo). Jaén.
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1006/1/TL_BurgosSanchezSusanFior ella_VeraCruzKarinadelPilar.pdf.pdf

- Campos, E, y Alvarado, A. (2017). *Control Interno de Inventarios y su Incidencia en la Utilidad Bruta en la Empresa Grifos Cajamarca S.A.C, Cajamarca, Año 2016.*(Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte). Cajamarca. <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10646/Campos%20V%C3%A1squez%2c%20Ely%20Lizet%2c%20-%20Tello%20Alvarado%2c%20N%C3%A9stor%20Arturo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ceballos, L., Duncan, M., Perez, M., Ramírez, A., y Valencia, N. (1 de Noviembre de 2013). *Aspectos Éticos de la Investigación.* <https://es.slideshare.net/AndreaMarRamirezGarcia/eticos-de-la-investigacin>
- Córdova, J. (2015). *Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios Basado en la Metodología de las 5S en Empresas Comercializadoras de Repuestos. Caso ICA E.I.R.L.*(Tesis de Pregrado, Universidad Norberth Wiener). Lima. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/326/C%C3%B3rdova.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cornejo, A. (2017). *Control de créditos y su incidencia en la morosidad de las empresas de venta de repuestos para maquinaria pesada en el distrito de la Victoria, año 2017.*(Tesis de, Pregrado, Universidad Cesar Vallejo). Lma. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11586>
- Cruz, A. (2016). *Propuesta de un Sistema de Control Para Mejorar los Inventarios del Almacén de la Unidad de Gestión Educativa Local Bagua - Año 2016.*(Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo). Bagua. http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11155/cruz_pa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- D'Angelo, S. (2014). *Población y Muestra.* [https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/P OBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20\(Lic%20DAngelo\).pdf](https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/P OBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20(Lic%20DAngelo).pdf)
- Días, L. (2013). *La Entrevista.* Artículo, México D.F. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009

- Díaz, K., y Laucata, Y. (2017). *Aplicación de la NIC 2 como herramienta para la mejora en la gestión de inventarios de la Empresa Automotriz Andina S.A. (Tesis de Postgrado, Universidad Tecnológica del Perú)*. <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/732>
- García, F., Guzmán, M., y Sierra y Acosta, J. (2014). Administración de Almacenes y Control de Inventarios. En I. P. Nacional, *Las Mejores Prácticas del Proceso Administrativo Aplicadas a las Mipymes Para Consolidar su Desarrollo Sustentable y su Permanencia, en un Escenario Global*. México, México: Instituto Politécnico Nacional. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1444/index.htm>
- García, T. (2015). *Evaluación del Sistema de Control Interno de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa "Comercial del Norte" S.R.L. de la Ciudad de Juanjui en el año 2014.* (Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo). Juliaca. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/10433>
- Giler, J. (2015). *Investigación Diagnóstica o Propositiva*. Artículo. Scribd. <https://www.scribd.com/doc/256338347/Investigacion-Diagnostica-o-Propositiva>
- Hernández, J., Otálvora A., y Uzcátegui A. (2014). *Población, Muestra, Informante Clave, Variable y de Unidad de Análisis*. Artículo, Mérida. <https://es.slideshare.net/jthd40/poblacin-muestra-informantes-clave-variable-unidad-de-analisis>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Vol. 6ta edición). México: McGrawHill. <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Jaipuri, S., y Mahapatra, S. (17 de January de 2019). A Study on Behaviour of Bullwhip Effect in (R,S) Inventory Control System Considering DWT-MGGP Deman Forecating Model. *ProQuest*. <https://search.proquest.com/docview/2218308231/9FA6497A2CD847CAPQ/6?accountid=37408>

