



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Evaluación del control de inventario implementado en el comercial
“Genio”- Tumbes 2020.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Clavijo Céspedes, Jessenia Thalía (ORCID: 0000-0002-3621-7979)

ASESORA:

Mg. Espinoza Gamboa, Ericka Nelly (ORCID: 0000-0002-5320-4694)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2021

Dedicatoria

A mis queridos padres, por su amor y apoyo brindado a lo largo de mi carrera profesional. A Dios por permitirme lograr poco a poco mis objetivos planteados, por su amor y su bendición que me ha ofrecido a lo largo de mi vida.

Clavijo céspedes, Jessenia Thalia

Agradecimiento.

En primer lugar, agradecer a Dios por todo su amor incondicional, agradecer a mis padres por su apoyo y amor, por sus valores, consejos, y por su constante motivación, lo que me ha permitido ser responsable a lo largo de mi vida.

Clavijo céspedes, Jessenia Thalia

Índice

Dedicatoria	2
Agradecimiento.....	3
Índice.....	5
Índice de tablas.....	6
Índice de figuras	7
Índice de gráficos.....	8
RESUMEN.....	9
ABSTRACT.	10
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. MARCO TEÓRICO.....	16
III. METODOLOGÍA.....	33
3.1. Tipo y diseño de investigación.	33
3.2. Variables y operacionalización.....	34
3.3. Población, muestra y muestreo.....	36
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	37
3.5. Procedimientos.	38
3.6. Método de análisis de datos.	38
3.7. Aspectos éticos.....	39
IV. RESULTADOS.....	40
V. DISCUSIÓN.	71
VI. CONCLUSIONES.....	75
VII. RECOMENDACIONES.	77
VIII. PROPUESTA.	78
REFERENCIAS	97
ANEXOS.....	104

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Variable - Control De Inventario</i>	34
Tabla 2 <i>Operacionalización de la variable: Control de inventario.</i>	35
Tabla 3 <i>Participación de los colaboradores</i>	36
Tabla 4 <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos.</i>	37
Tabla 5 <i>Datos generales de la Empresa</i>	40
Tabla 6 <i>Codificación de la mercadería</i>	58
Tabla 7 <i>Clasificación de la mercadería</i>	61
Tabla 8 <i>Mercadería que cuenta comercial “Genio”</i>	62
Tabla 9 <i>Aplicación del Método ABC.</i>	65
Tabla 10 <i>Resumen de la clasificación ABC.</i>	69

Índice de figuras

Figura 1 <i>Ubicación geográfica del Comercial "Genio"</i>	41
Figura 2 <i>Organigrama Jerárquico</i>	43
Figura 3 <i>flujograma actual de la empresa.</i>	44
Figura 4 <i>Flujograma actual de ventas</i>	46
Figura 5 <i>flujograma actual del almacén</i>	48
Figura 6 <i>Estructura Orgánica del comercial "Genio".</i>	83
Figura 7 <i>Flujograma de compras</i>	89
Figura 8 <i>Flujograma de ventas</i>	90
Figura 9 <i>Flujograma de almacén.</i>	91

Índice de gráficos

Gráfico 1 <i>Diagrama de Pareto</i>	70
Gráfico 2 <i>Kárdex para el control de inventario</i>	94
Gráfico 3 <i>Formato de recepción de mercadería</i>	95
Gráfico 4 <i>Hoja de control de inventario (Toma física)</i>	96

RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación, fue desarrollar una evaluación del control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020. La presente investigación, fue de tipo aplicada, con diseño no experimental transversal descriptiva porque se describió el estado actual de la empresa, además se propuso un método de control de inventario para el comercial “Genio”, por otra parte la población estuvo conformada por la empresa comercial “Genio”, y la muestra estuvo conformada por el Gerente y la encargada de ventas, se utilizó como técnicas, la entrevista y la observación, y como instrumentos, la guía de entrevista y la guía de observación para la recolección de datos.

Finalmente, se llegó a las siguientes conclusiones: La empresa no cuenta con un correcto control de inventario, además carece de registros precisos y claros de su mercadería que ingresan y salen del almacén, además no cuenta con políticas de inventario. Se aplicó el método ABC para conocer la mercadería con mayor inversión; por lo tanto, se propuso la aplicación del Kárdex para un correcto registro de su mercadería, documentos que detallen la mercadería nueva ingresada al almacén y la implementación del MOF.

Palabras Claves: Control, inventarios, control de inventarios.

ABSTRACT.

The general objective of the present investigation was to develop an evaluation of the inventory control implemented in the commercial "Genio", Tumbes - 2020. The present investigation was of an applied type, with a descriptive transversal non-experimental design because the current state of The company also proposed an inventory control method for the commercial "Genio", on the other hand, the population was made up of the commercial company "Genio", and the sample was made up of the Manager and the sales manager, the interview and observation were used as techniques, and as instruments, the interview guide and the Observation guide for data collection

Finally, the following conclusions were reached: The company does not have proper inventory control, it also lacks accurate and clear records of its merchandise entering and leaving the warehouse, and it does not have inventory policies. The ABC method was applied to know the merchandise with the highest investment; Therefore, the application of the transcript was proposed for a correct registration of your merchandise, documents that detail the new merchandise entered into the warehouse and the implementation of the MOF.

Keywords: Control, inventories, inventory control.

I. INTRODUCCIÓN

Una de las herramientas más importantes de la clasificación y el orden de los productos para toda empresa, es el control de inventario.

Según Tenesaca y Maji (2018), mencionan:

El inventario suele ser uno de los principales capitales operativos de las organizaciones y es una decisión de inversión. La gestión de los inventarios suele ser de mucha importancia porque permite organizar los productos de manera ordenada y operarlos de acuerdo con las necesidades de la empresa.

Para Asencio, González, y Lozano, (2017), las políticas, los procesos y estrategias forman parte de una adecuada organización y gestión del inventario, esto conlleva a no generar desorden y falta de mecanismos de gestión dentro de la empresa. (Pág. 124).

Según Ghahghaei y Seifbarghy (2020), en la actualidad muchas empresas se enfrentan a muchos problemas, el desafío para ellas es reducir los costos operativos, aumentar las ganancias y ser más competitivo en el entorno.

En base a Tenesaca y Maji (2018), la cuestión fundamental en el estudio del control de inventario, es el problema que tienen muchas empresas a nivel mundial.

La economía del sector comercial es importante para todos los países, y países en desarrollo, muchas de las empresas de este sector, muestran un inconveniente problema con el control y gestión del inventario para la distribución de los productos, esto provoca pérdidas y niveles de stock acumulado en los almacenes.

Para PerúRetail (2016), establece que:

Uno de los grandes retos que afrontan las empresas comerciales minoristas, es contar con un inventario saludable y que esté acorde con las necesidades de la organización, es fundamental que los clientes estén satisfechos con la calidad y cantidad de mercadería que ofrecen, esto se considera parte del buen servicio al cliente, para generar lealtad y fidelidad por parte de ellos.

A nivel internacional, Garrido y Cejas (2017), relatan que:

las Pymes en Ecuador representan el 40% de la economía, un estudio que las ha llevado a conocer el campo financiero de la gestión de inventarios de algunas empresas del sector, deduciendo en su investigación, la efectividad del control de inventarios para todas las etapas de; planificación, control, toma de decisiones y mecanismos adecuados del sistema administrativo.

