



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Control de inventarios y su incidencia en la gestión de ventas de la
empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Ampuero Tuesta, Silvana (orcid.org/0000-0001-9248-5233)

Quispe Parado, Flor Almendra (orcid.org/0000-0003-1484-5306)

ASESORES:

Mg. Araujo Calderon, Wilder Adalberto (orcid.org/0000-0003-0884-0808)

Dr. Rodriguez Abraham, Antonio Rafael (orcid.org/0000-0002-3956-9937)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TRUJILLO – PERÚ

2023

DEDICATORIA

Le dedico a Dios, por ser nuestro guía, por encaminar nuestras decisiones y por estar siempre protegiéndome. A mis padres, por el esfuerzo y porque confían en mí, por sus consejos y por ser soporte en mi vida. Así mismo a mi hermano mayor por su apoyo constante y motivación.

Quispe Parado, Flor Almendra.

Esta dedicatoria, va para mis padres que día a día dan todo para mi esfuerzo, asimismo le dedico a mis abuelos que siempre estuvieron apoyándome en lo que más necesito, los quiero un montón familia.

Ampuero Tuesta, Silvana.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por guardarme y protegerme en todo momento, por guiarme a un buen camino y todas las bendiciones que me brinda.

A mis padres por su comprensión y su constante apoyo incondicional a lo largo de mis estudios.

A mi hermano Jimmy por su incondicional apoyo y motivación para seguir adelante; mas que todo su amor expresado en mi vida.

Quispe Parado, Flor Almendra.

Doy gracias a Dios y a mi familia por haberme brindado sus principios, mi madre por haberme cuidado en lo más mínimo, mis padres por haberme enseñado nuevas cosas y haberme educado de la mejor manera posible para llegar a donde estoy, una gran profesional.

Ampuero Tuesta, Silvana.

ÍNDICE DE CONTENIDOS:

CARÁTULA	
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS:	iv
ÍNDICE DE TABLAS:	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN:	1
II. MARCO TEÓRICO:	4
III. METODOLOGÍA:	10
3.1. Tipo y diseño de investigación:	10
3.2. Variables y operacionalización:	10
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis:	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	14
3.5. Procedimientos:	15
3.6. Método de análisis de datos:.....	15
3.7. Aspectos éticos:	16
IV. RESULTADOS:.....	17
V. DISCUSIÓN:.....	34
VI. CONCLUSIONES:	38
VII. RECOMENDACIONES:.....	39
REFERENCIAS:.....	40
ANEXOS:	45

ÍNDICE DE TABLAS:

TABLA 1.	Técnicas e Instrumentos para la Investigación.....	15
TABLA 2.	Entrevista al Contador sobre el Control de Inventario.	18
TABLA 3.	El Control de Inventario según KARDEX de ventas y compras del periodo 2022 y 2023.	20
TABLA 4.	Compra de Existencias sin facturas en los periodos 2022 y 2023.	21
TABLA 5.	Inspección de Mercaderías vencidas en almacén según inventario.	22
TABLA 6.	Personal sin comunicación con el Área de Inventario según el control, orden y conteo físico de mercaderías.	22
TABLA 7.	Clasificación del Inventario en porcentaje.	23
TABLA 8.	Rotación de Inventario.....	24
TABLA 9.	Control de Almacenamiento según Inventario periodo 2022 y 2023....	25
TABLA 10.	Inventario Físico según mercaderías en almacén.	26
TABLA 11.	Número de Ventas de las Existencias en los periodos 2022 y 2023.	28
TABLA 12.	Número de Llamadas de Ventas según clientes en los periodos 2022 y 2023.	30
TABLA 13.	Precio del producto según las empresas competidoras.	31
TABLA 14.	Incidencias del Control de Inventario en la Gestión de Ventas.	33
TABLA 15.	Matriz de Variables y Operacionalización.....	45

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia del Control de Inventario en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023. La metodología de investigación es de enfoque cuantitativo, tipo descriptivo con diseño no experimental. La población y muestra está dirigido al contador, personal del inventario y ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., utilizando como instrumentos de recolección de datos la entrevista y análisis documental.

Los resultados del estudio reflejaron deficiencias en el Control de Inventario como la inspección de mercaderías vencidas, fallas del personal encargado en el área de inventario debido a la falta de comunicación e información, y la rotación de inventario negativa en los dos periodos, en el año 2022 con -4.07 y en el año 2023 con -3.43, esto es una deficiencia, ya que las existencias que llevan en físico no coinciden en el sistema. Y en la gestión de ventas se presentó deficiencias en la deuda de clientes, lo que ocasionó una acumulación de pérdidas en los estados financieros. Se concluye, que el Control de Inventario incide positivamente en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Palabras clave: Control de Inventario, Gestión de Ventas, Almacén, Empresas Comerciales.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the incidence of Inventory Control and Sales Management of the Company Investments J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023. The research methodology is quantitative, descriptive with a non-experimental design. The population and sample is aimed at the accountant, inventory and sales personnel of the company Investments J&J QUIAL S.A.C., using interviews and documentary analysis as data collection instruments.

The results of the study reflected deficiencies in Inventory Control such as the inspection of expired goods, failures of the personnel in charge in the inventory area due to lack of communication and information, and negative inventory turnover in the two periods, in 2022 with -4.07 and in 2023 with -3.43, this is a shortcoming, as the physical stock they carry does not match in the system. And in sales management, there were deficiencies in customer debt, which caused an accumulation of losses in the financial statements. It is concluded that Inventory Control has a positive impact on the Sales Management of the Company Investments J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Keywords: Inventory Control, Sales Management, Warehouse, Trading Companies.

I. INTRODUCCIÓN:

El control de inventario es uno de los principales movimientos que trae complicaciones en las organizaciones comerciales ya que implica sostener la mercancía ante las incertidumbres que pudieran surgir. Ante esta situación, se determinó el inventario del departamento comercial de la empresa y se analizó la incidencia en la gestión de ventas, para conocer el orden de los productos, control, conteo físico y la rotación de las existencias en stock dentro de la empresa.

Entonces, ordenar el inventario fue un gran problema para la empresa, porque en la mayor parte de los casos el inventario, lo tenían en tasas con mayor rotación el cual usaban más rápido, y las tasas de menor rotación se mantenían en el inventario durante períodos cortos sin una utilización adecuada, lo que generaba un aumento de los costos de inventario y pérdidas de producción.

Las empresas desarrollan sus actividades en un mundo competitivo, ya que buscan distinguirse de los demás y producir su propio cargo para conseguir el triunfo. Las empresas comerciales quieren lograr un adecuado control de inventarios y una buena gestión de ventas, ya que la mayor complejidad de circunstancias son las existencias, el cual representa una mayor cantidad del capital de trabajo en las organizaciones.

El problema que se identificó en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., es que no tiene en stock el producto que se solicita, es decir no cuenta con un control efectivo de inventarios, dando a conocer como resultados productos faltantes, excedentes y sin rotación, así como el deterioro de las mercancías y posible impuesto. Esto causó riesgos, que a su vez disminuyeron las ganancias, generó pérdidas en las ventas y la mala gestión ocasionó el disgusto de los clientes disgustados, por lo que conllevó a la empresa a no alcanzar las metas establecidas. Por lo tanto, el inventario que se llevó no fue el adecuado porque adoleció de problemas en el área de almacén y conteo físico hasta su actualización de los años permanentes, tanto fue así que no coincidió con lo informado al área de contabilidad, por el motivo que no se informaron y comunicaron; por ello, es importante contar con una buena gestión, que permita la localización del inventario y conocimiento de la situación real de la empresa, donde se analice las variables

para lograr resultados y la obtención de información necesaria para tomar buenas decisiones. Asimismo, fue pertinente que en la empresa se haya determinado el control de inventario y la gestión de ventas para que en un futuro no se generen mayores problemas y haya orden en las mercancías de la empresa.

En la investigación se expuso la siguiente problemática ¿Cómo el Control de Inventario incide en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023?

Frente a la situación problemática se definió las opiniones de cada autor: Como justificación práctica, el autor Cabana (2019) mencionó sobre el control de inventario, que eran las existencias de todo producto, el cual sirve para mantener orden en el almacenamiento, como también tuvo una gestión de existencias que identificó los productos con mayor salida, escasez de mercancías y conteo de almacenamiento en las empresas; por ello, el tema de estudio justificó que se determine el control de inventario e incidencia en la gestión de ventas, ya que sirvió de gran apoyo a la institución de haber llevado un control y orden de inventario; en cuanto a la gestión de ventas los clientes y consumidores se han sentido satisfechos del servicio y producto; es por ello que se propuso determinar y analizar las variables en la institución. Por otra parte, la justificación teórica del autor Risco (2020) mencionó cómo realizar una justificación, entonces la gestión de ventas fue eficaz para las empresas, ya que se pudo organizar y desarrollar de manera adecuada las ventas, como también hubo coordinación del personal, supervisión e implementación de nuevas formas, que alcanzó una gestión de ventas deseada y a la vez pudo atraer clientes brindando un mejor servicio. Entonces, esta investigación buscó resolver los problemas que hubo en las variables, el cual contribuyó a una solución.

Además, este estudio fue de gran importancia que identificó a la empresa comercial Inversiones J&J QUIAL S.A.C. a resolver el problema del manejo de inventarios e incidencias en la gestión de ventas. Finalmente, el autor Cano (2018) reveló evidencias metodológicas y Risco (2020) sugirió un método con estrategia y eficacia. Por ello, el estudio realizado en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C fue validado porque se utilizó un estudio descriptivo y a su vez fue un diseño no

experimental, que determinó la unión de existencia entre la variable dependiente e independiente; para ello, se desarrolló la herramienta de recolección de datos que fue a través de una entrevista y análisis documental.

En la investigación se propuso el objetivo general que es: Determinar la incidencia del Control de Inventario en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023, con ello se desarrolló los subsiguientes objetivos específicos. Primer objetivo: Analizar el Control de Inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023 y segundo objetivo específico: Analizar la Gestión de Ventas en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

También, para la demostración y contrastación de la investigación se consideró la Hipótesis General: donde el Control de Inventarios incide positivamente con la Gestión de Ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

En la investigación se buscó dar a conocer que tanto incidió el control de inventario en la Gestión de Ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023. Así mismo, se empleó una buena metodología, mostrando que el proyecto sirva de gran ayuda para investigaciones a futuro, y para el público general sacando provecho de las variables que son el control de inventario y la gestión de ventas de la empresa comercial ubicada en el distrito de Trujillo.

II. MARCO TEÓRICO:

A nivel internacional, en Egipto por Atnafu y Assefa (2018) aportan que las empresas comerciales enfrentan problemas que requieren la optimización de procesos para monitorear las actividades en áreas clave, logística, almacenamiento de bienes y activos. Por lo que, la gestión de inventarios es muy importante, y el capital que está invertido es propiedad de la empresa, entonces, sin un control suficiente de ello, surgiría problemas de llevar el inventario. También una supervisión constante sirve para garantizar que los artículos en stock se verifiquen y estén en orden.

Un estudio realizado en Mexico por Flores et al., (2022) recalcó que el inventario en las empresas comerciales cumple la función de mantener al tanto los ingresos y salidas de las mercaderías, ya que tiene como propósito exponer aquellas que se beneficiara económicamente a la empresa, así como presentar las mercaderías que tienen poco ingreso y no permita encarar a la demanda.

En Costa Rica, según Alfaro y Martínez (2021) nos comparte el logro del control de inventario que implica tener una estrategia sumamente detallada y precisa, sobre todo cuando hay una incorrecta aplicación de los procedimientos logísticos, si no hay control en el área de almacenamiento, puntos de venta, y uso del sistema contable de ventas pueden generar inexactitudes y pérdida en los resultados. Como base de información logística del departamento de la empresa comercial, una aplicación eficiente para procesar el control de inventario y gestión de ventas es mantener coordinación con el personal y una rotación que mejore la gestión de la empresa.

Según Muchaendepi et al., (2019) hizo una investigación en Sudáfrica, mencionando que la gestión de inventario sirve para determinar el control de existencias que almacena en la empresa. De esta manera, sabe lo que tiene e identifica qué productos necesita para moverse más rápido, si hay escasez, rotación y dónde invertir más recursos para un almacenamiento adecuado; esto es importante porque ayuda a mantener el equilibrio del inventario y mantener los productos más demandados.

En la investigación de Velasco (2020) en Ecuador, nos dice que las ventas indica un procedimiento que puede satisfacer sus necesidades de los clientes como ventajas y ganancias a la empresa, lo que significa negociar con los clientes dando a conocer que el consumidor sea fiel a la empresa y favoreciendo la marca, artículo o utilidad a la empresa, por lo tanto, es pertinente aumentar las ventas, el cual tiene un rol fundamental en la gestión comercial.

A nivel nacional, el estudio de investigación por Cabana (2019) en la ciudad de Lima, da a mencionar que saber ordenar los productos es un gran problema en las organizaciones de hoy en día, debido a que la mayoría de veces, el inventario de mayor rotación siempre se agota más rápido que el de menor rotación, y esto provoca que permanezcan por un periodo de tiempo sin darle uso equivalente, lo que genera mayores costos de inventario y excedencia del producto.

Según la investigación de Giron et al., (2022) en Lima, la gestión empresarial es la que desempeña relación de intercambio de la empresa con el mercado. Si lo observamos desde un enfoque de procedimiento rentable, la gestión comercial será el último paso en dicho proceso, pues a través de ella se entrega la producción de la empresa al mercado que a su vez invierte recursos financieros; pero la gestión empresarial no es solo la última etapa del proceso comercial, ya que solo realizará una función exclusiva de ventas, entonces la gestión empresarial también incluye desde la investigación de mercado hasta la venta o entrega de productos a los consumidores o clientes. Incluyendo el área de negocio estratégico de ventas y políticas de ventas (todo lo relacionado con el establecimiento de objetivos, sistemas de incentivos y las razones de los controles e incumplimientos).