- Johnson, M. (2016). *Retail Inventory Control Strategies*. Undergraduate Thesis, Washington.
<https://scholarworks.waldenu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4274&context=dissertations>
- Lindgren, J. (2015). *Developing Sales Through Process Development*. Undgraduate Thesis, Finlandia.
<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/93405/Jari-Lindgren-FINAL-Masters-Thesis-2015.pdf;jsessionid=B39C1EEF1EC91DE18177C8202976B886?sequence=1>
- López, P., y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* (Vol. 1ra edición). Barcelona: Creative commons.
https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- López, J., y Castillo, V. (2015). Estudio para la Implementación de un Control Sobre los Inventarios de las Empresas dedicadas a la Comercialización de Repuestos para Motos. (Tesis de Pregrado, Universidad Estatal de Milagro).
<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/2182/1/Estudio%20para%20la%20implementaci%C3%B3n%20de%20un%20control%20sobre%20los%20inventarios%20de%20las%20empresas%20dedicadas%20a%20la%20comercializaci%C3%B3n%20de%20repuestos%20para%20motos%20del%2>
- Medrano Flores, G. (2018). *El Control Interno y su Influencia en la Gestión de Inventarios de las Empresas Comerciales del Perú: Caso Domingo Edwin Florencio Pérez de San Vicente de Cañete, 2015*.(Tesis de Maestría, Universidad Católica Los Angeles de Chimbote). Chimbote: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2540>
- Misari Argandoña, M. A. (2013). *El Control Interno de Inventarios y la Gestión en las Empresas de Fabricación de Calzado en el Distrito de Santa Anita*.(Tesis de Pregrado, Universidad San Martín de Porres). Lima.

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/570/3/misari_ma.pdf

Morales, M. (2016). *Gestión de Calidad y Formalización de las Mypes en el Sector Comercio, Rubro Venta de Repuestos para Vehículos Menores (motocicletas), en el Distrito de San Juan Bautista, 2016.* (Tesis de Pregrado, Universidad Los Angeles de Chimbote). Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2794>

Navarrete Lozano, K. E. (20 de Diciembre de 2013). *Gestipolis*. Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/el-control-dentro-del-proceso-administrativo/>

Peña Chuquilín , J. (2014). *Diseño de un Sistema de Control de Inventarios Mediante el Metodo ABC y su Incidencia en la Gestion Logistica de la Empresa Chc Ingenieros SA .* Cajamarca. (Tesis de Pregrado, Universidad de Cajamarca)

Quiñónez Angulo, D. (2017). *Sistema de Control Interno para el Área de Inventario en la Empresa Multirepuestos Játiva de la Ciudad de Esmeraldas.* (Tesis de Postgrado, Pontificie Universidad Católica del Ecuador). Esmeralda - Ecuador: Ecuador - PUCESE - Escuela de Contabilidad y Auditoría. <https://repositorio.pucese.edu.ec/123456789/1410>

Rodriguez Ballesteros, J. (2017). *Control de Inventarios de Materiales Fungibles de la Empresa “Suministros y Mantenimientos de Equipos Petroleros SYMEP S.A.”.* (Tesis de Postgrado, Pontificie Universidad Católica de Ecuador). Esmeralda - Ecuador: Pontificie Universidad Católica de Ecuador. <https://repositorio.pucese.edu.ec/123456789/1045>

Sánchez Cuenca, V. C. (2015). *El Control de los Inventarios y su Aporte en los Estados Financieros de la Empresa.* (Tesis de Pregrado, Universidad Técnica de Machala) Machala. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>

Shajin, D., Benny, B., Razumchik, R., y Krishnamoorthy, A. (15 de May de 2018). *Discrete Product Inventory Control System with Positive Service Time an*

Two Operation Modes. ProQuest.
<https://search.proquest.com/docview/2104677898/9FA6497A2CD847CAPQ/2?accountid=37408>

Sori Castillo, J. (2016). *Evaluación del Control Interno en una Empresa de Mantenimiento Automotriz y medición de su Impacto Financiero en el año 2012.*(Tesis de pregrado, Universidad Tecnica de Ambato). Ambato - Ecuador. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20129>

Thompson, I. (15 de Octubre de Actualización 2016). *Promonegocios*. Promonegocios: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>

Torres, V. (2014). *Administración de Ventas*. México, Editorial Patria. <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384147.pdf>

Townsed, J. (2018). *Metodología de la Investigación Científica*. Artículo de Direccion. Recuperado de <http://direccion-de-tesis.blogspot.com/p/tecnicas-de-investigacion.html>

Vergara Solano , D. G. (2017). *Evaluacion del control de inventarios del periodo 2016 y propuesta de un sistema de control para la empresa Incodiesel sac. en chimbote 2017*. Chimbote. Artículo ProQuest.

Zapata Cortes, J. A. (2014). *Fundamentos de la Gestión de Inventarios*. Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer. <https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de Recolección de Datos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Cuestionario N°1

“CONTROL DE INVENTARIOS Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA MOTOR’S HOUSE NORTH COMPANY S.R.L DEL AÑO 2017.”

Encuesta para recolectar los datos necesarios de la variable Control de Inventarios

Participantes: Colaboradores del área de almacén de la Empresa MOTOR’S HOUSE NORTH COMPANY S.R.L

Instrucciones: Estimado colaborador (a) a continuación se le solicita responder una serie de preguntas, favor sírvase marcar con una X la respuesta que Ud. crea conveniente.