Por otro lado, Bofill, Sablón, y Florido, (2017), indican que:

Las empresas cubanas, tienen mucha más atención en el control de inventario que en la gestión del mismo, esto trae como consecuencia no tomar decisiones inmediatas de suma importancia, debido a que saben cuánto pedir, pero no cuando pedir, lo que ocasiona pedidos sin anticipación de las demandas establecidas. A pesar de que exista mucha información con relación a los inventarios, es de muy poco dominio por parte de los dirigentes de las compañías al momento de gestionar modelos de inventarios en beneficio para la empresa. Para estudiar un sistema de control y gestión del inventario, es necesario predecir adecuadamente la demanda de los artículos, los costos relacionados con el sistema de inventario (adquisición, almacenamiento, requisitos, escasez) y las características del proveedor (confiabilidad, tiempo de entrega, etc.) y (Situación de emergencia, etc.).

Para Sathish, Anbuudayasankar, Deepan, y Narassima (2019), el inventario constituye el capital de trabajo y el activo circulante de las empresas.

La implementación de los sistemas (FIFO), permite al personal de las compañías registrar la mercadería con claridad, al igual que el método ABC para conocer el análisis de las ventas y la inversión de mayor a menor de los productos en el almacén, esto permite el ahorro de dinero y el cumplimiento de los pedidos de los clientes. (Pag.1662)

Para Manafzadeh y Tan (2020), las demandas de los clientes es la mayor parte de importancia para cada sector empresarial.

Es por ello que se tiene que satisfacer inmediatamente, si hay suficiente inventario en el almacén, la demanda estará satisfecha, de lo contrario, la

materia prima o mercadería estará acumula en el almacén. Toda demanda se satisface eventualmente de acuerdo con la regla de orden de llegada (FIFO).

El control de inventario es un problema que carecen muchas empresas a nivel mundial, internacional y nacional, al no conocer con exactitud las políticas de gestión de inventario, genera dificultades para los empresarios; por ello es importante la clasificación de los productos con mayor inversión, con mayor demanda, hasta los productos con menos movimiento en el almacén.

En Perú la industria de textilera está creciendo constantemente de acuerdo a Diario Gestión (2019), informa que:

En los primeros seis meses del 2019, las empresas industriales de confecciones registraron un crecimiento del 3,2%. El Ministerio de la Producción (Produce) informó que la producción se recuperó en el sexto mes de este año. Las exportaciones durante este período aumentaron 9,6% a US \$ 238 millones en comparación con el primer semestre de 2018 debido a una recuperación significativa en los envíos a Estados Unidos (12,4%), Chile (93%) y Canadá (93%). Alcanzado. 9,5%). Juntos, los tres países representan el 72% de las exportaciones del sector, de acuerdo a produce.

En este sentido, se desarrolló una evaluación del control de inventario implementado en el comercial "Genio", Tumbes – 2020, desarrollando un estudio de caso, y eligiendo métodos que brinden datos confiables para la toma de decisiones. El Comercial "Genio", está ubicado en la calle Piura km 834 C.P. Tumbes, Distrito y Provincia Tumbes, dedicado a la compra y venta de ropa deportiva para damas, caballeros y niños, decidió iniciar su negocio debido a la falta de oferta de productos deportivos en aquel tiempo, y así logrando poco a poco con el pasar de los años la preferencia de la creciente comunidad, adquiriendo una acogida rápida y aceptación por parte del cliente, y cumpliendo con todas las expectativas requeridas por parte de ellos, la investigación fue de nivel aplicada, con diseño no experimental, de corte transversal, obteniendo como resultado, el inoportuno control del inventario actualizado y la falta de un sistema de control de la mercadería. Actualmente no están obligados a llevar métodos de control de

inventario, pero si es de suma importancia la implementación de un sistema de control que permita conocer en tiempo real su inventario, pues solo lo lleva de forma manual registrándolo en su cuaderno al momento que llega mercadería a su almacén, tampoco cuentan con documentos que registren el ingreso y salida de la mercadería.

La formulación del problema se ha planteado en:

PG= ¿Cómo se encuentra el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes- 2020?

PE1= ¿Cómo describir el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes - 2020?

PE2= ¿Cómo analizar el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes - 2020?

PE3= ¿Cómo elaborar una propuesta de un método de control de inventarios para el comercial Genio, Tumbes - 2020?

Por lo tanto, esta investigación ha tenido como justificación conocer la problemática que afronta el comercial "Genio", debido a que carece de un control de inventario en sus existencias que ingresan y salen del almacén, por la falta de conocimiento y al no estar obligado a llevar un sistema de control.

La presente investigación, de acuerdo a la variable de "control de inventario", beneficia a la empresa, pues se detalló de forma teórica, sobre el correcto manejo del control de inventario, el cual ayuda a mantener el orden adecuado de los productos para determinar los excesos de stock, la mejora de los costos y el beneficio de su rentabilidad, además de evitar los disgustos por parte del cliente al momento de solicitar un producto.

El orden de la mercadería implica muchos beneficios entre ellos los siguientes:

Conocer con exactitud el stock de la mercadería y los productos con mayor demanda, los descuentos por parte de proveedores al realizar compras de mayor proporción de la mercadería con mayor solicitud, además de conocer el capital de inversión de los inventarios para la toma de decisiones, también reconocer los

faltantes o posibles robos del inventario físico; por lo tanto son de importancia para la utilidad de la empresa, y así conocer el movimiento de los inventarios al momento de realizar los pedidos y el pago del mismo, para saber cuánto dinero se debe tener para afrontar los costos.

La justificación de orden práctico, se desarrolló un enfoque teórico que se aplica al campo práctico en el comercial “Genio”, con la finalidad de evaluar el control de inventario que utilizan. Desde el punto de vista práctico, se observó las formas que llevan el control de la mercadería, y al mismo tiempo descubrí que no cuenta con un registro del control de inventario, así mismo se propuso un sistema de control de inventario para dar solución al problema presentado.

En cuanto a la justificación teórica, se realizó con el propósito de aportar como material útil ya sea en bases teóricas y antecedentes para las siguientes investigaciones, donde podrán realizar los estudiantes universitarios, empresas, etc., y así mismo generar conocimientos teóricos sobre la importancia de llevar un control de inventario.

En tal sentido, los objetivos para la presente investigación han sido los siguientes:

OG = Desarrollar una evaluación del control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020.

OE1= Describir cómo se encuentra el control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020.

OE2= Analizar el control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020.

OE3= Elaborar una propuesta de un método de control de inventario para el comercial “Genio”, Tumbes 2020.

II. MARCO TEÓRICO.

A continuación, se presentan los trabajos anteriores elaborados por otros investigadores, nacionales como internacionales:

A nivel internacional, Moreno y Bonilla (2019), en su revista titulada: “Logística y control de stock. Caso de estudio en librerías y papelerías” de la universidad del Zulia, la investigación fue de orden exploratoria-descriptiva, cualitativo con alcance correlacional relativo al caso analizado de la Asociación de librerías y papelerías de Tungurahua (ALIPAT), precisando un análisis de caso en el que explica el estudio exploratorio, sustentados con referentes teóricos relativos a la variable y el caso analizado, indicando la problemática que existe en el almacenamiento de la mercadería, y el inoportuno control de mercadería, y la mala organización de los espacios , generando problemas a corto y largo plazo en la mercadería. Concluyeron que los gerentes de (ALIPAT), tienen en cuenta la importancia del control de inventario en la distribución y la implementación de sistemas que mejoren el control interno. Explicaron que ALIPAT, no cuenta con una gestión de inventarios para el control de stock y en algunas ocasiones sufre de escasez de algunos productos, por lo que mantienen en desorden y demoras en la atención al cliente. Recomendaron la aplicación del modelo 5s, para el inicio de la gestión del orden tanto interno de la empresa como externo (proveedores). Además, indicaron la importancia del sistema de inventario para la logística y el control de stock de los productos. Detallaron que los dueños de ALIPAT están dispuestos a aplicar el modelo de las 5s para mejorar el servicio al cliente y el control de su inventario.