También en la tesis de investigación realizado por Córdova et al., (2022) en Perú, mencionan las diferentes definiciones que tiene el inventario, el cual es un procedimiento que tiende a acomodar la capital de la empresa para conseguir buenos movimientos en el inventario, por ello es pertinente gestionar adecuadamente el área de inventario para evitar fallas de bienes o suministros. También recalca que es notable establecer un modelo de inventario para que la empresa realice los registros y orden de los artículos, con la finalidad que debe cuadrar el inventario de

manera adecuada y analizar las circunstancias negativas que pueden suceder en la empresa.

La gestión de inventario es de importancia, ya que permite gestionar y controlar las existencias que hay en el almacenamiento, para impedir daños en el inventario. Además, al no poseer una adecuada gestión en la empresa podría padecer la disminución de clientes y grandes costos de venta de las mercancías, ocasionando un resultado negativo a la organización; esto es lo que menciona en el estudio de investigación por (Huillca y Quispe, 2022) en Perú.

En la ciudad de Chiclayo la investigación realizada por Casquina (2019) comenta que la gestión de ventas es un procedimiento implementado en la empresa para los movimientos diarios, donde el producto es una iniciativa para obtener ganancias en las entidades, por lo que, en todas las actividades que conlleva la empresa establece y procesa las ventas para una buena gestión.

En Perú el estudio realizado por el autor Coz (2020), mencionó que la gestión de ventas tiene ámbitos tanto internos y externos, el cual el ambiente externo comprende señalar las primordiales coyunturas y riesgos que pueden hallarse en la empresa con el fin de resolver las fortalezas y debilidades en las organizaciones. Tener un control de los movimientos comerciales y marketing correspondientes la entidad puede tener beneficios, el cual la conexión con los clientes es importante ya que sirve para un buen funcionamiento y mejoramiento en las organizaciones.

A nivel local, la tesis realizada por Armas (2021), en la ciudad de Trujillo, menciona que el mercadeo en las organizaciones se basa en la adquisición y entrega de fondos, por lo que el inventario se registra totalmente como un activo circulante y todo los productos que la empresa tiene en almacén es preparado para la venta, sin embargo, no todas las organizaciones tienen buena gestión de ventas y control de inventario, por lo que pueden tener muchos problemas y ocasionar aptitudes económicas y financieras negativas.

En la provincia de Trujillo, región la libertad se localizó la empresa con el rubro de comercialización; con el nombre Inversiones J&J QUIAL S.A.C, RUC 20539879406, inició sus labores el 22 de enero del año 2012, comenzando como

una pequeña empresa con un capital de S/ 60.000,00, con domicilio en la urb. La Rinconada Mz 29 Lt 08, luego creó una sucursal en la Serv. Gen. Urb. Los Pinos Mz 26 Lt 12.; donde vende productos con variedad de marcas de consumo masivo como bebidas alcohólicas, gaseosas y energizantes, el cual se tomó como muestra, una entrevista al área de Inventario y un análisis documental al área de Ventas.

Se analizó que no tienen un control de inventarios, esto les genera un desbalance en los ingresos y se manifestaron los errores en el control de los productos. Al encontrar este problema se determinó las incidencias que tenían en el área de inventario y el área de ventas, como también se analizó el orden en el almacenamiento de inventarios, conteo físico, y si llevaron una gestión adecuada en la empresa.

El manejo de un control de inventarios para la empresa en el campo comercial de bebidas líquidas, es de suma importancia puesto que brinda información con exactitud acerca de la mercadería que este posee para los clientes y pueda ser útil para obtener la seguridad de que buscan un bien para la venta. Las entidades podrían argumentar de manera rápida las demandas de los clientes y dirigir el costeo relacionado con el exceso de inventario.

El control de inventarios es adecuado para ordenar, recibir, consultar, asignar, usar, contar físicamente, cobrar y registrar correctamente; ya que si encuentran fallas en formato, entrega tardía e incidencias a largo plazo puede ocurrir descuadre y descontrol en el inventario. Además, la gestión de inventario es la contabilidad de todos los productos utilizados por una empresa, que consiste en materias primas, componentes y productos terminados, esto es lo que menciona en su investigación realizado por (Pérez y Wong, 2018).

Entonces, La gestión de ventas juega un papel vital en el crecimiento financiero de cualquier comercio, ya que atrae a más clientes brindándoles mejores servicios. En ello, la gestión de ventas se divide en el punto de vista al cliente y personal de ventas, mientras tanto, el incremento monetario se dividió en uniformidad de oportunidad y productividad de cambio tecnológico, esto nos mencionó en su tesis realizado por (Bertone, 2020) en Argentina.

Una gestión de ventas con mal manejo puede crear un daño a la empresa, por lo que si no se cuenta con los productos necesarios se pueden perder clientes, y hoy en día lo más importante es que haya consumidores en las organizaciones.

Por ello, es importante tener un control de inventario y buena gestión de ventas, porque no solo ayuda a dar alcance de sus metas mercantiles de procedimiento acelerado y seguro, sino también a crear algo diferente que agregue valor y aumente la competencia en el mercado.

Córdova (2020) mencionó en su tema de estudio que tuvo como objetivo general determinar la ocurrencia de la gestión de inventarios en los costos logísticos de las empresas de Trujillo Alánfa 2018-2019., con un diseño de investigación descriptivo, donde utilizaron la población y muestra sobre los comprobantes de pago de los dos años, los registros de compras, ventas y manuales de referencia, el cual salieron los datos en el sistema y se analizaron mediante un análisis documental y entrevista; entonces para la evaluación de la gestión de inventarios y los costos logísticos obtuvieron un diagnóstico, el cual, utilizaron la regresión lineal con la finalidad de determinar si las dos variables estaban correlacionadas en los años 2018-2019.; y como resultado, la tasa de rotación de la gestión de inventario y la ocurrencia de costos de logística en la empresa no fueron significativas ya que la tasa salió negativo -30, lo que significa que en la rotación de inventario existía una correlación entre la velocidad de inventario y el porcentaje de inventario, por ello existió una relación inversa entre la gestión de inventario y los costos de logística.

Según el tema investigado por Restrepo et al. (2020) la gestión y el control de inventarios es una función clave para garantizar el departamento financiero de una PYME. Por lo tanto, el propósito de este estudio es describir la gestión del control interno de inventario y su impacto en la gestión financiera de la Pizzería. Este enfoque se aborda desde un enfoque cualitativo y se apoya en estudios de casos. Los resultados muestran que la Pizzería no contó con un sistema de contabilidad oficial; sobre todo las operaciones y mecanismos existieron en un ambiente incierto e impreciso; es por ello que el restaurante no contó con la circunspección, objetivos y procedimientos precisos para un adecuado control

interno desarrollado. Por otro lado, el inventario dificultó una mayor gestión económica, el cual disminuyó la utilidad de la empresa.

III. METODOLOGÍA:

3.1. Tipo y diseño de investigación:

En la investigación se utilizó un enfoque de estudio cuantitativo, ya que se midieron las variables y analizaron los resultados que salieron en la investigación. Según Mucha y Loza (2021) en su estudio mencionó que las variables cuantitativas deben ser medidas usando la tendencia central y de dispersión, ya que generalmente estas son usadas y son de característica principal para el tema de investigación. Y en el estudio realizado por Manterola et al. (2019) mencionó que el tipo y diseño de investigación es un procedimiento que sirve para recopilar información y analizar las variables. Esto se debe tener en cuenta, ya que lo más pertinente es poseer conocimiento del tema de estudio.

3.1.1. Tipo de investigación:

En la investigación se utilizó el tipo de estudio descriptivo, ya que se encargó de describir la población de acuerdo al estudio y la investigación es aplicada. Según Suárez (2023) mencionó el tipo de investigación donde mejoró la comprensión del tema de estudio, el cual fue fundamental para la implementación de los procedimientos de recopilación de datos más efectivos.

3.1.2. Diseño de investigación:

Fue un estudio de diseño no experimental, el cual se midió las variables de la investigación de estudio. Según Mitjana (2019) en su diseño de investigación fue un conjunto técnico y metodológico que el investigador eligió para realizar un ensayo o proyecto de investigación.

3.2. Variables y operacionalización:

Variable 1: Control de Inventario.

- **Definición conceptual:**

La primera variable: Control de Inventario, según el autor Cabana (2019) mencionó, que fue de importancia para la empresa mantener un informe financiero

de las existencias en almacén y estar en constante revisión de los artículos que tuvieran mayor requerimiento.

- **Definición operacional:**

En la investigación se realizó una entrevista al área de inventario de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022-2023.

- **Dimensiones:**

Se buscó analizar si tuvieron un control de inventario, orden de almacenamiento y conteo físico de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.

- Control de inventario, según Cabana (2019) donde menciona que fue importante para la empresa mantener un informe financiero de las existencias en almacén y en constante revisión de los artículos que tuvieron mejor requerimiento.
- Control de almacenamiento, según Elizalde (2018) mencionó en su investigación, establecer el almacenamiento en un sitio destinado para cada producto es el adecuado y fácil de poder encontrar.
- Inventario físico, según Schwarz (2022) en su informe mencionó que un buen desarrollo en el inventario sirve para la revisión y conteo de los artículos. Es decir, cuando se basa en producción de grandes medidas para vender o consumir, se puede hallar posibilidades de perderse el control de números exactos de producción que existe.

- **Indicadores:**

Los objetivos estuvieron relacionados al área de inventario, la rotación de inventario, KARDEX, orden en el inventario, y conteo físico de mercancías.

- **Escala de medición:**

Se utilizó una Escala de Intervalo.

Variable 2: Gestión de Ventas.

- **Definición conceptual:**

La segunda variable es Gestión de Ventas, según el autor Risco (2020), mencionó que es eficaz para las empresas, ya que se puede organizar y desarrollar de manera adecuada las ventas, como también la coordinación del personal, supervisión e implementación de nuevas formas, que alcanzaría una gestión de ventas deseada y a la vez la atracción de clientes brindando un mejor servicio.

- **Definición operacional:**

Se realizó mediante un análisis documental al área de ventas del estudio de investigación.

- **Dimensiones:**

Se conocieron de la investigación área de ventas, la relación con el volumen de ventas y los clientes que consumieron en la empresa.

- Volumen de Ventas, es necesario para toda empresa determinar la cantidad de existencias como proyectar las ventas a futuro, ya que es de importancia porque el volumen de ventas puede dar resultados positivos y beneficios a las empresas; esto menciona en su investigación el autor (Colan, 2023).
- Clientes, significa sobre el sujeto o corporación que compra recursos el cual brinda una compañía, en pocas palabras el cliente es el centro de atención por lo que puede atraer más clientes con la buena atención de la empresa y utilidad en un tiempo determinado; escrito en un artículo por (Gil et al., 2019).

- **Indicadores:**

En la gestión de ventas se supo que fue el procedimiento de coordinación con un grupo de personas y recursos que alcanzo los objetivos de ventas de la institución; como: el número de ventas de existencias, el número de llamadas de venta y los precios de las empresas competidoras.

- **Escala de medición:**

Se utilizó una Escala de Razón.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis:

3.3.1. Población:

Según Ventura (2017) menciona en su investigación la población que es un grupo de componentes, donde significa la validación de conclusiones y resultados del estudio. En la población se encontró la problemática y los objetivos que se expusieron en la investigación sobre las variables de control de inventario y gestión de ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023, dirigido: al contador, personal de Inventario y Ventas.

- **Criterio de inclusión:**

Se incluyó de la empresa comercial al contador, personal de inventario y ventas.

- **Criterio de exclusión:**

Se excluyó todas las empresas comerciales ubicados en otro distrito, aquellos que no estén en el criterio de inclusión.

3.3.2. Muestra:

Es parte de la población, el cual se consideró extraer información de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023, donde se realizó un análisis y extracción de datos, obteniendo conocimiento y resultado que sirvió para los objetivos del tema de investigación.

Según Ventura (2017) aclaró, que una muestra es como una parte de la población constituido por varios estudios.

3.3.3. Muestreo:

Es una parte de la investigación, el cual el modelo de muestreo fue no probabilístico. Este muestreo hace que el investigador no seleccione de manera aleatoria la población para formar parte del estudio del que se está desarrollando, según la investigación realizada por (Westreicher, 2022).

3.3.4. Unidad de análisis:

Se aplicó la variable Control de Inventario de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., así también se aplicó la variable Gestión de Ventas extrayendo conocimiento y obteniendo información de cada variable. Según el estudio realizado por Damsa y Jornet (2021) en su proyecto de investigación, es donde pudo emplear a personas individuales, de manera grupal, objetos como libros, periódicos, los parámetros de ciudades, distritos y parámetros sociales, para desarrollar una adecuada investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

En el tema de estudio se aplicaron las variables control de inventario y gestión de ventas, el cual se obtuvieron resultados, llegando a la finalidad de que se analizaron y determinaron si tuvieron un orden de almacenamiento y un conteo físico adecuado en el área de inventario e identificaron si existe incidencias en la gestión de ventas. En un documento realizado por Sordo (2022), la recolección de datos fue un método mediante el cual midieron y adquirieron información de varias fuentes para obtener una perspectiva general, contestar las interrogantes específicas y la evaluación de los resultados.

TÉCNICA:

- **Entrevista:** es un instrumento técnico, el cual sirvió para el desarrollo de investigación y obtención de resultados.
- **Análisis Documental:** es un tipo de investigación técnica, el cual se buscó especificar y analizar los registros de manera uniforme que favoreció al tema de estudio.