TA=Totalmente de Acuerdo (5); A=Acuerdo (4); I=Indiferente (3); D=Desacuerdo (2); TD=Totalmente en Desacuerdo (1)

ÍTEM / PERCEPCIÓN		TA	A	I	D	TD
1	¿La empresa cuenta con la mercadería necesaria para satisfacer la demanda?					
2	¿La empresa cuenta con políticas establecidas para ejecutar las actividades?					
3	¿La empresa cuenta con un MOF MANUAL DE OPERACIONES Y FUNCIONES					
4	¿La comunicación es asertiva entre las áreas competentes?					
5	¿La empresa cuenta con un almacén adecuado para la mercadería?					
6	¿El personal encargado del control del inventario se encuentra capacitado?					
7	¿El personal encargado del control de la mercadería realizan una conciliación del inventario escrito con el inventario físico?					
8	¿La empresa utiliza la tarjeta KARDEX para el registro el control del inventario?					
9	¿Tiene conocimiento acerca de los Métodos de Registro del Inventario?					
10	¿La empresa utiliza los Métodos PEPS, UEPS O PROMEDIO?					

Anexo 2. Matriz de Consistencia

Título: “CONTROL DE INVENTARIOS Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA MOTOR’S HOUSE NORTH COMPANY S.R.L. DEL AÑO 2017”

<u>Formulación del Problema</u>	<u>Objetivos</u>	<u>Hipótesis</u>	<u>Variables</u>	<u>Dimensiones</u>
<p>¿De qué manera el Control de Inventarios impacta en las Ventas de la Empresa Motor’s House North Company S.R.L del año 2017?</p>	<p>General: Determinar el impacto del control de inventarios en las ventas de la Empresa Motor’s House North Company S.R.L del año 2017.</p>	<p>H1: El Control de Inventarios impacta significativamente en las Ventas de la Empresa Motor’s House North Company S.R.L del año 2017.</p>	<p>V.I CONTROL DE INVENTARIOS</p>	<p>Evaluación de Riesgos Ambiente de Control Actividades de Control Métodos</p>
	<p>Específicos: a. Analizar el control de inventarios de la Empresa Motor’s House North Company S.R.L del año 2017. b. Evaluar el nivel de ventas del año 2016 y 2017 de la Empresa Motor’s House North Company S.R.L. c. Comparar el control de inventarios en relación al nivel de ventas después de aplicado el estímulo.</p>		<p>V.D VENTAS</p>	<p>Ratios</p>

Anexo 3. Operacionalización

VARIABLES	DEFICNCIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
V.I CONTROL INVENTARIO	El control de inventarios es el dominio que se tiene de las existencias pertenecientes a la empresa; además es considerado un sistema que está bajo la subordinación de sistemas de mayor rango; el cual tiene como fin operar de forma conjunta para el logro de objetivos. (García et al., 2014).	Es de vital importancia para cualquier empresa que se dedique a la compra y venta de bienes o servicios para obtener los mejores resultados financieros.	Evaluación de Riesgos Ambiente de Control Actividades de Control Métodos de Valuación	Stock de Inventarios Políticas Procedimientos Ambiente Laboral Supervisión Kardex PEPS UEPS Promedio	Encuesta
V.D VENTAS	Es la actividad primordial para la empresa, organización o persona que ofrezca productos o servicios en el mercado objetivo con el fin de alcanzar el éxito; esto depende del número de veces que sea realizada esta acción. (Thompson, 2016).	Es el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos.	Razones Financieras	Margen Bruto Rentabilidad Sobre Ventas	Análisis Documental

Fuente: Elaboración propia

RUC N° 20600967852

Telef: 979842549

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(en soles constantes)

		%
Ventas Netas a Terceros	2,839,221	100.0
Costos de Ventas a Terceros	(2,573,624)	(90.6)
UTILIDAD BRUTA	265,597	9.4
Gastos de Ventas	(79,940)	(2.8)
Gastos Administrativos	(53,294)	(1.9)
RESULTADO DE OPERACIÓN	132,363	4.7
Ingresos Financieros	287	0.0
Gastos Financieros	(16,675)	(0.6)
Otros Ingresos	7,837	0.3
Otros Egresos	0	0.0
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	123,812	4.4
Participación de Utilidades	0	0.0
Impuesto a la Renta 29.5%	(34,667)	(1.2)
RESULTADO DEL EJERCICIO	89,145	3.1