Para Crespín (2018), en su tesis titulada: “Plan de mejora en la gestión de inventarios para una empresa de Telecomunicaciones”, para obtener el Título de Contador Público Autorizado, en la Universidad de Guayaquil, el diseño de esta investigación es no experimental, de tipo descriptivo, y el método de investigación es deductivo e inductivo, tomó como población a 25 personas, siguiendo la línea de investigación, su objetivo general es : “Diseñar un plan de mejora para el control y la gestión de inventario para una empresa de telecomunicaciones de la ciudad de Guayaquil”. Crespín concluyó que el inventario es muy importante en el desarrollo

de la empresa y una buena gestión del inventario puede cumplir con las metas fijadas por los directores de la empresa. Además, determinó los diferentes problemas y debilidades que enfrenta la empresa de telecomunicaciones con el inadecuado control de sus inventarios físicos, el desorden inapropiado de sus productos y equipos con mayor antigüedad que ocupan una parte del almacén. Detalló que aplicó la encuesta, donde determinó que el personal no conocía muy profundo el tema de control de inventario y la utilización de métodos de control. De igual forma, consideró el rediseño del proceso de entrada y salida de los equipos en el plan, también detalló la importancia de utilizar el sistema de clasificación ABC, para la ubicación de los equipos con mayor inversión. A través del plan, también determinó la implementación de metas, ya que estas mejorarán los controles y políticas establecidas. Recomendaron programas de capacitación a todos los empleados para que conozcan los beneficios de una adecuada gestión del inventario ya que afecta directamente los costos y gastos al momento de invertir en el inventario.

Por otra parte, Quistanchala (2018), en su tesis titulada: “Sistema de control de inventarios aplicado a la empresa IMPORTADORADISBEN”, ubicada en la Ciudad de Quito, para obtener el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la universidad central del Ecuador, su objetivo general es: “Implementar un sistema de control de inventarios para mejorar el tratamiento de los inventarios dentro de la empresa”. La investigación es de tipo descriptivo y enfoque cuantitativo, y el instrumento de recolección de datos, fue el cuestionario. Además, Concluyó que la empresa utiliza procesos no adecuados para el manejo del inventario, además utilizan formatos espontáneos para el control creados por los mismos trabajadores de la empresa, indicó que la mercadería no se encuentra de manera ordenada en la bodega, el inventario físico solo lo realizan uno vez al año; recomendó nuevos procedimientos para el control de los mismos, y cambiar el sistema de contabilidad para un mejor control del inventario.

Según Salazar (2018), en su Tesis titulada: “Control y manejo de inventarios de la ferretería “San Agustín” de la ciudad de Latacunga y la eficiencia en sus procesos”, para la obtención del título de ingeniería en contabilidad superior, auditoria y finanzas, CPA, en la Universidad Regional Autónoma de los Andes, la

investigación es cuantitativa y cualitativa, con método inductivo y deductivo , donde tomó como población a 12 personas, para desarrollar la investigación y medir su impacto utilizó la técnica de recolección de datos como: la encuesta y el instrumento de recolección de datos utilizó el cuestionario, siguiendo la línea de investigación, tuvo como objetivo general: “Elaborar normas, procedimientos para el control y manejo de inventarios de la ferretería “San Agustín” de la ciudad de Latacunga, y la eficiencia en sus procesos, relativo al ingreso y despacho de la mercadería con las cuales se obtendrán como resultado inventarios con menos porcentaje de error, así como su validación y cálculo de precios de venta competitivo”. Salazar, concluyó que la empresa no cuenta con un control permanente de los bienes que entran y salen, además no capacitan al personal como parte de incentivo en el trabajo, también existe irregularidades al momento del cuadro del inventario físico con el de los libros; los pedidos de sus clientes no se entregan en el tiempo establecido y en épocas suelen enviar otro tipo de producto con el solicitado. Además, la empresa cuenta con bastante liquidez suficiente para la satisfacción al cliente.

Para Rendón (2019), en su tesis titulada: “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la bodega del taller automotriz “El Pibe 2”. Tesis Para Obtener El Título de Ingeniero Industrial, en la Universidad De Guayaquil, de tipo descriptivo, y de metodología exploratoria, siguiendo la línea de investigación, su objetivo general es: “Mejorar la calidad del servicio en la Bodega a través de un Sistema de Inventario en el Taller Automotriz “El Pibe 2”. Rendón concluye que el servicio del taller y las ventas dadas eran de mucha demora, debido a que la bodega presentaba problemas al momento de despachar los repuestos por no conocer con exactitud la ubicación de los mismo, además de no contar con un control adecuado en su almacén. La propuesta que desarrolló, se centró en mejorar la calidad del servicio, con la reducción de tiempo al momento de buscar repuestos y evitar el desorden del mismo, de esta forma, Rendón, propuso un software de gestión de inventario de fácil de administrar, lo que permite conocer la cantidad exacta de inventario. Recomienda aplicar el software Kardota, pues este permitirá el control del inventario en el almacén y el conocimiento del inventario real, además recomendó la aplicación de las 5s (metodología japonesa), para que el personal sea más productivo en la bodega; y brindar capacitaciones continuas al personal con el nuevo sistema.

A nivel nacional, Toledo y Balta (2018), en su tesis titulada: “Evaluación de un control de inventario y propuesta de un sistema de control de inventario para el Instituto de Educación Superior Pedagógico. Chimbote, 2018” Para obtener el título como Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo (UCV), la investigación es de tipo descriptiva, donde se denoto como objetivo general: “Evaluar el control e inventarios del Instituto de Educación Superior Pedagógico. Chimbote – 2018”. Concluyen que el instituto no cuenta con las herramientas necesarias para una correcta gestión de inventario, además no manejan Kardex para el control de los materiales que salen e ingresan al almacén, tampoco cuentan con ningún documento que acredite su salida y entrada, además les resulta difícil identificar pérdidas del material, y solo lo identifican mediante un fenómeno llamado lluvia. Elaboraron y plantearon una propuesta del sistema de control de inventario que facilita la gestión de los materiales y equipos, así como diagramas de flujo de procesos, políticas y procedimientos. Recomendaron al director capacitar constantemente a su personal para un conocimiento más profundo de modo que pudieran estar más preparados al momento que desarrollaban sus actividades, recomendaron al jefe de almacén realizar inventarios físicos periódicamente y la implementación de cámaras de seguridad por parte de la unidad administrativa.

Para Salazar y Vásquez (2019) en su tesis titulada: “Evaluación del control de inventarios de la librería cristiana “El Shaddai” - Chimbote, 2019”, para obtener el título como Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo (UCV), el tipo de la investigación es descriptiva, y el diseño se define como no experimental, donde se denoto un objetivo general “Desarrollar una evaluación del control de Inventarios y propuesta de un sistema de Control de Inventario en la Librería Cristiana “El Shaddai” - Chimbote, 2019”. Llegaron a la conclusión que la empresa no cuenta con un adecuado control de su mercadería, también presenta fallas en su almacén al momento de hacer los despachos a los clientes, debido a que no hay una persona encargada en el área, esto genera insatisfacción por parte del cliente. Tampoco se registran las entradas y salidas del almacén, lo que en ocasiones pueden causar robos, además la mercadería se encuentra en desorden lo que resulta a veces difícil la identificación de los productos, tampoco cuentan con la clasificación de los productos con mayor inversión. Debido a los múltiples problemas presentados por la organización en su inventario, desarrollaron en su investigación un Manual de

Organización y Funciones (MOF) que permita conocer los roles de cada trabajador, para evitar la duplicación de funciones del personal, también aplicaron el método ABC, el cual les permitió clasificar los productos de mayor inversión.