INSTRUMENTO:

- **Guía de Entrevista:** es un instrumento formado por preguntas de forma razonable, el cual tuvo como finalidad obtener respuestas e información importante para la investigación, esto mencionaron en su artículo escritos por (Feria et al., 2020).
- **Guía de Análisis Documental:** es una presentación de manera práctica donde se seleccionaron pensamientos significativos de lo sucedido, con el propósito que se demostró argumentos sin confusión y determinación de las evidencias documentales, esto fue mencionado en su artículo por (Martínez et al., 2023).

TABLA 1. *Técnicas e Instrumentos para la Investigación.*

TÉCNICA	INSTRUMENTO
Entrevista	Guía de Entrevista
Análisis Documental	Guía de Análisis Documental

Fuente: Elaboración propia.

3.5. Procedimientos:

Se envió una carta al Gerente G. de la institución, con el objetivo de tener acceso a la información de la empresa comercial, este requisito fue fundamental para el tema de estudio y presentación de la acreditación a la universidad. Cuando se obtuvo la carta de aceptación firmada y sellada del gerente general, se empezó con la recaudación de toda la información posible, el cual se realizó de modalidad virtual utilizando la herramienta WhatsApp con las preguntas relevantes, el cual se adquirió los resultados para la investigación.

3.6. Método de análisis de datos:

Es un estudio cuantitativo, donde se midieron las variables mediante la escala de medición. Según el tema de estudio realizado por Ali (2021) menciono que fue un procedimiento de valoración, el cual utilizo para el análisis de información y demás instrumentos, el cual se determinaron los objetivos de la

empresa, como revisión y recolección de datos llegando a la finalidad de conclusión.

3.7. Aspectos éticos:

Para la información se contó con la carta de aceptación de la empresa comercial "Inversiones J&J QUIAL S.A.C", y en la aplicación de la entrevista el consentimiento del representante para la realización del estudio, como también se mencionó la confidencialidad para usar los resultados y fue de un total anonimato. Según el autor Vicente (2018) en su tema de investigación mencionó de los aspectos éticos que se centraba en la comunidad y disposición del individuo en relación con la actividad del ser humano; es decir determino la iniciativa que pudieron examinar correcta o incorrectamente el comportamiento de los individuos.

IV. RESULTADOS:

La empresa comercial “Inversiones J&J QUIAL S.A.C.” ubicada en la ciudad de Trujillo, se dedica a vender productos con variedad de marcas como bebidas alcohólicas, gaseosas y energizantes. Se tomó como investigado el control de inventario y la gestión de ventas, ya que adoleció de problemas e incidencias en la investigación. A continuación, se analizaron los siguientes objetivos específicos:

4.1. Análisis del Control de Inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Inversiones J&J QUIAL S.A.C. cuenta con variedad de bebidas, lo cual el área de inventario sufrió de problemas con el control, orden de almacenamiento y conteo físico; para ello, se realizó la entrevista al contador con la finalidad de conocer el manejo del control de inventario de la empresa a fin de analizar con mayor profundidad el tema de la investigación.

TABLA 2. Entrevista al Contador sobre el Control de Inventario.

PREGUNTAS	RESPUESTAS	OBSERVACIÓN	ANÁLISIS
1. ¿La empresa maneja un KARDEX para llevar a cabo el control de mercaderías?	Sí, han utilizado el costo promedio y la empresa está obligada a llevar el KARDEX, ya que se encuentra en el REGIMEN GENERAL.	Se comprobó a través de observación, que la empresa utilizo el KARDEX y los registros de compras, ventas en el sistema, lo cual en el KARDEX varía según el movimiento realizado de los periodos 2022 y 2023 contenidas en una plantilla de Excel.	La empresa se encuentra en el Régimen General, lo cual se sabe que está obligada a llevar el KARDEX, y se desarrolló en una plantilla de Excel que están los años 2022 y 2023. (Ver Tabla 3)
2. ¿El control de inventario es referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?	Sí, porque las ventas y compras se registran de acuerdo al comprobante electrónico, por ende, el KARDEX varía de acuerdo al movimiento realizado.		
3. ¿Las existencias están almacenadas de forma adecuada y ordenada en la empresa?	No, ya que algunos productos llegan sin factura, o las personas encargadas en almacén no comunican el producto que han despachado.	Se verificó esta respuesta a través de un análisis donde los productos llegan sin factura y el personal no tiene comunicación con los encargados de llevar el registro sistemático.	Se identificó el problema, ya que muchos productos fueron comprados sin factura y a causa de ello los productos no fueron registrados en el sistema interno de ventas por falta de comunicación del personal encargado, no lleva el control, orden y conteo físico de existencias. (Ver Tabla 4 y 6)
4. ¿Establece la empresa un conteo físico de los productos que están dañados?	No, porque no hay una persona específica que supervise o que informe la cantidad de producto que esta por vencerse.		

5. ¿El sistema que llevan en el área de almacén tiene la información adecuada que evite incidencias para la inspección de mercaderías?	No, ya que en muchas oportunidades las personas encargadas del despacho sacan el producto que tiene mayor fecha de vencimiento y la fecha corta se queda en almacén.	Se comprobó a través de un análisis documental donde observamos el producto vencido de los periodos 2022- 2023, realizando el hallazgo como parte recomendatoria a la empresa.	No cuentan con información adecuada de los productos vencidos en el área de inventario, por ende, se realizó un análisis de las mercaderías de los años 2022 y 2023. (Ver Tabla 5)
6. ¿Los productos son clasificados de acuerdo al importe y categoría en los inventarios?	Si, ya que nosotros manejamos dos sistemas, en un sistema se maneja KARDEX y en el otro GASTOS.	Se comprobó a través de la observación el manejo del KARDEX y Gastos en el sistema que cuenta la empresa de los periodos 2022 y 2023.	Los productos son clasificados por dos sistemas que es el KARDEX y GASTOS, gracias a ello se clasifico dependiendo al importe y categoría según los dos años respectivos. (Ver Tabla 7)
7. ¿Tiene idea de cuál es la frecuencia de rotación de inventarios en la empresa?	Si, tiene un nivel de rotación de 39 en el año actual ya que los productos de mayor rotación se tienen que volver a comprar de forma diaria.	Se evidencio esta respuesta a través de observación la rotación de inventario en los periodos 2022 y 2023.	Tiene un nivel de rotación alto de los dos periodos, porque hay productos con más ventas y son comprados diariamente. (Ver Tabla 8)

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: La tabla 2, muestra las preguntas y análisis sobre el Control de Inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.

A continuación, se muestran las siguientes tablas con información referidas a la entrevista del área de inventario de los periodos 2022 y 2023.

TABLA 3. El Control de Inventario según KARDEX de ventas y compras del periodo 2022 y 2023.

• **Información del KARDEX de VENTAS Y COMPRAS:**

AÑO	PRODUCTO	VENTAS				COMPRAS			
		PREC./U.	COSTO ANUAL	CANTIDAD ANUAL	DIFERENCIA	PREC./U.	COSTO ANUAL	CANTIDAD ANUAL	DIFERENCIA
2023	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	S/. 64.00	S/. 2'304,000.00	36,000	S/. 2'292,480.00	S/. 62.20	S/. 2'488,000.00	40,000	S/. 2'497,760.00
	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/. 36.00	S/. 360,000.00	10,000	S/. 439,680.00	S/. 34.95	S/. 419,400.00	12,000	S/. 360,600.00
	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/. 10.00	S/. 70,600.00	7,060	S/. 97,880.00	S/. 8.75	S/. 140,000.00	16,000	S/. 31,398.40
	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/. 19.00	S/. 375,744.00	19,776	S/. 31,872.00	S/. 17.30	S/. 173,000.00	10,000	S/. 176,920.00
2022	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	S/. 63.00	S/. 4'596,480.00	72,960	S/. 2'292,480.00	S/. 61.10	S/. 4'985,760.00	81,600	S/. 2'497,760.00
	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/. 34.00	S/. 799,680.00	23,520	S/. 439,680.00	S/. 32.50	S/. 780,000.00	24,000	S/. 360,600.00
	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/. 9.00	S/. 168,480.00	18,720	S/. 97,880.00	S/. 7.90	S/. 171,398.00	21,696	S/. 31,398.40
	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/. 18.00	S/. 343,872.00	19,104	S/. 31,872.00	S/. 16.20	S/. 349,920.00	21,600	S/. 176,920.00

Fuente: Información extraída de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.

NOTA: Se muestra el Registro de Ventas y Compras de los periodos 2023 y 2022. Según lo visualizado en el cuadro de ventas de los dos periodos se seleccionó 4 productos más relevantes que la empresa vendió, donde se observó la bebida Cerveza

(Pilsen Callao y Trujillo) con el precio actual del año 2023 de s/.64.00 soles obteniendo una cantidad de 36,000 cajas hasta el mes de octubre, saliendo con un total de venta s/. 2'304,000.00 soles, al igual que en el periodo 2022 con el precio de s/.63.00 soles, la cantidad anual es de 72,960 cajas con un total de venta anual s/. 4'596,480.00 soles con una diferencia de los dos años s/. 2'292,480.00.

También se muestra el registro de compra, el cual se seleccionaron 4 productos más resaltantes que tiene la empresa, donde se extrajo información de mercancías para calcular la cantidad anual, observando que el Energizante Gatorade tiene menor cantidad que las demás bebidas con 10,000 paquetes hasta el mes de octubre del año 2023, para el año 2022 se puede visualizar el Energizante Gatorade con la cantidad de 21,600 paquetes; y el costo anual de cada producto se calculó con el costo por la cantidad saliendo con el monto de s/.349,920.00 soles con una diferencia de los dos años, de acuerdo al Energizante Gatorade tiene un monto de s/. 176,920.00 soles.

TABLA 4. *Compra de Existencias sin facturas en los periodos 2022 y 2023.*

COMPRA DE PRODUCTO SIN FACTURA						
AÑO	PRODUCTO	FACTURA	PREC./U.	COSTO ANUAL	CANTIDAD ANUAL	DIFERENCIA
2023	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	Sin Fact.	S/. 17.30	S/. 336,312.00	19,440	S/. 37,713.60
	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	Sin Fact.	S/. 16.95	S/. 160,686.00	9,480	S/. 15,954.00
2022	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	Sin Fact.	S/. 16.20	S/. 374,025.60	23,088	S/. 37,713.60
	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	Sin Fact.	S/. 16.00	S/. 176,640.00	11,040	S/. 15,954.00

Fuente: Información extraída de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.

NOTA: La tabla 4 muestra las compras de productos sin factura de los años 2023 y 2022. Gatorade es un producto que se compra sin factura, en el cuadro anterior se mostró el precio de costo unitario de cada existencia, en el año 2023 para la bebida Gatorade Tropical con s/.17.30 soles y el Gatorade Mandarina con s/.16.95 soles; el costo anual salió de la cantidad por el costo unitario con s/.

415,200.00 soles. Igual con el año 2022 los costos varían con s/.16.20 soles la bebida Gatorade Tropical y la bebida Gatorade Mandarina con s/.16.00 soles, el costo anual de los productos sin factura como la bebida Gatorade Mandarina en el año 2023 tiene s/. 194,925.00 soles y el año 2022 con s/. 184,000.00 teniendo una diferencia de s/. 10,925.00 soles en los dos periodos.

TABLA 5. Inspección de Mercaderías vencidas en almacén según inventario.

MERCADERÍA VENCIDA EN ALMACÉN					
AÑO	PRODUCTO COMPRADO	PREC./U.	CANTIDAD ANUAL	PERDIDA ANUAL	VARIACIÓN
2023	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	S/. 16.80	1,440	S/. 24,192.00	S/. 2,352.00
2022	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	S/. 16.25	1,344	S/. 21,840.00	

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: El cuadro muestra la mercadería vencida en almacén según inventario de los periodos 2023 y 2022, donde se seleccionó el producto vencido en almacén del periodo 2023 y 2022, el cual la empresa compró para la venta. Por tanto, la bebida Gatorade Mandarina tiene la cantidad de 1,440 mercancías en el periodo 2023 y en el periodo 2022 con una cantidad de 1,344; según los dos periodos tuvieron pérdidas anuales en el año 2023 con el monto de s/. 24,192.00 soles y para el año 2022 con s/. 21,840.00 soles, saliendo con una variación de s/. 2,352.00 soles.

TABLA 6. Personal sin comunicación con el Área de Inventario según el control, orden y conteo físico de mercaderías.

PERSONAL DEL ÁREA DE INVENTARIO								
Año Actual 2023								
Cantidad de Personal (Área de Inventario)	Personal con falta de Comunicación		Personal que lleva el Control de Mercaderías		Personal que lleva el Conteo Físico de Mercaderías		Personal que lleva el Orden de Mercaderías	
	SI hay comunicación	NO hay comunicac ión	SI lleva buen Control	NO lleva buen Control	SI lleva buen Conteo físico	NO lleva buen Conteo físico	SI lleva buen Orden	NO lleva buen Orden
30	19	11	12	18	23	7	11	19

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: La tabla 6 muestra al personal encargado del área de inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C. Según la cantidad del personal del área de inventario se pudo observar incidencias como la falta de comunicación con 11 personas que no tiene comunicación con el área de inventario, el control de mercaderías no lleva buen control 18 personas, el personal que no cuenta las mercaderías en físico adecuadamente son 7 y el personal que no lleva un buen orden son 19, la información se analizó del año actual 2023.

TABLA 7. Clasificación del Inventario en porcentaje.