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(en soles constantes)

		%
Ventas Netas a Terceros	5,307,549	100.0
Costos de Ventas a Terceros	(4,692,069)	(88.4)
UTILIDAD BRUTA	615,480	11.6
Gastos de Ventas	(212,922)	(4.0)
Gastos Administrativos	(141,948)	(2.7)
RESULTADO DE OPERACIÓN	260,610	4.9
Ingresos Financieros	3,141	0.1
Gastos Financieros	(100,870)	(1.9)
Otros Ingresos	15,232	0.3
Otros Egresos	0	0.0
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO	178,113	3.4
Participación de Utilidades	0	0.0
Impuesto a la Renta 29.5%	(40,697)	(0.8)
RESULTADO DEL EJERCICIO	137,416	2.6

Anexo 6. Validación del Instrumento

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

“CONTROL DE INVENTARIOS Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA MOTOR’S HOUSE NORTH COMPANY S.R.L DEL AÑO 2017.”

AUTOR (A):

MARIA ELIZABETH DAVILA SEGURA.

DALILA TELLO BAZAN

TITULO DE INSTRUMENTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION DE ENCUESTA REALIZADA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA MOTOR HOUSE NORTH COMPANY SRL. 2017.

CRITERIOS:

(C): CORRECTO – (I): INCORRECTO – (D): DEJAR – (M): MODIFICAR – (E): ELIMINAR

N° Ítems	Presentación		Ortografía, redacción clara y precisa con los ítems.		Congruencia de las variables con los objetivos		Relevancia		Factibilidad		Observaciones D – M – E
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	X				X		X		X		
2	X				X		X		X		
3	X				X		X		X		
4	X				X		X		X		
5	X				X		X		X		
6	X				X		X		X		
7		X					X		X		
8	X				X		X		X		
9	X				X		X		X		
10	X				X		X		X		

Fecha: 16-10-2018
 Evaluador: JORGE BELIN REGALADO FERNANDEZ
 Profesión: CONTADOR PUBLICO COLOMBIANO
 Centro Laboral: JR. ASTORIO CONTABLE SRL.
 Especialista en el área de: CONTABILIDAD Y TRIENSTACION

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

“CONTROL DE INVENTARIOS Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA MOTOR’S HOUSE NORTH COMPANY S.R.L DEL AÑO 2017.”

AUTOR (A):

MARIA ELIZABETH DAVILA SEGURA.

DALILA TELLO BAZAN

TITULO DE INSTRUMENTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION DE ENCUESTA REALIZADA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA MOTOR HOUSE NORTH COMPANY SRL. 2017.

CRITERIOS:

(C): CORRECTO – (I): INCORRECTO – (D): DEJAR – (M): MODIFICAR – (E): ELIMINAR

N° ítems	Presentación		Ortografía, redacción clara y precisa con los ítems.		Congruencia de las variables con los objetivos		Relevancia		Factibilidad		Observaciones D – M – E
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	✓		✓		✓		✓		✓		
2	✓		✓		✓		✓		✓		
3	✓		✓		✓		✓		✓		
4	✓		✓		✓		✓		✓		
5	✓		✓		✓		✓		✓		
6	✓		✓		✓		✓		✓		
7	✓		✓		✓		✓		✓		
8	✓		✓		✓		✓		✓		
9	✓		✓		✓		✓		✓		
10	✓		✓		✓		✓		✓		

Fecha:

Evaluador: *Luis MEDINA DIAZ*

Profesión: *CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO*

Centro Laboral: *SSOLENCO-A. SAC.*

Especialista en el área de: *CONTABILIDAD*

Anexo 7. Fotos de las Sesiones



Ilustración 1. Encuesta al Gerente de la Empresa



Ilustración 2. Encuesta al jefe del área de Almacén



Ilustración 3. Realización de Inventarios



Ilustración 4. Encuesta



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GARCIA VERA, WALDEMAR RAMÓN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS

EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: " Control de inventarios y su impacto en las ventas de la empresa Motor's House North Company .SR.L. del año 2017", cuyo autoras son Dávila Segura, María Elizabeth y Tello Bazán, Dalila, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22.00%, 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 la 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.

CHICLAYO, 13 de Marzo del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GARCIA VERA, WALDEMAR RAMÓN DNI: 16464113 ORCID: 0000-0002-4766-1290	

Código documento Trilce: TRI - 0454213