Por otro lado, Canchari de la Cruz (2020), en su tesis titulada: “Control interno de inventario en las empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao, periodo 2019”, Para obtener el título como Contador Público en la Universidad Privada del Norte, el tipo de la investigación es descriptiva, con diseño no experimental , con enfoque cualitativo, y con una población de 80 trabajadores , utilizaron la encuesta como técnica y como instrumento el cuestionario, donde se denoto como objetivo general: “Determinar la aplicación control interno de inventario en las empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao, periodo 2019”. Como resultado obtuvieron que, si las empresas aplican el método del COSO, para el control interno del inventario, el cual les permitirá proporcionar información de confiabilidad y seguridad para la información financiera. Así mismo llegó a la conclusión que las empresas contaban con muchos problemas en el control de sus inventarios, además nunca aplicaron normas y políticas de inventario, y solo algunas veces supervisan sus almacenes.

Para Acosta y Godoy (2019) en su tesis titulada: “Control interno de inventarios en la empresa comercializadora de calzados M&M Importaciones S.A.C., 2016”, Para obtener el título como Licenciado en Contabilidad en la Universidad Privada del Norte, tuvieron como objetivo “Describir el control interno de inventarios en la empresa M&M Importaciones S.A.C”, la investigación es de tipo aplicada, transversal, no experimental, de alcance descriptiva. Tomaron como población a la empresa comercializadora de calzados M&M Importaciones SAC en el año 2016, utilizaron como técnica de recolección de datos, el análisis documental, la revisión de datos y la observación, como resultados obtuvieron que la empresa no contaba con control de inventario que brinde de forma rápida la información confiable y eficaz, para la toma de decisiones para el desarrollo de la misma. Concluyeron que la empresa no mantiene un inventario actualizado de sus productos, pero si cuentan con sistemas de seguridad para evitar cualquier hurto, pero son muy antiguos y suelen ser un factor negativo para la empresa. indicaron que tampoco manejan un

sistema de etiquetado por códigos, la mercadería no está totalmente ordenada, mencionaron que la comunicación por parte de las áreas de contabilidad y almacén es desfavorable, debido a que los saldos no están registrados correctamente en el sistema que maneja la empresa. Al mismo tiempo recomendaron la adquisición de un sistema de inventarios y de control interno que tenga algún programa especializado como el programa RIF o el programa OPPEN IO BUSINESS, pero si no contaban con la posibilidad de implementar estos programas, sugirieron la implementación de un programa Excel o Access que puedan manejar para el control de los inventarios, en los ingresos salida de productos, ventas, proveedores, ingresos y gastos.

El autor Febres, (2020), en su tesis titulada: “Impacto del control de inventarios en una distribuidora de alimentos balanceados, 2020”, para obtener el grado de Maestro en Administración en Negocios - MBA en la Universidad Cesar Vallejo (UCV), tuvo como objetivo general: “Analizar el impacto del control de inventarios en una empresa distribuidora de alimentos balanceados,2020”, de enfoque cualitativo y de tipo descriptivo, el diseño y método es el estudio de caso y el escenario de estudio es la empresa distribuidora de alimentos. Concluyó que la empresa presenta problemas en el control de su mercadería, debido a que el sistema que utilizan no es el adecuado, además el control de inventario en el almacén presenta dificultades con la clasificación de los productos, sus trabajadores no separan la mercadería envías por los proveedores suelen poner en un solo lugar sin su respectiva clasificación, poniendo en problemas los alimentos llegados ante cualquier bacteria que pueda malograr el producto, otro problema que presenta es la falta de comunicación entre las áreas para que ayude a mejorar los ingresos y salidas del almacén. Recomendó a la empresa implementar un sistema computarizado que le permita registrar la mercadería por código, características, o reconocimiento, así como la capacitación constante al personal de la clasificación de los productos, como las más frágiles, el de mayor venta, y el de mayor valor monetario, etc.

A continuación, se presentan las teorías relacionados al tema de investigación la cual está conformada por una sola variable, “control de inventario”, la cual se define a continuación:

¿Qué es el control?

Para Vásquez (2016), el Control ha sido un desafío no fácil de afrontar por las diferentes organizaciones.

Desde tiempos donde los comerciantes deseaban establecer y ejercer control sobre sus mercancías y sus ganancias, hasta la actualidad los administradores se han enfrentado a preguntas tales como: ¿Cómo se controla?, ¿Qué se controla? ¿qué se mide?; así mismo el concepto de control fue evolucionando con el pasar de los años de manera que los encargados de las organizaciones conocieron los temas como gestión empresarial, planificación, organización, el control y saber cuándo dirigir.

El control de inventario

Para Jackson, Tolujevs, y Kegenbekov (2020), el control de inventario, ha sido durante más de un siglo, el punto más importante de discusión de los mundos empresariales, el control de inventario es impulsado por los diferentes negocios en el mundo real. (pág. 199),

Para Sembiring, Tampubolon, Sitanggang, Turnip, y Subash (2019), el inventario son bienes que se proporcionan para satisfacer la demanda de los clientes. El control de inventario es muy importante para casi todos los tipos de empresas, tanto en la comerciales e industriales.

Las empresas deben realizar el registro de los inventarios de materias primas entrantes y salientes para averiguar el stock existente, de modo que las empresas sepan cuándo pedir productos a los proveedores, para minimizar el inventario vacío cuando los clientes piden productos. Generalmente el registro de stock todavía lo hacen varias empresas de forma manual y esto es menos efectivo para la empresa porque en la elaboración de informes muchas veces no es oportuno y hay un error en el registro de stock de materias primas que perjudica a la empresa.

Así mismo los autores Quinde y Ramos (2018), indican en su artículo que:

El control de inventario es una de las actividades clave de las empresas, está relacionado con el control y gestión de las mercaderías, a través de métodos

o estrategias que proporcionan o pueden hacer más rentables y productivos en términos de transporte y entrega de productos específicos, además señalan los beneficios del sistema de control de inventario. A continuación, son los siguientes:

- Comprar de manera eficiente, mejorará el flujo de caja del negocio comercial.
- Brindar un servicio al cliente de calidad.
- Dar un buen servicio haría que los clientes fueran más fieles.
- Detectar productos de baja demanda, esto ayudará a mejorar las compras.
- Planificación para los costos de flete para compras de emergencias.
- Rotación de inventarios
- Detectar pérdidas o robos de productos.
- Optimizar el espacio en los almacenes, evitando costos adicionales

Por otro lado, Angulo (2019), detalla la importancia de los beneficios del control de inventarios para la información financiera en términos de fraude, costo, eficiencia y eficiencia operativa, para el beneficio tanto al propietario como al cliente.

Por otro lado, Cruz (2017), indica que:

El control de inventarios permite a las empresas suministrar de forma adecuada y mantener ordenado el almacén. En una empresa comercial el control de inventarios, puede ser muy complejo debido a la cantidad de operaciones de compra y venta que normalmente actúan.

Entre las teorías y enfoques conceptuales para la variable de “control de inventario”, tiene tres indicadores, las cuales se definen a continuación:

- Registro del inventario.
- Método para el control de inventario.
- Almacenaje.

Dimensión (1) – Registro del inventario.