CLASIFICACIÓN DEL INVENTARIO						
Año	PRODUCTO	NIV. MEDIO	VALOR UNITARIO (S/.)	USO ANUAL	% PORCENTAJE	% ACUMULADO
2023	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	2,500	S/. 64.00	160,000.00	83.29%	83.29%
	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	500	S/. 36.00	18,000.00	9.37%	92.66%
	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	600	S/. 10.00	6,000.00	3.12%	95.78%
	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	450	S/. 19.00	8,550.00	4.22%	100%
	TOTAL	4,050	S/. 129.00	192,550.00	100%	
2022	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	2,450	S/. 63.00	154,350.00	83.29%	83.29%
	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	440	S/. 34.00	14,960.00	9.36%	92.65%
	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	550	S/. 9.00	4,950.00	3.15%	95.80%
	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	430	S/. 18.00	7,740.00	4.20%	100%
	TOTAL	3,870	S/. 124.00	182,000.00	100%	

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: En este cuadro usamos el sistema ABC, obteniendo los valores unitarios, el nivel medio, el uso anual de cada producto con su respectivo porcentaje ya que, en los dos años el producto cerveza obtuvo un porcentaje de calificación

con 83.29%, la gaseosa supero los demás productos con el 9.37% del año 2023 y del año 2022 con 9.36% debido a su mayor venta del porcentaje acumulado, ya que el propósito de un sistema de clasificación de inventarios es establecer el nivel de control adecuado para cada grupo de producto sea semanal, mensual, trimestral o anual.

TABLA 8. Rotación de Inventario.

RATIO		2022		2023	
Rotación de Inventario	Costo de Venta	S/. - 3'255,234.20	- 4.07	S/. -3'255,226.00	- 3.43
	Inventario	S/. 800,215.45		S/. 948,055.00	

Fuente: Información extraída de los Estados Financieros de la empresa.

NOTA: La tabla 8 muestra la rotación de Inventario de los periodos 2022 y 2023. El resultado que la empresa vendió o roto el inventario en el periodo 2022 es de (-4.07) veces al año del periodo 2022 y en el periodo 2023 una rotación de (-3.43) veces.

TABLA 9. Control de Almacenamiento según Inventario periodo 2022 y 2023.

ORDEN DE ALMACENAMIENTO DEL INVENTARIO						
Año 2022						
Código	PRODUCTO	TIPO DE MOVIMIENTO		Artículos en Stock (En su Lugar)	Ubicación	Inventario (Fuera de Lugar)
		Entrada (Cantidad)	Salida (Cantidad)			
1100007	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	81,600	72,960	5,016	PL-1	3,624
1100033	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	24,000	23,520	1,920	PL-5	960
1100162	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	21,696	18,720	1,598	PL-3	1,378
1100058	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	23,088	17,190	3,675	PL-6	2,223
1100059	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	11,040	8,010	1,625	PL-6	1,405
TOTAL:						9,590
Año 2023						
Código	PRODUCTO	TIPO DE MOVIMIENTO		Artículos en Stock (En su Lugar)	Ubicación	Inventario (Fuera de Lugar)
		Entrada (Cantidad)	Salida (Cantidad)			
1100007	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	40,000	36,000	2,570	PL-1	1,430
1100033	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	12,000	10,000	1,637	PL-5	363
1100162	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	16,000	7,060	8,342	PL-3	598
1100058	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	19,440	14,658	2,730	PL-6	2,061
1100059	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	9,480	6,820	1,197	PL-6	1,463
TOTAL:						5,915

Fuente: Información extraída del sistema Control de Almacén de la empresa.

NOTA: Según la tabla 9 se observa el control de almacenamiento de inventarios de los periodos 2022 y 2023. Para la visualización del año anterior 2022, reflejó una deficiencia en relación al inventario cuyos bienes están fuera de lugar de su ubicación, ya que existieron productos con mayor desorden el cual fue la Cerveza (Pilsen Callao y Trujillo) con una cantidad de 3,624 cajas, a la vez la bebida Gatorade Tropical con una cantidad de 2,223 paquetes, llegando a un total de productos fuera de su ubicación con 9,590 cajas y paquetes; y en el año actual

2023, refleja mayor cantidad la bebida Gatorade Tropical con el monto de 2,061 paquetes y la bebida Gatorade Mandarina con la cantidad de 1,463 paquetes, sumando un total de los productos con 5,915 cajas y paquetes, por lo que dentro de la cantidad visualizada en el inventario fuera de su ubicación, existen productos que se encuentran vencidos y no salen a la venta.

TABLA 10. Inventario Físico según mercaderías en almacén.

TOMA DE INVENTARIO						
MES OCTUBRE 2022						
CÓDIGO	PRODUCTO	LOCAL PRINCIPAL	INVENTARIO (que faltan llegar o llegaron el mismo mes)	SIN Factura REAL	Vencidos	TOTAL
1100007	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	128	55	-	-	183
1100033	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	2,800	700	-	-	3,500
1100162	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	230	185	-	-	415
1100058	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	220	200	-	-	420
1100059	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	124	38	-38	-74	50.00
MES OCTUBRE 2023						
CÓDIGO	PRODUCTO	LOCAL PRINCIPAL	INVENTARIO (que faltan llegar o llegaron el mismo mes)	SIN FACTURA REAL	VENCIDOS	TOTAL
1100007	Cerveza (Pilsen Callao 630ml.) y (Trujillo 620ml.)	234	100	-	-	334
1100033	Gaseosas 1lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	3,500	800	-	-	4,300
1100162	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	230	300	-	-	530
1100058	Gatorade Tropical 500ml. x 15und.	220	300	-	-	520
1100059	Gatorade Mandarina 500ml. x 15und.	155	55	-55	-80	75.00

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: Según la tabla 10 muestra el inventario físico según mercadería de almacén de los dos años extraída del sistema donde se registran las existencias; en el cuadro se observa los datos que se seleccionó solo del mes de octubre ya que son de los productos principales, entonces el producto de gaseosas tiene inventarios en físicos de 700 paquetes en el mes anterior 2022 y en el mes actual

2023 de 800 paquetes, sabiendo que aún faltan llegar para el siguiente conteo en físico de productos, también se visualiza la bebida gatorade mandarina que son productos sin factura en los dos periodos con -38 del mes octubre 2022 y del mes octubre 2023 de -55, el cual están fuera de ventas ya que se encuentran vencidos con -74 en el mes octubre 2022 y en el mes de octubre 2023 de -80 saliendo un total de 50.00 en el mes 2022 y 75.00 mes de octubre 2023.

COMENTARIO:

En la variable control de inventario se realizó una entrevista al contador para determinar las incidencias que existen en el área de inventario; en ello se obtuvieron resultados resaltando varias deficiencias con el personal encargado al comprar productos sin factura perjudicando el registro específico de las existencias, para registrar de manera adecuada en el sistema, como también el exceso de productos; en la inspección de mercaderías vencidas reflejó productos en almacén que ya no están a la venta porque vencieron, ya que el personal encargado realizaba las actividades sin revisar los anteriores productos que iban a caducar; la falta de comunicación e información del personal del área en no llevar el control y orden de almacenamiento como el inventario en físico y la rotación de inventario reflejó con signo negativo porque los productos que llevaron en físico no coinciden en el sistema.

4.2. Análisis de la Gestión de Ventas en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

En la variable Gestión de Ventas se realizó el análisis documental donde se obtuvo información de la empresa con los siguientes indicadores que son: el número de ventas de existencias, el número de llamadas de venta y el precio del producto de las empresas competidoras; con la finalidad de conocer el área de ventas y analizar el tema investigado.

A continuación, se mostrarán a detalle los indicadores asignados de la variable Gestión de Ventas en los periodos 2022 y 2023.

TABLA 11. Número de Ventas de las Existencias en los periodos 2022 y 2023.

- Volumen de Ventas del periodo 2022 y 2023:**

INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C							
VOLUMEN DE VENTAS EN EL AÑO 2022							
MESES	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)			Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)			
	Prec./u.	Unidad Vendida	Volumen de Venta	Prec./u.	Unidad Vendida	Volumen de Venta	
Enero	S/ 63.00	6,130.00	S/ 386,190.00	S/ 34.00	1,960.00	S/ 66,640.00	
Febrero	S/ 63.00	6,090.00	S/ 383,670.00	S/ 34.00	1,955.00	S/ 66,470.00	
Marzo	S/ 63.00	6,050.00	S/ 381,150.00	S/ 34.00	1,900.00	S/ 64,600.00	
Abril	S/ 61.00	6,010.00	S/ 366,610.00	S/ 32.00	1,870.00	S/ 59,840.00	
Mayo	S/ 61.00	6,025.00	S/ 367,525.00	S/ 32.00	1,890.00	S/ 60,480.00	
Junio	S/ 61.00	6,040.00	S/ 368,440.00	S/ 32.00	1,905.00	S/ 60,960.00	
Julio	S/ 62.00	6,115.00	S/ 379,130.00	S/ 33.00	1,990.00	S/ 65,670.00	
Agosto	S/ 62.00	6,055.00	S/ 375,410.00	S/ 33.00	1,925.00	S/ 63,525.00	
Setiembre	S/ 62.00	6,070.00	S/ 376,340.00	S/ 33.00	1,965.00	S/ 64,845.00	
Octubre	S/ 62.00	6,105.00	S/ 378,510.00	S/ 33.00	2,005.00	S/ 66,165.00	
Noviembre	S/ 63.00	6,120.00	S/ 385,560.00	S/ 34.00	2,025.00	S/ 68,850.00	
Diciembre	S/ 63.00	6,150.00	S/ 387,450.00	S/ 34.00	2,130.00	S/ 72,420.00	
Total Año		72,960.00	S/4'535,985.00		23,520.00	S/780,465.00	

VOLUMEN DE VENTAS EN EL AÑO 2023							
MESES	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)			Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)			
	Prec./u.	Unidad Vendida	Volumen de Venta	Prec./u.	Unidad Vendida	Volumen de Venta	
Enero	S/ 64.00	7,465.00	S/ 477,760.00	S/ 36.00	2,105.00	S/ 75,780.00	
Febrero	S/ 64.00	7,870.00	S/ 503,680.00	S/ 36.00	1,970.00	S/ 70,920.00	
Marzo	S/ 64.00	6,455.00	S/ 413,120.00	S/ 36.00	1,930.00	S/ 69,480.00	
Abril	S/ 62.00	7,715.00	S/ 478,330.00	S/ 33.00	1,895.00	S/ 62,535.00	
Mayo	S/ 62.00	6,675.00	S/ 413,850.00	S/ 33.00	1,890.00	S/ 62,370.00	
Junio	S/ 62.00	6,960.00	S/ 431,520.00	S/ 33.00	1,915.00	S/ 63,195.00	
Julio	S/ 63.00	7,480.00	S/ 471,240.00	S/ 34.00	1,990.00	S/ 67,660.00	
Agosto	S/ 63.00	6,575.00	S/ 414,225.00	S/ 34.00	1,945.00	S/ 66,130.00	
Setiembre	S/ 63.00	6,690.00	S/ 421,470.00	S/ 34.00	1,965.00	S/ 66,810.00	
Octubre	S/ 63.00	6,510.00	S/ 410,130.00	S/ 34.00	1,870.00	S/ 63,580.00	
Noviembre	S/ -	0.00	S/ -	S/ -	0.00	S/ -	
Diciembre	S/ -	0.00	S/ -	S/ -	0.00	S/ -	
Total Año		70,395.00	S/4'435,325.00		19,475.00	S/668,460.00	

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: La tabla 11, muestra el volumen de ventas de las existencias en el periodo 2022 y 2023. Se seleccionaron dos productos de almacén para poder analizarlo, respecto al año 2022 pudimos observar las unidades vendidas de las existencias mensuales lo cual tiene un total anual de 72,960 cajas de cerveza, donde se calculó el volumen de venta por el precio de cada mes con un total al año de s/. 4'535,985.00 soles, igualmente con el producto de gaseosas las unidades vendidas al año fueron de 23,520 paquetes y para el volumen de venta se multiplico con el precio saliendo un total anual de s/. 780,465.00 soles, evidenciando que el producto cerveza obtuvo mayor volumen de ventas en los dos años.

También se observa en el cuadro año 2023 los productos de almacén más vendidos en la empresa, donde se extrajo información las unidades vendidas de las existencias para calcular el volumen de ventas en el año 2023. El producto de Cervezas manifiesta un total de 70,395 hasta el mes de octubre, ya que el año 2023 aun no culmina, por lo tanto, el total de volumen de ventas es hasta el mes de octubre y sale con el monto de s/. 4'435,325.00 soles y para el producto Gaseosas el volumen de venta total hasta el mes de octubre sale con el monto de s/. 668,460.00, reflejando que las cajas de cervezas son más vendidas dentro de los dos productos seleccionados en el año 2023 a pesar que faltan dos meses para culminar el año y los precios por mes siempre varían de cada existencia.

TABLA 12. Número de llamadas de Ventas según clientes en los periodos 2022 y 2023.

Año 2022					
N°	CLIENTES	LLAMADAS		DEUDA S/. SOLES	
		N° VECES	S/. SOLES		
1	King Lover	2	S/. 1,248.00	S/.	3,456.00
2	Corazon Serrano	3	S/. 1,322.00	S/.	4,536.00
3	Hugo Chávez	2	S/. 587.00	S/.	2,879.00
4	Castañeda	2	S/. 11,762.00	S/.	23,567.00
5	Distribuidora Gonzales	3	S/. 6,587.00	S/.	15,678.00
6	Tania Morales	5	S/. 2,876.00	S/.	5,436.00
7	Chino Kemper	4	S/. 865.00	S/.	1,546.00
8	La Guisada	3	S/. 1,388.00	S/.	3,542.00
9	Brothers	3	S/. 3,721.00	S/.	5,645.00
10	Yupi	4	S/. 22,755.00	S/.	57,897.00
11	Wali	4	S/. 3,754.00	S/.	12,554.00
12	Jhona	1	S/. 1,758.00	S/.	7,682.00
13	Cactus S.A.C.	2	S/. 1,258.00	S/.	4,652.00
14	Piscina George	2	S/. 2,132.00	S/.	4,725.00
15	El Llantero	1	S/. 1,135.00	S/.	2,537.00
16	Alipio	4	S/. 19,437.00	S/.	55,734.00
17	Comercializadora LUISITO	7	S/. 5,548.00	S/.	48,735.00
TOTAL				S/.	260,801.00

Año 2023					
N°	CLIENTES	LLAMADAS		DEUDA S/. SOLES	
		N° VECES	S/. SOLES		
1	King Lover	2	S/. 2,925.20	S/.	4,102.00
2	Corazon Serrano	3	S/. 4,060.00	S/.	5,604.00
3	Hugo Chávez	1	S/. 2,753.20	S/.	3,144.00
4	Castañeda	2	S/. 17,687.50	S/.	35,900.50
5	Distribuidora Gonzales	3	S/. 12,632.30	S/.	24,543.50
6	Tania Morales	2	S/. 3,965.80	S/.	7,279.00
7	Chino Kemper	2	S/. 1,094.30	S/.	2,339.50
8	La Guisada	6	S/. 2,920.40	S/.	5,074.00
9	Brothers	2	S/. 3,602.20	S/.	9,600.00
10	Yupi	3	S/. 47,752.60	S/.	62,567.00
11	Wali	1	S/. 11,179.20	S/.	14,398.00
12	Jhona	3	S/. 7,218.20	S/.	12,961.00
13	Cactus S.A.C.	2	S/. 4,235.40	S/.	6,196.00
14	Piscina George	4	S/. 3,702.30	S/.	5,294.50
15	El Llantero	7	S/. 1,991.60	S/.	4,698.00
16	Alipio	3	S/. 47,697.50	S/.	75,145.50
17	Comercializadora LUISITO	8	S/. 49,719.90	S/.	651,589.50
TOTAL				S/.	930,436.00

Fuente: Elaboración Propia.

NOTA: En la tabla 12 se muestra el número de llamadas de ventas de los años 2022 y 2023, información recopilada del área de ventas. Se puede observar los diferentes consumidores de clientes que tiene la empresa para la venta de

productos, como también el número de veces de llamadas con el monto en soles y la deuda. En el año 2022 el cliente que mayor consumo hizo fue Yupi con 22,755.00 soles, Castañeda con 11,762.00 y Alipio con 19,437; para el año 2023 el cliente Comercializadora Luisito llamo 8 veces y compro productos con un monto de 49,719.00 soles, que a su vez tubo deudas por realizar pedidos de 651,589.00 soles, resaltando que en el año actual ha tenido mayor consumo, pero con un mayor número de deudas en los dos periodos, en el año anterior 2022 con un total de 260,801.00 soles y en el año actual 2023 de 930,436.00 soles, sumando de los dos años un monto de 1'191,237.00 soles. Son 17 clientes que compran productos en la empresa, el cual, van sumando con el transcurso de los meses y puede llegar a una acumulación de deudas en los estados financieros del año actual 2023.

TABLA 13. Precio del producto según las empresas competidoras.

Año 2022								
INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C.			KING LOVER S.A.C.			DISTRIBUIDORA GONZALES		
PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta	PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta	PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta
Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/61.10	S/63.00	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/ 61.25	S/ 63.00	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/61.10	S/63.20
Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/32.50	S/34.00	Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/ 32.80	S/ 34.00	Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/32.50	S/34.00
Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/ 7.90	S/ 9.00	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/ 8.00	S/ 9.50	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/7.90	S/9.50
Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/16.20	S/18.00	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/ 16.30	S/ 18.00	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/16.20	S/18.20
Año 2023								
INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C.			KING LOVER S.A.C.			DISTRIBUIDORA GONZALES		
PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta	PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta	PRODUCTO	Precio de Compra	Precio de Venta
Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/62.20	S/64.00	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/ 62.20	S/ 63.90	Cerveza (Pilsen Callao 630ml) y (Trujillo 620ml)	S/62.20	S/64.50
Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/34.95	S/36.00	Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/ 34.95	S/ 36.50	Gaseosas 1 Lt. x 12und. (Coca-Cola e Inkacola)	S/34.95	S/37.00
Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/8.75	S/10.00	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/ 8.75	S/ 10.00	Agua San Carlos 625ml. x 15und.	S/8.75	S/10.50
Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/17.30	S/19.00	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/ 17.30	S/ 18.50	Gatorade Energizante 500ml. x 12und.	S/17.30	S/18.80

Fuente: Elaboración Propia

NOTA: En el cuadro observamos los precios de todos los productos en las tres diferentes empresas competidoras de los años 2022 y 2023, mostrando que los precios son casi similares por el cual hay una competencia masiva en estas empresas.

COMENTARIO:

Los resultados que se obtuvo en la variable Gestión de Ventas resaltan algunas deficiencias como las llamadas de clientes, el cual realizan pedidos y tienen deudas pendientes del año anterior 2022, debido a la falta de gestión en la empresa por no coordinar con el personal de manera adecuada como también la competencia que existe entre otras empresas comerciales.

4.3. INCIDENCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO Y LA GESTIÓN DE VENTAS EN LA EMPRESA INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C., 2022-2023:

Se realizó un análisis de las incidencias que tuvo el control de inventario como la afectación en la gestión de ventas dando un criterio de cada variable, el cual se visualizara en la tabla a continuación:

TABLA 14. Incidencias del Control de Inventario y la Gestión de Ventas.

VARIABLE I: CONTROL DE INVENTARIO.						VARIABLE II: GESTIÓN DE VENTAS.	Hipótesis:
MERCADERÍA EN ALMACÉN ÁREA DE INVENTARIO						A continuación, se refleja los siguientes indicadores que tienen mayor deficiencia en el Área de Ventas:	Se determina que el Control de Inventario incide positivamente en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022-2023.
AÑO	PRODUCTO	Factura	Cant. Vencida	PÉRDIDA	VARIACIÓN		
2023	Gatorade Mandarina 500ml. x 12und.	Sin Fact.	1,440	S/. 24,192.00			
2022	Gatorade Mandarina 500ml. x 12und.	Sin Fact.	1,344	S/. 21,840.00	S/. 2,352.00		
TOTAL				S/. 46,032.00			
Año	Personal del Área de Inventario	Con falta de comunicación	No lleva el control de Mercaderías	No lleva el Conteo Físico de Mercaderías	No lleva Orden de Mercaderías		
2023	30	11	18	7	19		
Rotación de Inventario		2022		2023			
		-4.07		-3.43			

NOTA: según la (tabla 4, 5 y 6) del control de inventario refleja deficiencias en las existencias, donde se puede observar Gatorade Mandarina es un artículo que compra la empresa sin factura, el cual tienen una cantidad vencida de 1,440 paquetes en el año 2023 y en el año 2022 tiene 1,344 paquetes con una pérdida de 24,192.00 soles en el año 2023 y en el año 2022 de 21,840.00 soles sumando 46,032.00 soles en los dos periodos, variando con 2,352.00 soles de pérdidas en los dos años. También se observa en el año actual 2023 al personal del área de Inventario que son 30 personas, el cual tienen una falta de comunicación solo 11 personas, no lleva Control de Inventario 18 personas, no lleva Conteo Físico 7 personas y no lleva Orden de Mercaderías 19 personas, el cual tiene mayor número de personas en no llevar orden de los productos que los demás indicadores y refleja una deficiencia en el área de inventario por la falta de comunicación e indebida información hacia el encargado de llenar el registro de Inventarios. En la (tabla 8) se observó la rotación de inventario de los dos años donde el resultado salió negativo, reflejando que hay deficiencias en las existencias ya sea en físico como en el sistema.

A continuación, se refleja los siguientes indicadores que tienen mayor deficiencia en el Área de Ventas:

• **NÚMERO DE LLAMADA DE VENTAS:**

El área de ventas tiene una variedad de llamadas para el consumo de artículos, el cual se identificó deudas de los clientes de ambos años originando acumulación de pérdidas de 1' 191,237 soles y mala gestión de ventas en la empresa.

• **PRECIO DEL PRODUCTO DE LAS EMPRESAS COMPETIDORAS:**

Los productos que hay entre las empresas tienen variedad de precios, donde hay una competencia comercial que hace perder clientes por no gestionar las ventas de la manera adecuada con el personal encargado.

NOTA: Según los problemas que aconteció el área de inventario, refleja al personal desorganizado para el control y orden de existencias, afectando al área de ventas con la salida de productos y la competencia que existe entre las empresas comerciales a su alrededor.

Fuente: Elaboración Propia.

V. DISCUSIÓN:

En la empresa se pudo observar y analizar las variables del Control de Inventario y Gestión de Ventas, donde se realizó una entrevista al área de inventario y análisis documental al área de ventas, obteniendo conocimiento e información para el desarrollo de resultados, y las incidencias que resaltaron en cada variable de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

En el primer objetivo se analizó el control de Inventario, donde se logró demostrar que influye significativamente, observando la (Tabla 4) Compra de Existencias sin facturas en los periodos 2022 y 2023 que fueron dos productos seleccionados de almacén, uno es la bebida Gatorade Tropical y la segunda bebida Gatorade Mandarina que tienen una cantidad de productos en cada año de 19,440 paquetes la bebida una G. Tropical en el año actual 2023 y en el año 2022 de la segunda bebida G. Mandarina con una cantidad de 11,040 paquetes, reflejando que hay deficiencias de estos productos sin factura perjudicando el registro específico de las existencias para registrar de manera adecuada en el sistema, como también el exceso de productos, lo que significa que el exceso del inventario es algo común en algunas empresas, así mismo representa un impacto directo a los costos de la empresa, como el servicio de prestamista a los clientes. El posicionamiento de la empresa en el mercado y la satisfacción del cliente, van relacionados a un apropiado inventario. Según el autor Muñoz et al. (2021) mencionan que el exceso de inventario está estrechamente relacionado con problemas internos como el sistema logístico y de producción de una empresa. También es la pérdida de rentabilidad, ya que las pérdidas del negocio serán mayores si el inventario no se crea correctamente. Por otro lado, la presencia de una gran cantidad de producción o inventario en el almacén puede estropearse y perder valor real, reduciendo así el beneficio neto que se puede obtener. En este caso, las empresas que no cuentan con un sistema para administrar adecuadamente su inventario pueden optar por comprar más productos o simplemente abrir un nuevo inventario porque se desconocen los productos disponibles. Sin embargo, estas soluciones pueden generar pérdidas monetarias o financieras para la empresa, poniendo en peligro sus operaciones y oportunidades de crecimiento en el mercado. Según Mayorga et al. (2020) la gestión de almacén

se localiza entre la gestión de productos y progreso de pedidos y distribución, dando la dirección adecuada evitando errores de las personas que realizan el procedimiento y aprovechan al máximo el capital.

En la (Tabla 5) se observa la inspección de mercaderías vencidas, la cual se seleccionó un producto menos vendido y tiene más tiempo en almacén, es la bebida Gatorade Naranja que tiene una cantidad anual de 1,440 paquetes en el año 2023 con una pérdida de 21,840.00 soles y en el año 2022 de 1,344 paquetes teniendo como pérdida de 24,192.00 soles con una variación de 2,352.00 soles en los dos periodos, reflejando que mayor pérdida fue en el año 2022 y por falta de información, es por ello que tuvieron mal manejo en el área de inventario como problemas de los productos vencidos que se quedaron en stock dentro de almacén.

En la (Tabla 6) nos muestra como el Personal no se comunica con el Área de Inventario según el control, orden y conteo físico de mercaderías, por eso ocurre incidencia en el control de inventario; según la cantidad de personal del área de inventario se pudo observar incidencias como la falta de comunicación, personas que no tiene comunicación con el área de inventario, el control de mercaderías no lleva buen control, el personal no cuenta las mercaderías en físico adecuadamente y el personal no lleva un buen orden, la información se analizó del año actual 2023.

Para poder tener un buen control sobre los inventarios se decide hacer conteos periódicos o lo que ahora hacemos mensualmente cada fin de mes, para poder también verificar las pérdidas de producto, por la incidencia.

Así mismo establecer un control claro y preciso de las entradas de mercancías al almacén, informes de recepción para las mercancías compradas e informes de producción para las fabricadas por la empresa. Las mercancías saldrán del almacén únicamente si están respaldadas por notas de despacho o requisiciones las cuales han de estar debidamente autorizadas para garantizar que tendrán el destino deseado.

En la rotación de inventario visualizada en la (Tabla 8) obtuvo resultados negativos en los dos periodos como en el año 2022 de -4.07 y en el año 2023 de -3.43, reflejando el número de veces que rota al año, por tanto, es una deficiencia

que posee la empresa porque las existencias que llevan en físico no coinciden en el sistema, es decir se encuentran más productos almacenados que la cantidad introducida en el sistema, es por ello que presenta una rotación negativa.

En la (Tabla 9) se analizó el control de almacenamiento, donde se reflejó una deficiencia de los dos periodos 2022 y 2023 que es el inventario fuera de su ubicación, donde existen productos con mayor desorden en almacenamiento, como también productos que se encuentran vencidos y no salen a la venta; a pesar que el personal lleva el control de inventario y no coincide con lo informado para llenar los registros en el sistema, por lo que se determina un descuadre en el movimiento de las existencias y mala gestión en la empresa.