El inventario

Para Gowtham, Praveen, y Hameed (2019), nos detallan que:

Los inventarios son materiales en bruto, elementos de trabajo en proceso y productos completamente terminados que se consideran puntos de interés de la sección de negocios que se organizan o se prepararán accesibles para su obtención. Consideran el punto más importante dentro de los diferentes rubros de las organizaciones, ya sean listos para la compra o materia prima.

De acuerdo a Cruz (2017), el inventario consiste en un listado ordenado de los artículos de una empresa; por lo tanto, el inventario, ayuda a la empresa al aprovisionamiento de los almacenes, favoreciendo con todo ello la disposición del producto al cliente.

Para el indicador 1 - **Gestión del inventario** se ha indicado que:

Además, Priniotaki y Argyropoulos (2018), indican que la gestión de inventario es el proceso de monitorear y controlar el nivel de inventario y asegurar reabastecimiento adecuado para satisfacer la demanda de los clientes.

Tener mucho exceso de inventario reduce el capital de trabajo e impacta en la liquidez de la empresa. Por otro lado, tener muy poco inventario conduce a desabastecimientos y pérdida de ventas, lo que resulta en menos ganancias. Claramente, el enfoque de la administración debe mantener los niveles de inventario en un punto intermedio, esforzándose por lograr una mayor satisfacción al cliente y un mínimo desabastecimientos.

Según, Samaniego (2019), detalla:

En su artículo, la importancia de la gestión de inventario, o cadena de suministro, de una empresa, es uno de los puntos críticos que debe ser cuidadosamente tratado para generar una producción confiable, con el menor recurso y costos, para lograr la calidad interna y obtener la satisfacción del cliente.

Para Martínez y Lebro (2018), detallan que:

La gestión de inventarios es un proceso diseñado para planificar, gestionar y controlar los recursos disponibles dentro de la organización, permitiendo así la correcta gestión de los mismos, este sistema de gestión de inventarios debe especificar cuándo se realizará el pedido de un artículo y cuántas unidades.

Sistema de inventario.

Para Asencio, González, y Lozano (2017), Los Sistemas de control de inventario son los procedimientos estructurados que permiten monitorear los niveles de los artículos que representa un objetivo importante para un buen proceso de compra de y ventas.

Para el indicador 2 - **Sistema de inventario perpetuo**, se ha indicado que:

Para Ndlala y Mbohwa (2017), el **Sistema de inventario perpetuo**, es la estrategia más compatible para rastrear el inventario en los almacenes.

En este sistema, los datos de existencias se ingresan de forma perpetuo o constante. Una vez que se realiza o recibe un pedido, los datos se actualizan al sistema de inmediato. Este sistema organiza la información de manera que pueda ser fácilmente localizada por quien la requiera, y en el momento que la necesite.

Según Khalid, Mohammad , y Abdullah (2018), indican que un sistema de inventario permanente informa los saldos de existencias de la tienda después de cada transacción a través de sistemas de inventario en el punto de venta.

Los sistemas de inventario perpetuo proporcionan al propietario de la empresa una prueba de lo que se vende, cuándo se vendió, de dónde se vendió y a qué precio se vendió. Por lo tanto, permite que las empresas tengan un sistema centralizado de contabilidad de inventarios. Sin embargo, con un sistema de contabilidad de inventario perpetuo, la empresa requiere cerrar al menos una vez al año para realizar un recuento manual y periódico. Los registros examinados deben indicarle al propietario de la empresa de manera infalible qué acciones debe tener en la mano. La principal ventaja de

realizar un recuento periódico de existencias es determinar cuántas existencias se han sustraído, están sujetas a descomposición o faltan.

Para Perúcontable (2018), Con este sistema, también llamado:

Sistema permanente o constante, se realiza un inventario continuo durante el día de actividad de la empresa registrando todos los productos y materiales que se encuentran disponibles para producción y venta al cliente. De esta forma, la empresa tiene una actualización constante del inventario de la empresa y puede conocer el costo del inventario y los productos que ya han sido vendidos sin tener que detener la actividad para realizar el inventario.

Para el indicador 3 - **Sistema de inventario periódico**, se ha indicado que:

Para Ndlala y Mbohwa (2017), en el **Sistema de inventario periódico**, el inventario no se supervisa para que esté actualizado.

En cambio, se actualiza en base a intervalos, por lo general, una vez al año. Este sistema en particular no es eficiente en comparación con el sistema perpetuo. Sin embargo, muchas organizaciones tienden a ahorrar en su inversión porque no tienen que configurar la tecnología y el software necesarios para realizar un seguimiento de los datos. El inconveniente de este sistema es que una organización se mantiene al margen de los datos de stock de entrada durante todo el año.

Según Khalid, Mohammad y Abdullah (2018) detallan que:

El sistema de inventario periódica permite que una empresa reconozca el inventario inicial y el inventario final dentro de un año financiero, pero no realiza un seguimiento del inventario día a día. El inventario se rastrea mediante un recuento de existencias físicas.

Para Perúcontable (2018), Con este sistema:

A diferencia del sistema anterior, los sistemas de inventario regulares cuentan el inventario continuamente, pero lo ejecutan de vez en cuando. Se puede realizar varias veces al año a petición de la empresa, pero

generalmente se realiza al final del ejercicio. El problema de este tipo de inventario es que en ocasiones paraliza las actividades de la empresa para realizarlos.

Para la Dimensión (2) - **Métodos para el control de inventarios**, se ha indicado que:

La NIC 2, establece para los dos métodos de valuación del costo, lo cual son los siguientes: El método FIFO (Primera entrada, primera salida) y el costo promedio ponderado, y descartando el método LIFO (última entrada, última salida). (NIC-NIIF, 2016).

Para el indicador 4 - **Método PEPS O FIFO**, se ha indicado que:

El autor, Sembiring, Tampubolon, Sitanggang, Turnip, y Subash (2019), detallan que:

El método PEPS O FIFO (primero en entrar, primero en salir) se interpreta como un método para valorar el inventario primero en entrar, primero en salir, asumiendo que el primer artículo comprado es el primer artículo usado o vendido. La fortaleza de este método permanece en el flujo de datos reportados al balance, el primer artículo comprado es el primero que se retira de la cuenta de inventario, y el saldo restante consiste en artículos a precios de costo más nuevos, de esta manera el inventario se actualiza para evitar que los productos se almacenen durante períodos prolongados.

Según Khalid, Mohammad y Abdullah (2018) detallan que:

El método primero en entrar, primero en salir (FIFO), son los artículos adquiridos primero deben venderse o consumirse, lo que significa que los artículos disponibles son los más recientes. Esta estrategia va fuertemente con el progreso real de las acciones en la mayoría de las empresas, por lo que es deseable básicamente desde un punto de vista teórico. La ventaja de este método es que las existencias más antiguas se eliminan y el inventario que queda a mano es siempre el más nuevo.

En el método FIFO las existencias quedarán valoradas a los últimos precios de entrada, ya que las primeras unidades compradas serán las primeras en salir. (NIC-NIIF, 2016).

Para el indicador 5 - **Método de costo promedio ponderado**, se ha indicado que:

El método de costo promedio ponderado, corresponde al costo promedio de cada producto por el cual fueron adquiridas, además no está obligado que por cada compra nueva se deba calcular el costo promedio de los artículos, siendo aplicable este método para las compras iniciales con los productos ya comprados. (NIC-NIIF, 2016).

Para la Dimensión (3)- **Almacenaje**, se ha indicado que:

Para Flamarique (2017), el almacén es un espacio delimitado que puede ser abierto, al aire libre, (por ejemplo, una campa), o cubierto sin paredes, por ejemplo, almacenes de materia prima, como (arena o estiércol), o con alguna pared o totalmente cerrado. Pág.9

Para Sinan, Hakan y Ozalp (2016), la gestión del almacén es uno de los pilares más importantes de las operaciones de la cadena de suministro y la gestión de la producción. Para respaldar la ejecución de ese almacén, se requiere un sistema de gestión de almacén. Muchos almacenes han utilizado varios métodos para manejar este difícil y lento proceso de evaluación.