En el segundo objetivo se analizó la Gestión de Ventas de acuerdo a los indicadores, donde en el volumen de ventas se seleccionó dos productos relevantes que fueron la Cerveza y Gaseosa de los dos periodos, en la año 2022 el producto cerveza obtuvo un total de los 12 meses con 4'535,985.00 soles y para el producto gaseosa con 780,465.00 soles en ventas, teniendo una variación de 100,660.00 soles en Cerveza de los dos años, en el caso del año 2023 solo se realizó el volumen de ventas hasta los 10 meses ya que es del año actual, por tanto obtuvo en producto cerveza con 4'435,325 y el producto gaseosa con 668,460.00 soles con una variación de 112,005.00 soles, resaltando que el producto cerveza en el año 2022 obtuvo mayor volumen de ventas que del año 2023 ya que faltan dos meses para culminar el año y los precios por mes siempre varían de cada existencia. Para el número de llamada de ventas según los clientes se pudo apreciar las deudas acumuladas del año anterior con el año actual, como el cliente Yupi tiene un monto de 57,897.00 soles en deuda del año 2022, acumulándose para el año actual 2023 de 62,567.00 soles con una variación de 4,670.00 soles, también en el año 2023 se pudo observar de la empresa Comercializadora una deuda mayor de 651,589.00 soles que en el año 2022 de 48,735.00 soles con una diferencia en deuda acumulada de 602,854.00 soles resaltando que hay una deficiencia en el área de ventas por una gestión desorganizada y mala información con la persona encargada de llevar los registros de ventas. También se pudo analizar el precio del producto de las empresas competidoras, ya que, a pesar de la variedad de precios, siempre hay clientes que llegan a comprar los productos que

tienen a la venta, por ende, en los dos periodos reflejó que las cervezas y gaseosas variaron de precios a la venta, ya que la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., está en buen posicionamiento. Así como los autores Cerón y Martínez (2023) recomiendan una investigación que tenga análisis de costos, precio del producto, calidad y cantidad con el proveedor negociado, para que no se exponga el riesgo de pérdida donde especifica un valor que no es el producto; como también Jaimes, (2020) la rotación del personal es importante ya que existen empresas competitivas donde el propósito es formar producción, mayor calidad y menores costes, ya que contratando personal flexibiliza la estructura de costos en las empresas.

En el objetivo general se analizó las incidencias del Control de Inventario y la Gestión de Ventas, donde se apreció en el área de inventario deficiencias en la (tabla 4, 5 y 6) los productos que llegan sin factura como la bebida Gatorade Mandarina, ya que también tiene menos ventas y es un producto vencido con la cantidad en los dos periodos de 2,784 paquetes, el cual es deficiente para la empresa ya que recibe pérdida anual de los dos años con un total de 46,032.00 soles; y también se analizó al personal del área de Inventario en el año actual, el cual tiene mayor número de personas, resaltando que 19 de las 30 personas en el área de inventario no lleva el orden de mercaderías, ya que existe variedad de productos en stock que no están a la venta por motivo de vencimiento y dañados, el cual no hay control y orden. Por ello es importante saber gestionar el control de inventario, ya que así se puede conocer los efectivos que la empresa comercializa tanto la producción y distribución (Otacoma, 2022).

En la gestión de ventas se analizó las incidencias donde refleja al personal desorientado, afectando al área de ventas con la salida de productos, deuda de clientes y la competencia que existe entre las empresas comerciales a su alrededor. Sin embargo, Mero y Cedeño (2023) la gestión de ventas sirve como estrategias para mejorar los ingresos económicos de la empresa.

En relación al planteamiento del problema, se determina que el Control de Inventario incide positivamente en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

VI. CONCLUSIONES:

1. Se analizó el control de inventario, concluyendo que reflejó incidencias relacionadas a la ubicación inadecuada de los productos con una cantidad total en el año 2022 de 9,590 y en el año 2023 con una cantidad total de 5,915, verificándose mercaderías vencidas en el año 2022 de la bebida gatorade mandarina de 1,344 y en el año actual 2023 de 1,440; no hay orden dentro del almacenamiento como en el sistema donde se registra las mercancías, por el hecho que hay una falta de comunicación del personal al llevar el inventario generando un descuadre en el sistema; las compras del producto gatorade mandarina estuvieron sin factura, lo que perjudicó la facturación a los clientes y no realizar la venta correspondiente, en la rotación de inventario del año 2022 fue de -4.07 y del año 2023 de -3.43, analizando que sus costos de ventas fueron negativas por lo que conllevó a ese resultado y el monto proyectado en el estado de resultados se excedió a lo presupuestado en los dos periodos.
2. Se concluye que, en el área de ventas existió una gestión inadecuada en la salida de productos, ya que el personal estuvo debidamente desorganizado en el manejo del inventario, afectando a la empresa, por lo tanto, en los resultados de los dos periodos reflejan deudas de clientes que no han sido cobradas, ya sea en el año 2022 con 260,801.00 soles y en el año actual 2023 de 930,436.00 soles, acumulando pérdidas de existencias con 1'191,237.00 soles en los dos periodos.
3. Con respecto a la incidencia de las variables se concluye que, en el control de inventario, reflejó deficiencias en los productos que quedaron en stock, del cual es la bebida Gatorade con una pérdida anual en el año 2022 de 21,840.00 soles y en el año 2023 de 24,192.00 soles, ya que es el producto que tiene menos consumo y tiene mayor cantidad de paquetes vencidos en almacenamiento. También se notó una deficiencia en la gestión de ventas, ya que hubo mal funcionamiento y manejo en la planificación del área, el cual no llegó a sus metas y objetivos proyectados llevando a cabo pérdidas en la empresa con un monto de 1'191,237.00 soles en los dos periodos 2022 y 2023.

VII. RECOMENDACIONES:

En el control de inventario se recomienda al gerente general, que realice una reunión al personal del área de inventario y comunique el cierre de la empresa por cuatro días de atención al cliente y la llegada de vehículos de producción para especificar el orden y conteo físico que se encuentra en almacén, ya que esto sirve a que en el balance general de los estados financieros cuadre con las mercancías que se halla en físico y como en el sistema.

En la gestión de ventas se recomienda al jefe de ventas, estar en continua actividad con el personal, supervisión al área de ventas y planificaciones a futuro para el buen funcionamiento empresarial como la competitividad de instituciones comerciales, porque nunca falta un falsario que quiera hacer perder a los clientes y tener mala gestión empresarial.

Al gerente general de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., se le recomienda efectuar el control periódico de los estados financieros, aplicar estrategias que promuevan el incremento de las ventas y tener reuniones mensuales con los demás colaboradores a fin de recibir sugerencias para mejorar el manejo de inventario en la organización. También se recomienda al jefe de ventas que evalúe la situación actual de la empresa y verifique en donde está la problemática para poder mejorar, como también realizar una proyección a futuro para el buen funcionamiento y utilidad empresarial.

REFERENCIAS:

- Alfaro, M. y Martínez C. (2021). *Propuesta de fortalecimiento del control en la gestión de los inventarios de materia prima, producto en proceso y terminado de la empresa GLOBAL KEMICAL, S.A. durante el año 2021*. [Tesis de Licenciado, Universidad Técnica Nacional de Costa Rica] Repositorio UTN. <https://hdl.handle.net/20.500.13077/642>
- Ali, A. (2021). *Quantitative Data Analysis*. [Article, University of Sindh] ResearchGate. DOI: [10.13140/RG.2.2.23322.36807](https://doi.org/10.13140/RG.2.2.23322.36807)
- Armas León, M. (2021). *Control de inventario y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa R&S Distribuidores S.A.C, Trujillo – 2020. Trujillo, Perú*. [Tesis de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo de Trujillo] Repositorio digital UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/67874>
- Atnafu, D y Balda, A. (2018). *The impact of inventory management practice on firms' competitiveness and organizational performance: Empirical evidence from micro and small enterprises in Ethiopia*. [Research Article] Taylor & Francis Online. [Full article: The impact of inventory management practice on firms' competitiveness and organizational performance: Empirical evidence from micro and small enterprises in Ethiopia \(tandfonline.com\)](https://doi.org/10.1080/00207179.2018.1511111)
- Bertone, P. (2020). *La venta como un proceso: diseñando modelos de gestión de ventas*. [Tesis de Magister, Universidad Católica de Córdoba en Argentina] Archivo digital. http://pa.bibdigital.ucc.edu.ar/1990/1/TM_Bertone.pdf
- Cabana Pizarro, C. (2019). *Control de inventario para la gestión de venta en los últimos diez años*. [Trabajo de Investigación, Universidad Privada del Norte] Repositorio Institucional UPN de Lima. <https://hdl.handle.net/11537/28642>
- Calero Mayorga, D. E., Gamboa, J. M., y Mancheno, M. J. (2020). *Organización Logística, diagnóstico competitivo en almacenes comerciales de la zona 3 del Ecuador*. [Artículo, Universidad Técnica de Ambato] Fipcaec, Edición Especial. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/190/306>
- Cano Escudero, J. (2018). *Sistema de Control de Inventarios para la Empresa Comercializadora Liturgica y Editorial LTDA*. [Trabajo de Grado, Corporacion

- Universitaria Minuto de Dios] Repositorio Institucional Uniminuto de Bello, Colombia. <https://hdl.handle.net/10656/11190>
- Casquina Rojas, K. (2019). *Análisis de la gestión comercial en una empresa de venta de abarrotes*. [Tesis de Grado, Universidad Tecnológica del Perú] Repositorio Institucional UTP, Chiclayo. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/2277>
- Cerón, A. y Martínez, Y. (2023). *Costos de importación y precio de venta de las empresas comercializadoras de vehículos menores, La victoria 2022*. [Tesis de Contador Publico, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV, Lima Norte, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/121856>
- Colan Arias, J. (2023). *Plataformas Digitales y el volumen de ventas en la Bodegas de la Región Loreto, 2022*. [Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV, Lima- Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/106637>
- Córdova Córdova, S. (2020). *Gestión de inventarios y su incidencia en los costos logísticos de la empresa Oranfa Trujillo, 2018-2019*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada del Norte] Repositorio Institucional UPN. <https://hdl.handle.net/11537/25394>
- Córdova, I., Manguinuri, L., Farfán, S., y Rafael, R. C. (2022). *La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario*. [Revista Colón Ciencias, Tecnología y Negocios, Universidad Peruana Unión, Perú] Archivo Digital. <http://portal.amelica.org/ameli/journal/215/2153488003/html/>
- Coz Ruiz, C. (2020). *La Gestión Comercial y las Ventas en la Empresa BUENASVENTAS S.A.C. Huánuco 2019*. [Tesis de Licenciatura, Universidad de Huánuco] Repositorio Institucional UDH de Perú, pp 20-26. <http://repositorio.udh.edu.pe/123456789/2384>
- Damsa, C. y Jornet, A. (2021). *The unit of analisis in learning research: Approaches for imagining a transformative agenda*. [Article, University of Oslo] Learnig, Culture and Social Interaction, ScienceDirect. <https://doi.org/10.1016/j.lcsi.2020.100407>
- Elizalde Marín, L. (2018). *Gestión de Almacenes para el Fortalecimiento de la Administración de Inventarios*. [Artículo de Revista, Observatorio de la Economía Latinoamericana] En línea. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/almacenes-inventarios.html>

- Feria, H., Mantilla, M. y Mantecón, S. (2020). *La Entrevista y la Encuesta: ¿Metodos o Tecnicas de Indagación Empírica?*. [Revista, Universidad de las Tunas, Cuba] Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7692391>
- Flores Ramirez, Y., Pendones, J., Espino, G. y Acosta, L. (2022). *Model of an inventory and accounts receivable control system for Smes in Excel. Case of commercial MSMEs*. [Journal of Social Sciences and Humanities] Revista, Religación. DOI: <https://doi.org/10.46652/rgn.v7i34.964>
- Gil Gomez, H., Guerola, V., Oltra, R & Lozano, J. A. (2019). *Customer relationship management: digital transformation and sustainable business model innovation*. [Research Article, Universitat Politècnica de Valencia, Spain] Economic Research. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1676283>
- Giron Salazar, V., Vilca Martinez, E. S., y Zuñiga Toribio, A. M. (2022). *Gestión comercial y distribución de productos en la empresa SAMAVI S.A.C., San Juan de Miraflores 2016*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de las Américas] Repositorio Dspace, pp 17-22. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1765>
- Huillca Villa, O. y Quispe, A. (2022). *Gestión de Inventarios en la Empresa Comercial la Selva E.I.R.L. de Puerto Maldonado - Madre de Dios, periodo 2019*. [Tesis de Contador Publico, Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios] Repositorio Institucional UNAMAD de Perú. <https://repositorio.unamad.edu.pe/handle/20.500.14070/851>
- Jaimes, J. M. (2020). *Implicaciones de la Rotación de Personal Bajo Contrato a Terminio Temporal en el Indicador de Asertividad de Inventarios, del Area Logistica de la Planta de Producción industrial Jugos California*. [Tesis de Maestria, Universidad Externado de Colombia] <https://bdigital.uexternado.edu.co/handle/001/4780>
- Manterola, C., Quiroz, G., Salazar, P., y García, N. (2019). *Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica*. [Articulo, Universidad de la Frontera, Chile] Elsevier. DOI: [10.1016/j.rmcl.2018.11.005](https://doi.org/10.1016/j.rmcl.2018.11.005)
- Martinez Corona, J. I., Palacios, G. y Oliva, D. (2023). *Guía para la Revisión y el Análisis Documental: Propuesta desde el Enfoque de Investigación*. [Articulo Cientifico, Instituto Tecnológico de San Luis Potosí] ResearchGate, pp 68-

71. DOI:10.35197/rx.19.01.2023.03.jm (PDF) Guía para la Revisión y el Análisis Documental: Propuesta desde el Enfoque Investigativo.(research gate.net)
- Mero, C. y Cedeño, M. (2023). *El Marketing Digital y su Incidencia en la Gestión de Ventas de Ropa de Garaje en el Cantón Santa Ana*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí] Repositorio Digital UNESUM de Ecuador. <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/5184>
- Mitjana, L. R. (2019). *¿Qué es el diseño de investigación y cómo se realiza? Analizamos el conjunto de herramientas, técnicas y métodos idóneos para realizar una investigación*. [Artículo de Revisión] Psicología y Mente. <https://psicologiaymente.com/miscelanea/disenio-de-investigacion>
- Mucha, L., y Loza., M. G. (2021). *Técnica de muestreo para investigación cuantitativa: aplicación informática*. [Libro, Universidad César Vallejo] Repositorio Institucional UCV de Lima, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/78250>
- Muchaendepi, W., Mbohwa, C. y Hamandiche, J. (2019). *Inventory Management and Performance of SMEs in the Manufacturing Sector of Harare*. [Article, University of Johannesburg, South Africa] Procedia Manufacturing, Elsevier. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2019.04.056>
- Muñoz, C., Espinoza, J., Arcentales, R. & Peña, M. (2021). *Inventory management for retail companies: A literature review and current trends*. [Article, University of Cuenca, Ecuador] ResearchGate. DOI: [10.1109/IC12ST51859.2021.00018](https://doi.org/10.1109/IC12ST51859.2021.00018)
- Otacoma Elizondo, A. C. (2022). *Control de Inventarios de la ferretería "Alex" año 2020 - 2021*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Técnica de Babahoyo] DSpace. <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/11891>
- Pérez Hualtibamba, M. M., y Wong Aitken, H. G. (2018). *Gestión de inventarios en la empresa Soho Color Salón & Spa en Trujillo (Perú), en 2018*. [Artículo de Estudio de caso, Universidad Privada del Norte] Cuadernos Latinoamericanos de Administración. <https://hdl.handle.net/11537/26835>
- Restrepo, M. C., Gonzále, C. C., y D. C. (2020). *El control interno de los inventarios: su incidencia en la gestión financiera de "Due Amici Pizzería"*. [Artículo de

- Revista] Revista Activos. <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/6264>
- Risco, A. A. (2020). *Justificación de la Investigación*. [Artículo, Universidad de Lima] Repositorio Ulima. <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10821/Nota%20Acad%C3%A9mica%205%20%2818.04.2021%29%20-%20Justificaci%C3%B3n%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Schwarz, L. (2022). *Inventory Control Defined: Best Practices, Systems, & Management*. [Business Solutions Articles] Oracle Netsuite. [Inventory Control Defined: Best Practices, Systems, & Management | NetSuite](https://www.oracle.com/netSuite/articles/inventory-control-defined/)
- Sordo, A. (2022). *Recolección de datos: métodos, técnicas e instrumentos*. [Artículo de sitio web] Editor Diego Santos, Blog.HubSpot <https://blog.hubspot.es/marketing/recoleccion-de-datos>
- Suárez, E. (2023). *Tipos de investigación y su clasificación*. [Lectura de sitio web] Experto Universitario. <https://expertouniversitario.es/blog/tipos-de-investigacion/>
- Velasco, J. (2020). *La Gestión Comercial y el volumen de Ventas en la Empresa AL-VID de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo periodo 2019-2020*. [Tesis de Ingeniería Comercial, Universidad Nacional de Chimborazo] Repositorio Digital UNACH. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/7038>
- Ventura León, J. (2017). *¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria*. [Revista Cubana de Salud Pública, Universidad Privada del Norte, Perú] Scielo. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S086434662017000400014
- Vicente, E. (2018). *5 Definiciones de Etica y Moral de diferentes autores*. [Artículo de Periodico] Formación SocioCultural III. <https://periodicodigitalgratis.com/13775/5-definiciones-de-etica-y-moral-de-diferentes-autores-con131873#:~:text=Te%20compartimos%20algunas%20definiciones%20de%20%20C3%A9tica%20y%20moral,obligaciones%20del%20hombre%20ante%20sus%20semejantes.%20M%C3%A1s%20el>
- Westreicher, G. (2022). *Muestreo no Probabilístico*. [Artículo de sitio web] Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/muestreo-no-probabilistico.html>

ANEXOS:

Anexo 1.

TABLA 15. Matriz de Variables y Operacionalización.

Variables de Estudio	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Control de Inventario	Es importante para la empresa mantener un informe financiero de las existencias en almacén y estar en constante revisión de los artículos que tienen mayor requerimiento. (Cabana, 2019)	Entrevista al Área de Inventario.	- Control de Inventario. - Control de Almacenamiento. - Inventario Físico.	- Rotación de Inventario. - KARDEX. - Orden en el Inventario. - Conteo Físico de Mercancías.	Intervalo
Gestión de Ventas	Es eficaz para las empresas, ya que se puede organizar y desarrollar de manera adecuada las ventas, como también la coordinación del personal, supervisión e implementación de nuevas formas, que alcanza a una gestión de ventas deseada y a la vez una atracción de clientes brindando un mejor servicio. (Risco, 2020)	Análisis Documental al Área de Ventas.	- Volumen de Ventas. - Clientes.	- Número de Ventas de Existencias. - Número de Llamadas de Venta. - Precios de las Empresas Competidoras	Razón

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 2.

Tabla de Consistencia:

MATRIZ DE CONSISTENCIA			
TÍTULO: Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023			
PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Problema General: ¿Cómo el Control de Inventario incide en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023?</p>	<p>Objetivo General: Determinar la incidencia del Control de Inventario en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023</p> <p>Objetivo Específico: OE.1: Analizar el Control de Inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023 OE.2: Analizar la Gestión de Ventas en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023</p>	<p>V1: Control de Inventario. Dimensiones: - Control de inventario - Control de almacenamiento - Inventario físico</p> <p>V2: Gestión de Ventas. Dimensiones: - Volumen de Ventas - Clientes</p>	<p>V1: Control de Inventario. Indicadores: - Rotación de inventario - KARDEX - Orden en el inventario - Conteo físico de mercaderías</p> <p>V2: Gestión de Ventas. Indicadores: - Número de ventas de existencias - Número de llamadas de venta - Precios de las empresas competidoras</p>
HIPÓTESIS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p>Se determinó que el Control de Inventario incide positivamente en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.</p>	<p>Técnicas: - Entrevista - Análisis Documental</p> <p>Instrumentos: - Guía de Entrevista - Guía de Análisis Documental</p>	<p>- El estudio es cuantitativo - Tipo Aplicada - Diseño no experimental - Transversal - Descriptivo</p>	<p>Está dirigido al contador, personal de inventario y ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.</p>

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 3.

Autorización de la Empresa:



AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20539879406
EMPREA COMERCIAL INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C	
Nombre del Titular o Representante legal: QUIROZ ALVARADO JOHAN FREDY – GERENTE GENERAL	
Nombres y Apellidos: QUIROZ ALVARADO JOHAN FREDY	DNI: 19091953

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo , no autorizo publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación:	
Control de Inventario y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C. 2022- 2023	
Nombre del Programa Académico: CONTABILIDAD	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:
SILVANA AMPUERO TUESTA	73904107
FLOR ALMENDRA QUISPE PARADO	70914214

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente a los autores del estudio.

Lugar y Fecha: Trujillo, 05 de mayo de 2023

INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C

Johan F. Quiroz Alvarado
GERENTE GENERAL

Sello y Firma: _____
(QUIROZ ALVARADO JOHAN FREDY)

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal " f " Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

Anexo 4.

Consentimiento Informado e Instrumentos de Recolección de Datos:



CONSENTIMIENTO INFORMADO *

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación: Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Investigadores: Ampuero Tuesta, Silvana y Quispe Parado, Flor Almendra.

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023”, cuyo objetivo es determinar la incidencia del Control de Inventario y la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C, 2022- 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo del campus Trujillo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con permiso de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se analizará si existe incidencia del control de inventario en la gestión de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C, 2022- 2023.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada:” Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022-2023”.
2. Esta entrevista tendrá un tiempo aproximado de **10** minutos y se realizará de **modalidad virtual**. Las respuestas a la guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación se puede contactar con los Investigadores Ampuero Tuesta, Silvana y Quispe Parado, Flor Almendra con email sampuerot@ucvvirtual.edu.pe; fquispepar@ucvvirtual.edu.pe y Docentes asesores Dr. Rodriguez Abraham, Antonio Rafael y Mg. Araujo Calderón con email arodriguez@ucv.edu.pe, Wilder Adalberto con email waraujoc@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.



CPC. Nuñez Pelaez Kevin Osmart
MAT. 02-10631

Nombre y apellidos: CPC. KEVIN OSMART, NUÑEZ PELAEZ.

Fecha y hora: 27/ 11/ 2023 – 9:35 am.

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

* Obligatorio a partir de los 18 años

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

GUÍA DE ENTREVISTA

TÍTULO: Control de Inventario y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Damos la bienvenida a participar en la guía de entrevista con la finalidad de conocer la variable del Control de Inventario y recopilar información para el desarrollo de resultados, como también es confidencial ya que solo se usará para la investigación.

A continuación, se presenta las siguientes preguntas:

Variable I: Control de Inventario.

1. ¿La empresa maneja un KARDEX para llevar a cabo el control de mercaderías?
2. ¿El control de inventario es referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?
3. ¿Las existencias están almacenadas de forma adecuada y ordenada en la empresa?
4. ¿Establece la empresa un conteo físico de los productos que están dañados?
5. ¿El sistema que llevan en el área de almacén tiene la información adecuada que evite incidencias para la inspección de mercaderías?
6. ¿Los productos son clasificados de acuerdo al importe y categoría en los inventarios?
7. ¿Tiene idea de cuál es la frecuencia de rotación de inventarios en la empresa?



GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

El análisis documental sirve para cumplir con el estudio y conocer la variable Gestión de Ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

VARIABLE II: GESTIÓN DE VENTAS.

Datos de la Aplicación:

Nombre de la Institución: INVERSIONES J&J QUIAL S.A.C.

Fecha de aplicación 1: 14/09/2023 (1ra información recopilada de la empresa)

Fecha de aplicación 2: 29/09/2023 (2da información recopilada de la empresa)

Fecha de aplicación 3: 10/10/2023 (3ra información recopilada de la empresa)

Fecha de aplicación 4: 27/11/2023 (4ta información recopilada de la empresa)

Miembros de la comisión que participaron: Contador, el área de inventario y área de ventas.

Documentos de la I.E. Revisados:

DOCUMENTOS	TIENE		SE REVISÓ	
	SI	NO	SI	NO
Plan de Gestión en la Institución Inversiones J&J QUIAL S.A.C.	X		X	
Información del Área de Ventas.	X		X	
Información del Inventario.	X		X	
Estados Financieros (EF).	X		X	

Anexo 5.

Fichas de Validación por Expertos.

EXPERTO 1: CPC. KEVIN OSMART, NUÑEZ PELAEZ.



FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS PARA GUIA DE ENTREVISTA

Título de la investigación: Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Línea de Investigación: Finanzas

Autores: Ampuero Tuesta, Silvana y Quispe Parado, Flor Almendra.

Fecha: 12/11/2023

Juez n°01.

Apellidos y nombres del Juez Evaluador: NUÑEZ PELAEZ KEVIN OSMART

Último Grado académico alcanzado del Juez Evaluador: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Ocupación actual del Juez Evaluador: CONTABILIDAD

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento – <u>GUIA DE ENTREVISTA</u>	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
Variable I: Control de Inventario						
1. ¿La empresa maneja un KARDEX para llevar a cabo el control de mercaderías?					X	
2. ¿El control de inventario es referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?					X	
3. ¿Las existencias están almacenadas de forma adecuada y ordenada en la empresa?					X	
4. ¿Establece la empresa un conteo físico de los productos que están dañados?			X			
5. ¿El sistema que llevan en el área de almacén tiene la información adecuada que evite incidencias para la inspección de mercaderías?					X	
6. ¿Los productos son clasificados de acuerdo al importe y categoría en los inventarios?				X		
7. ¿Tiene idea de cuál es la frecuencia de rotación de inventarios en la empresa?					X	

Calificación del 1 al 5.			3	4	25	32
--------------------------	--	--	---	---	----	----

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	6-14
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	14-22
Instrumento debe aplicarse	22-30

CPC. Kevin Osma Pelaez Kevin Osma
MAT. 02-10631

Firma y sello del Juez evaluador

DNI: 72245893

EXPERTO 2: CPC. WILSON JAVIER, SANDOVAL DELGADO.



FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS PARA GUIA DE ENTREVISTA

Título de la investigación: Control de Inventarios y su incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022-2023.

Línea de Investigación: Finanzas

Autores: Ampuero Tuesta, Silvana y Quispe Parado, Flor Almendra.

Fecha: 10/11/2023

Juez n°02.

Apellidos y nombres del Juez Evaluador: Sandoval Delgado, Wilson Javier.

Último Grado académico alcanzado del Juez Evaluador: Contador Público Colegiado

Ocupación actual del Juez Evaluador: Contabilidad.