Para el indicador 6 - **Método ABC**, se ha indicado que:

Para Almeida y Cunha (2017) detalla que:

El sistema de costeo ABC proporciona información relevante y útil para la toma de decisiones y la identificación de los productos con mayor inversión, además evalúan los costos de los recursos utilizados o gastados en un proceso dado, proporciona de manera conveniente la clasificación de los productos. El método ABC, es de gran ayuda para identificar los niveles con mayor y menor inversión en la organización clasificándolos por artículos (ABC).

Para Viera, Cardona, Torres, y Mera. (2017), indica que el modelo de ABC, permite que los controles del inventario tengan excelente fluidez, además la gestión de los inventarios mejorará para el control del mismo, se clasifican en tres clases (Artículo A, Artículo B y Artículo C). Permitiendo un orden de mayor a menor inversión de los productos.

El Artículo "A", está representado por la mayor parte de la inversión, y los más importantes a los efectos del control, representan los artículos con mayores ventas, los más usados, etc., y suelen ser los que más ingresos dan. El artículo "B", son los que tienen una importancia relevante, representan un control medio, su ubicación estará en las partes intermedias del almacén. En el artículo "C", está representado por los elementos que representan una gran cantidad en el almacén, pero representan una inversión más pequeña.

Así mismo, Priniotaki y Argyropoulos (2018) indicaron que la clasificación del Sistema de Inventario ABC. Es una técnica de control de inventario muy popular que sigue el Principio de Pareto que establece que, para muchos eventos, aproximadamente el 80% de los efectos provienen del 20% de las causas. En el caso de un negocio, se podría afirmar que aproximadamente el 20% de los productos finales genera el 80% de los ingresos.

En el análisis ABC, una empresa revisa su inventario y clasifica todos los artículos en tres categorías, llamadas artículos "A", artículos "B" y artículos "C". Un desglose típico podría describir los elementos "A" como aquellos que producen el 70% de los ingresos, los elementos "B" como los que producen el 25% de los ingresos y los elementos "C" como los que producen el 5% de los ingresos. Esta clasificación puede ser diferente de una compañía a otra, pero los gerentes deben poder encontrar el patrón que mejor se adapte a sus necesidades. Claramente, los elementos "A" requieren más atención y deben manejarse de manera diferente. Asignar niveles de servicio más altos para esos artículos es una buena elección. El nivel de servicio más alto conducirá a un mayor inventario, pero también disminuirá la probabilidad de que se agoten las existencias. Una probabilidad del 5% de que se agoten las existencias de un artículo "A" resultará en pérdidas mucho mayores que una

probabilidad del 5% de un artículo "C". Un nivel de servicio del 99% para un elemento "A" podría tener aproximadamente el mismo impacto que un nivel de servicio del 85% para un elemento "C" y los gerentes deben posicionarse en cada categoría en consecuencia.

Para el indicador 7- **Servicio y stock de seguridad** se ha indicado que:

Para Constantin (2016), inicia que:

Para toda empresa la satisfacción del cliente es el activo más valioso. La atención al cliente es importante debido a su relación con el almacenamiento. Esto se debe a que puede afectar las relaciones con sus clientes y, según la naturaleza de su negocio, puede tener un impacto significativo en sus resultados.

Si bien muchas empresas consideran los inventarios como un elemento de costo, hay empresas que los consideran como componentes activos que contribuyen a lograr una participación específica dentro del mercado a través de un alto nivel de servicio y disponibilidad de producto en las cantidades requeridas al realizar una consulta de cliente.

Las prácticas tradicionales de gestión de inventario se están volviendo obsoletas a medida que aumentan las cadenas de suministro globales, los ciclos de vida de los productos más dinámicos y la distribución multicanal. Esto lleva a la necesidad de que las empresas adopten una nueva tecnología de gestión de inventario que pueda reducir los inventarios al tiempo que aumenta el nivel de servicio al cliente.

En la gestión de inventarios, el nivel de servicio es la probabilidad esperada de no alcanzar un agotamiento durante el próximo ciclo de reabastecimiento o la probabilidad de no perder ventas.

El nivel de servicio está determinado en una empresa por el nivel de inventario. Por lo tanto, el nivel de inventario de seguridad debe ser lo suficientemente alto para cumplir con los tiempos de entrega del proveedor, suficiente para satisfacer la demanda de los clientes, pero no tan alto como para que su negocio no pierda dinero debido a los altos costos. La razón

principal es que las fluctuaciones en la demanda y la consistencia no son suficientes para predecir la variabilidad de la futura.

Los minoristas y los productores están tratando de registrar un alto nivel de satisfacción dentro de la base del cliente que maximizará las ventas. Aunque al mismo tiempo, mantener un alto nivel de existencias es costoso y presenta diferentes riesgos, tales como: almacenamiento, vencimiento y disminución de los precios. Cuanto mayor sea el nivel de existencias, mayores serán los riesgos y costos que se registrarán. En el sector minorista es imperativo establecer un alto nivel de servicio. Las empresas que establecen sus objetivos en el nivel del 95% hacen esto porque el nivel de servicio es un factor clave para asegurar la fidelidad de los clientes.

El nivel de servicio marca un compromiso entre los costos de oportunidad y los costos de operación. La optimización de los niveles de servicio para maximizar los rendimientos para la empresa suele ser compleja y específica del dominio. El análisis es sensible: la reducción de los niveles de inventario hace que haya efectivo extra disponible de inmediato, mientras que puede llevar años observar a un cliente más bajo obtenido a través de más desabastecimientos.

La sensibilidad del cliente con respecto a los desabastecimientos varía de un producto a otro, y el nivel de servicio óptimo es específico para cada producto individualmente. En la práctica, para reducir la complejidad, se suele utilizar el enfoque heurístico.

Los estudios exhaustivos han demostrado que los desabastecimientos son un gran riesgo en términos de satisfacción del cliente y pueden causar, a largo plazo, una grave erosión de la base de datos de clientes.

Todos los esfuerzos dentro de una empresa para mejorar el nivel de servicio consisten en una variedad de objetivos secundarios que se monitorean y que deben ser parte de un proceso de mejora continua. Para que una empresa cumpla con los requisitos del nivel de servicio que desea proporcionar, se enfoca en los siguientes objetivos individuales: disponibilidad para entregar, tiempo de entrega, flexibilidad de entrega, confiabilidad y calidad.

La disponibilidad para entregar es la capacidad de satisfacer un requisito a tiempo. La disponibilidad para entregar se puede medir de diferentes maneras, dependiendo del enfoque de la compañía.

El stock de seguridad se define como el inventario que se lleva para evitar situaciones de falta de stock y de pedidos pendientes. El stock de seguridad protege contra diversas desviaciones, como las variaciones en la fecha de entrega (cuando varía el plazo de entrega), las variaciones en los requisitos (cuando el pronóstico es inexacto) las variaciones en la cantidad de entrega (cuando el proveedor no entrega los materiales suficientes o la calidad de los materiales entregados es deficiente) y las variaciones en el inventario (cuando el inventario reconoce una desviación entre el plan y el inventario real). (Constantin, 2016).