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento - <u>GUIA DE ENTREVISTA</u>	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
Variable I: Control de inventario						
1. ¿La empresa maneja un KARDEX para llevar a cabo el control de mercaderías?					X	
2. ¿El control de inventario es referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?					X	
3. ¿Las existencias están almacenadas de forma adecuada y ordenada en la empresa?					X	
4. ¿Establece la empresa un conteo físico de los productos que están dañados?					X	
5. ¿El sistema que llevan en el área de almacén tiene la información adecuada que evite incidencias para la inspección de mercaderías?					X	
6. ¿Los productos son clasificados de acuerdo al importe y categoría en los inventarios?					X	
7. ¿Tiene idea de cuál es la frecuencia de rotación de inventarios en la empresa?					X	
Calificación del 1 al 5.					35	

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	6-14
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	14-22
Instrumento debe aplicarse	22-30


Wilson Javier Sandoval Delgado
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. N° 62 - 7619
 Firma y sello del Juez evaluador
 DNI: 41038377

EXPERTO 3: CPCC. JOSÉ S. YOMONA HERRERA.



FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS PARA GUIA DE ENTREVISTA

Título de la investigación: Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

Línea de Investigación: Finanzas

Autores: Ampuero Tuesta, Silvana y Quispe Parado, Flor Almendra.

Fecha: 23/11/2023

Juez n°03.

Apellidos y nombres del Juez Evaluador: Jose S. Yomona Herrera.

Último Grado académico alcanzado del Juez Evaluador: Contador Público Colegiado Certificado

Ocupación actual del Juez Evaluador: Contabilidad y Tributación

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento – <u>GUIA DE ENTREVISTA</u>	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
Variable I: Control de inventario						
1. ¿La empresa maneja un KARDEX para llevar a cabo el control de mercaderías?				X		
2. ¿El control de inventario es referente a los documentos emitidos y recibidos con respecto a las mercaderías?				X		
3. ¿Las existencias están almacenadas de forma adecuada y ordenada en la empresa?					X	
4. ¿Establece la empresa un conteo físico de los productos que están dañados?					X	
5. ¿El sistema que llevan en el área de almacén tiene la información adecuada que evite incidencias para la inspección de mercaderías?					X	
6. ¿Los productos son clasificados de acuerdo al importe y categoría en los inventarios?				X		
7. ¿Tiene idea de cuál es la frecuencia de rotación de inventarios en la empresa?					X	
Calificación del 1 al 5.				12	20	32

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	6-14
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	14-22
Instrumento debe aplicarse	22-30

ASESORES TRIBUTARIOS EIRL

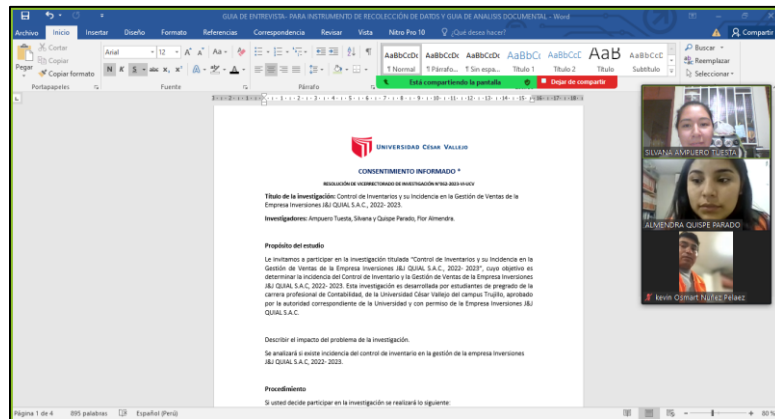
Jose S. Yomona Herrera
 CPCC Jose S. Yomona Herrera
 MAT. N° 163

Firma y sello del Juez evaluador

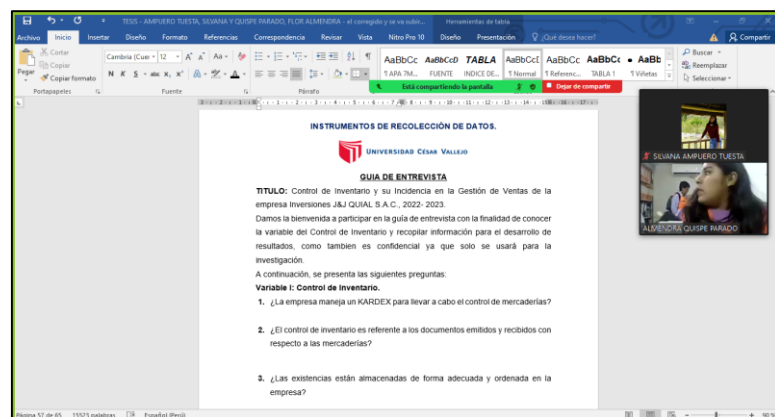
DNI: 33669913

Anexo 6.

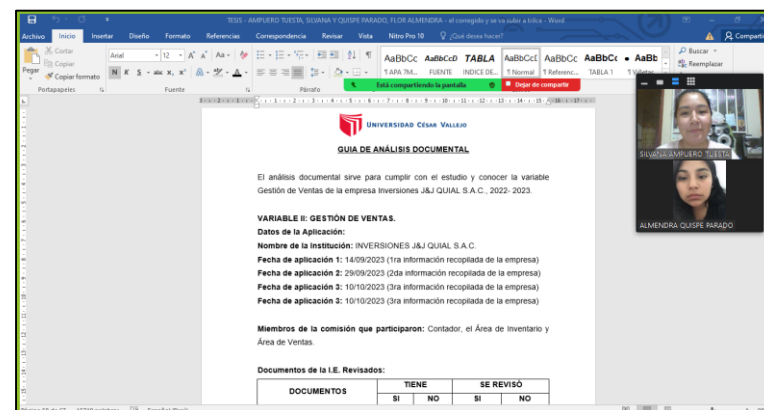
Evidencias de la Entrevista:



Entrevista al Contador



Captura guía de entrevista



Captura guía de análisis documental

Anexo 7.

Ficha Técnica de los Instrumentos:

FICHA TÉCNICA DE LOS INSTRUMENTOS

TÍTULO: Control de Inventario y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:	Guía de Entrevista
AUTORES ORIGINALES:	Ampuero Tuesta Silvana y Quispe Parado Flor Almendra
OBJETIVO:	Analizar el Control de Inventario en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023
ÁMBITO DE APLICACIÓN:	Al Contador y personal de inventario de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.
DURACIÓN DE LA APLICACIÓN:	10 minutos
PAÍS:	Perú
VARIABLE:	Control de Inventario
DIMENSIONES DE LA VARIABLE QUE FUE MEDIDA POR LA GUÍA DE ENTREVISTA:	- Control de Inventario - Control de Almacenamiento - Inventario Físico.
NOMBRE DE LA EMPRESA:	Inversiones J&J QUIAL S.A.C.
MATERIALES NECESARIOS:	Fotocopias del instrumento y lapicero.
DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO:	La guía de entrevista consta de responder y analizar las preguntas, calificando del 1 al 5 se están correctamente desarrolladas o si tienen alguna deficiencia colocando observaciones al instrumento.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:	Análisis Documental
AUTORES ORIGINALES:	Ampuero Tuesta Silvana y Quispe Parado Flor Almendra
OBJETIVO:	Analizar la Gestión de Ventas en la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023
ÁMBITO DE APLICACIÓN:	Personal de ventas de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.
DURACIÓN DE LA APLICACIÓN:	10 minutos
PAÍS:	Perú
VARIABLE:	Gestión de Ventas
DIMENSIONES DE LA VARIABLE QUE FUE MEDIDA POR LA GUÍA DE ENTREVISTA:	- Volumen de Ventas - Clientes.
NOMBRE DE LA EMPRESA:	Inversiones J&J QUIAL S.A.C.
MATERIALES NECESARIOS:	Fotocopias del instrumento y lapicero.
DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO:	La guía de análisis documental consta de recopilar información de la empresa, aplicando el instrumento si tiene o no tiene, los documentos correspondientes colocando en la tabla del instrumento como SI y NO.

Anexo 8.

Estados Financieros de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., periodos 2022 y 2023.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2022.

INVERSIONES J & J QUIAL SAC
RUC:20539879406
Urb.La Rinconada Mz 29 Lt 08 - Trujillo

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 275,443.55	Tributos contraprestac y aportes por pag	S/ 55,750.45
Cuentas por cobrar comerciales	S/ 80,957.20	Remuneraciones por pagar	S/ 880.90
Servicios y otros contratados por anticip	S/ 412.55	Cuentas por pagar comerciales	S/ 4,405.70
Mercaderías	S/ 800,215.45		<u>S/ 61,036.65</u>
Cuentas por cobrar comerciales	S/ 90,350.00		
	<u>S/ 1,247,378.75</u>		
NO CORRIENTE		NO CORRIENTE	
Inmuebles, maquinaria y equipo	S/ 154,450.05		S/ -
(-) Depreciación	-S/ 55,855.50		S/ -
	<u>S/ 98,594.55</u>		
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	
	<u>S/ 1,191,523.25</u>		<u>S/ 1,191,523.25</u>

CPA. Kevin Osma Pelaez
MAT. 02-10631

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2022.

INVERSIONES J & J QUIAL SAC
RUC:20539879406
Urb.La Rinconada Mz 29 Lt 08 - Trujillo

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

Ventas	S/ 4,238,542.54
(-) Costo de ventas	-S/ 3,255,234.20
Utilidad bruta	S/ 983,308.34
(-)Gastos Administrativos	-S/ 205,230.85
(-)Gastos de ventas	-S/ 95,356.48
(-)Gastos financieros	-S/ 8,537.42
Descuentos, rebajas y bonif obtenidas	S/ 995.68
Otros ingresos de gestión	S/ 4,355.00
Ingresos financieros	S/ 0.08
Utilidad antes del impuesto	S/ 679,534.27
Impuesto a la renta	-S/ 92,855.00
Pérdida del ejercicio	S/ 586,679.27

CPA. Kevin Osma Pelaez
MAT. 02-10631

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2023.

INVERSIONES J & J QUIAL SAC
RUC:20539879406
Urb.La Rinconada Mz 29 Lt 08 - Trujillo

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 454,243.55	Tributos contraprestac y aportes por pag	S/ 75,643.65
Cuentas por cobrar comerciales	S/ 100,455.40	Remuneraciones por pagar	S/ 995.86
Servicios y otros contratados por anticip	S/ 580.50	Cuentas por pagar comerciales	S/ 7,502.28
Mercaderías	S/ 948,055.00		S/ 84,141.79
Cuentas por cobrar comerciales	S/ 120,550.00		
	S/ 1,623,884.45		
NO CORRIENTE		NO CORRIENTE	
Inmuebles, maquinaria y equipo	S/ 250,349.55		S/ -
(-) Depreciación	S/ 70,850.50		S/ -
	S/ 321,200.05		
TOTAL ACTIVO	S/ 1,694,734.95	PATRIMONIO	
		Capital	S/ 854,913.33
		Capital adicional	S/ 68,500.75
		Resultados acumulados	S/ 200,432.52
		Utilidad del ejercicio	S/ 486,746.56
			S/ 1,610,593.16
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 1,694,734.95


CPA. Kevin Osma
MAT. 02-10631

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2023.

INVERSIONES J & J QUIAL SAC
RUC:20539879406
Urb.La Rinconada Mz 29 Lt 08 - Trujillo

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS AL 31 DICIEMBRE DEL 2023

Ventas	S/ 4,238,542.54
(-) Costo de ventas	-S/ 3,255,226.00
Utilidad bruta	S/ 983,316.54
(-)Gastos Administrativos	-S/ 205,230.85
(-)Gastos de ventas	-S/ 95,356.48
(-)Gastos financieros	-S/ 8,537.42
Descuentos, rebajas y bonif obtenidas	S/ 995.68
Enajenación Propiedad, Planta Equipo	S/ 4,355.00
Costo de enajenación PPy E	-S/ 4,280.00
Ingresos financieros	S/ 689.68
Utilidad antes del impuesto	S/ 675,952.15
Impuesto a la renta	-S/ 92,855.00
Utilidad del ejercicio	S/ 583,097.15


CPA. Kevin Osma
MAT. 02-10631

Anexo 9.

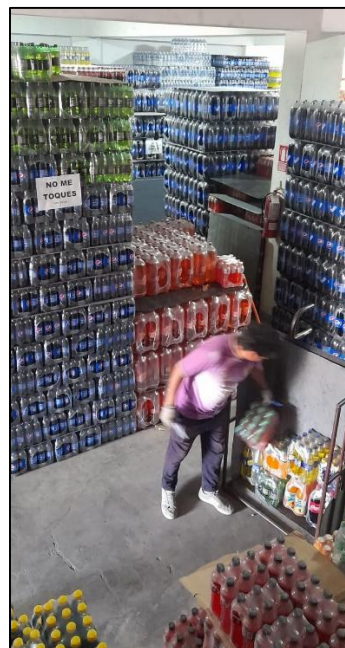
Fotos de la empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.



Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C.



Mercaderías de la Empresa.



Personal de Inventario.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad de los Asesores

Nosotros, ARAUJO CALDERON WILDER ADALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesores de Tesis titulada: "Control de Inventarios y su Incidencia en la Gestión de Ventas de la Empresa Inversiones J&J QUIAL S.A.C., 2022- 2023", cuyos autores son QUISPE PARADO FLOR ALMENDRA, AMPUERO TUESTA SILVANA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 7.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos 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, 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.

TRUJILLO, 27 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ARAUJO CALDERON WILDER ADALBERTO DNI: 18130902 ORCID: 0000-0003-0884-0808	Firmado electrónicamente por: WARAUJOC el 06- 12-2023 19:10:28
RODRIGUEZ ABRAHAM ANTONIO RAFAEL DNI: 18084375 ORCID: 0000-0002-3956-9937	Firmado electrónicamente por: ARRODRIGUEZA el 07-12-2023 21:57:23

Código documento Trilce: TRI - 0668013