Para el indicador 8 - **Método de las 5s**, según Veres, Marian, Moica, y Al-Akel (2018) nos dice que:

Es un entorno económico en constante cambio, los países desarrollados fuertes crearon importantes modelos de gestión a seguir 5S, como parte del Sistema de Producción de Toyota (el modelo de gestión más utilizado en la industria automotriz), es un método que desarrolla la disciplina y la limpieza en el lugar de trabajo, maximizando la eficiencia y la productividad. Se clasifican en: (Seiri): eliminar lo que no se necesita y limpiar el lugar de trabajo; poner en orden (Seiton): preparar los elementos necesarios de manera ordenada y sistemática para que puedan ser transportados fácilmente y devueltos al lugar original después de su uso; Brillo (Seiso): Limpieza periódica de equipos y lugar de trabajo, identificando irregularidades. El polvo, la suciedad y los escombros son una fuente de desorden, indisciplina, ineficiencia, producción defectuosa y accidentes laborales. Estandarizar (Seikutsu): Documentar y estandarizar el método, utilizando procedimientos estándar. Los estándares deben ser muy comunicativos, claros y fáciles de entender. Sostener (Shitsuke): Mantenga continuamente los procedimientos establecidos, audite los métodos de trabajo, convierta las 5S en un hábito

III. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo y diseño de investigación.

Tipo

Según Vara (2015), la investigación aplicada suele identificar la situación problemática, y dar las posibles soluciones, y es la que puede resultar más adecuada para el contexto específico. De acuerdo a vara, la investigación es de tipo aplicada pues los resultados son utilizados para dar solución al problema presentado en el Comercial "Genio".

Nivel

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014), en su libro de Metodología de la Investigación, se refiere a la investigación descriptiva como el estudio que permite analizar el problema tal como se presenta, sus características, reacciones, comportamientos, etc., ya que se pretende enriquecer los conocimientos existentes.

El nivel de investigación que se efectuó es de tipo descriptivo, ya que se describió el proceso del control de inventarios en el comercial "Genio", además se pretende reforzar, ratificar los conocimientos existentes sobre el problema de estudio, así mismo se tiene la propuesta implementar un sistema de control de inventario.

El siguiente diseño es:

M – O – P

Dónde:

M: Comercial "Genio".

O: Control de inventario en el comercial "Genio".

P: Propuesta de un sistema de control de inventario para el comercial "Genio".

Diseño

De acuerdo a Hernández, Fernández, y Baptista (2014), el diseño es no experimental, porque no se manipula la variable, además no se pretende probar si una variable influye en la otra.

Para Hernández, Fernández, y Baptista (2014), es de corte transversal, pues su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Por lo tanto, la investigación es de corte transversal, solo se va a describir la variable en un solo periodo – 2020.

3.2. Variables y operacionalización.

Tabla 1

Variable - Control De Inventario

Variable	Concepto
CONTROL DE INVENTARIO	El control de inventarios permite a las empresas mantener un orden en su inventario para poder ser suministrado de forma adecuada y atender satisfactoriamente la demanda. (Cruz, 2017).

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 2*Operacionalización de la variable: Control de inventario.*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala De Medición
CONTROL DE INVENTARIO	El control de inventario es una de las actividades clave de las empresas, está relacionado con el control y gestión de las mercaderías, a través de métodos o estrategias que proporcionan o pueden hacer más rentables y productivos. (Quinde & Ramos, 2018)	Un sistema de control de inventario, es una herramienta importante para toda organización, consiste en controlar la mercadería existente, la rotación del inventario, y conocer las cantidades exactas que se encuentra del almacén	Registro de inventario	Gestión del inventario	Nominal
				Sistema de Inventario perpetuo	
				Sistema de Inventario periódico	
				Método promedio.	
				Método PEPS.	
				Sistema de stock de seguridad.	
				Método ABC	
				Método de las 5s	

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

3.3. Población, muestra y muestreo.

Población

Según Vara (2015), la población es el conjunto de personas, especies que se encuentran en un espacio o territorio y varían con el pasar de los tiempos. (P.221).

La población estuvo conformada por la empresa comercial “Genio” desde el inicio de sus actividades, agosto del 2013 al 2020.

Muestra

Según Vara (2015), la muestra es una parte extraída de la población seleccionada de alguna manera racional, Si tiene varias poblaciones, tiene varias muestras. Pg.221

La muestra estuvo conformada por los colaboradores, el Gerente y la encargada de ventas; lo que permitió conocer el manejo del control de inventarios que llevaban en el comercial “Genio”.

Tabla 3

Participación de los Colaboradores

Colaboradores	Cantidad
Gerente	01
Vendedor	01
Total	02

Nota. Fuente: Elaboración Propia, información brindada por la empresa.

Muestreo.

Para Vara (2015), el muestreo es el proceso de extraer una muestra de una población porque es una parte representativa del problema sin tener que investigar toda la población para resolver el problema. (P.221).

Para la presente investigación se ha utilizado el **muestreo no probabilístico**, también llamada muestra dirigida, incluye pasos de selección basados en las características del estudio, más que por un criterio estadístico de generalización. Hernández, Fernández, y Baptista (2014).

Es por ello que se ha utilizó el muestreo no probabilístico, donde se ha dirigido la muestra de estudio por ciertos criterios de conveniencia.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Tabla 4

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

TÉCNICA	INSTRUMENTO
<p>La observación: según, Vara (2015), la observación tiene la ventaja de facilitar la obtención de datos, lo más próximos a cómo éstos ocurren en la realidad; pero, tiene la desventaja de que los datos obtenidos se refieren sólo a un aspecto del fenómeno observado.</p>	<p>La guía de observación, se utilizó este instrumento, con el fin de recoger información por medio de la técnica de observación como ayuda para conocer la realidad problemática de la empresa.</p>
<p>La entrevista: según, Vara (2015), Es una entrevista personal no estructurada en la que se persigue, de forma individual, que cada entrevistado exprese libremente sus opiniones y creencias sobre algún tema objeto de análisis. Se usan guías de entrevista no estructuradas o semiestructurada.</p>	<p>Guía de entrevista, con el siguiente instrumento sirvió para conocer la opinión de cada uno de los entrevistados, dando su punto de vista propio, para la recolección de datos.</p>

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

3.5. Procedimientos.

Se elaboró la guía de observación y la guía de entrevista, tomando en cuenta los objetivos y la variable de estudio, para conocer la realidad del problema presentado, con el fin de que sean aplicadas a la muestra de estudio. Luego se procedió a solicitar la información mediante los instrumentos como la guía de observación y la entrevista, además los involucrados en la recolección de datos fueron, el Gerente y la vendedora del comercial "Genio". Se recolectó la información a través del personal de la entrevista y la confiabilidad de sus opiniones. Se analizaron y se interpretaron los resultados obtenidos.

Para la recopilación de la información se realizó el siguiente procedimiento:

- Paso 1: Obtener el permiso por parte del propietario.
- Paso 2: Selección de la información establecida con respecto al control de inventario.
- Paso 3: Realizar la guía de entrevista, (Preguntas con respecto al tema investigado)
- Paso 4: Fijar la fecha y hora para los diferentes instrumentos de recolección de datos.
- Paso 5: Levantamiento de la información obtenida.
- Paso 6: Análisis de los datos con respecto a la variable de estudio y los objetivos de la investigación.

3.6. Método de análisis de datos.

Con respecto al método de análisis de datos, se creó una guía de entrevista, lo cual se aplicó a la población seleccionada, esta guía fue de gran utilidad para conocer a profundidad el conocimiento que tenían los entrevistados con respecto al control de inventario, para conocer a profundidad el problema observado.

3.7. Aspectos éticos.

La Universidad César Vallejo, (2017), en su resolución N° 0126- 2017/UCV aprobó la modificación del código de ética, en la presente investigación se usaron los siguientes aspectos éticos establecidos por el código modificado: La honestidad: se informó al dueño del comercial “Genio”, el fin de la investigación, incluidos los resultados y los beneficios de la investigación, la beneficencia; donde Se pudo detectar el problema en la empresa y se ayudó con la teoría y la práctica a conocer más sobre el tema de investigación (control de inventario). Además, la investigación respeto con el estricto cumplimiento de las normas APA, con respecto a las citas.

IV. RESULTADOS.

4.1. Datos generales de la empresa.

Tabla 5

Datos generales de la Empresa

Datos generales de la Empresa.	
Número De Ruc	10443112672
Inicio De Actividades	12/08/2013
Actividades Económicas	Venta De Ropa Deportiva Para Damas – Caballeros Y Niños.
Domicilio Fiscal	Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes - Tumbes.
Representante Legal	Abelino Alexander Jaramillo Paico.

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

4.2. Reseña Histórica.

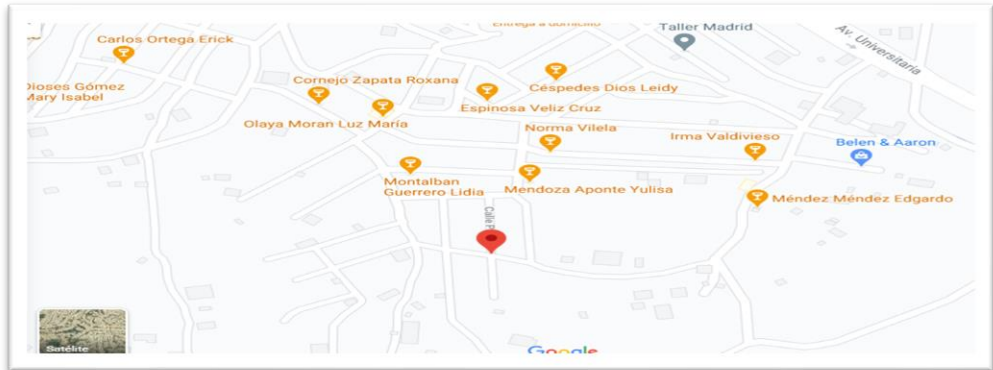
Comercial “Genio”, inició sus actividades el 12/08/2013. Ubicado en la calle Piura km 834 C.P. Tumbes, Distrito y Provincia Tumbes, por el sr. ABELINO ALEXANDER JARAMILLO PAICO, como persona natural afecto al nuevo rus, decidió iniciar su negocio, enfocándose en la venta de ropa deportiva para damas, caballeros y niños , debido a una falta de oferta de productos deportivos en aquel tiempo, logrando poco a poco con el pasar de los años la preferencia de la creciente comunidad, cumpliendo con todos los estándares requeridos para realizar sus operaciones. En la actualidad, el comercial “Genio”, ha incrementado sus ventas de sus productos, y la implementación de vitrinas para la exhibición de estos mismo, para la atracción al cliente. Explicó que, para el control del inventario, solo lo hacen de forma manual en su respectivo cuaderno de registro.

4.3. Ubicación geográfica.

Comercial “Genio”, se encuentra ubicado en la Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes -Tumbes.

Figura 1

Ubicación geográfica del Comercial “Genio”



Nota: Información tomada de Google Maps. Elaborado por el autor.

Lista de productos que ofrece.

- Polos.
- Camisetas.
- Trusas deportivas.
- Uniformes de futbol.
- Balones.
- Canilleras.
- Guantes.
- Medias.
- Guayos.
- Pelotas.

Principales Proveedores.

- Giomar Sport.
- Textil Portillo S.A.C. (YUMPO)
- Branson Roel S.A.C.
- Silva Inversiones.
- Rans sport E.I.R.L

4.4. Plataforma estratégica.

4.4.1. Misión.

Comercial “Genio”, es una empresa dedicada a la venta de ropa deportiva, comprometidos con la satisfacción al cliente, ofreciendo una eficiente atención al cliente con productos de calidad, y responsabilidad.

4.4.2. Visión.

En el año 2022 ser líder en el mercado y reconocimiento de la tienda, en lo que ofrece venta de ropa y artículos deportivos para todas las edades, apoyados en la misión y valores para la excelencia en cada venta.

4.4.3. Naturaleza.

Comercial “Genio” es una empresa privada, acogida al Nuevo Régimen Único Simplificado, dedicada a la venta de ropa deportiva, para damas, caballeros y niños, alcanzando los objetivos de gestión de los fines económicos.

4.4.4. Finalidad.

Comercial “Genio”, tiene como finalidad satisfacer las necesidades de los clientes, a la hora de hacer deporte o alentar a su equipo preferido de fútbol, ofreciendo sus mejores productos de calidad.

4.4.5. Objetivo General.

Satisfacer las necesidades de los clientes en la venta de ropa y artículos deportivos, brindando un servicio de satisfacción al cliente con la mayor calidad de los productos.

4.4.6. Objetivos Específicos:

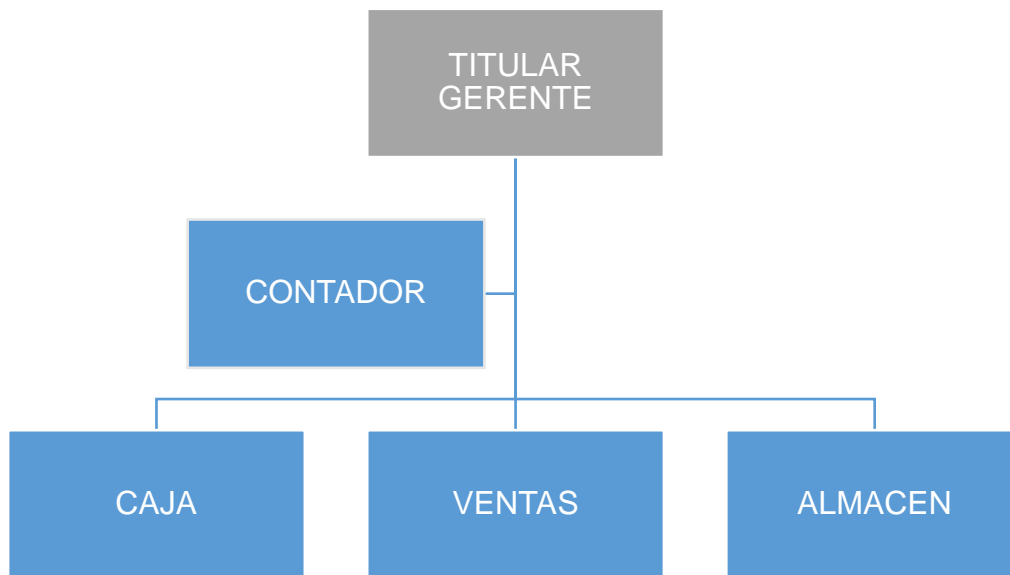
- Ofrecer modelos innovadores para la satisfacción de los clientes.
- Brindar productos accesibles para todos los niveles económicos.
- Ofrecer los mejores estándares de calidad del producto.
- Fidelizar clientes ya conseguidos.

- Asegurar una buena experiencia de compra al cliente con el trato debidamente correcto.

4.5. Estructura orgánica actual de la empresa.

Figura 2

Organigrama Jerárquico



Nota: *Elaboración propia*

4.5.1. Descripción de los cargos:

Gerente General: Es el propietario de la empresa comercial “Genio”, quien se encarga de la administración de la empresa.

Contador: Se encarga de realizar las obligaciones tributarias de la empresa de forma externa.

Almacén: El propietario también tiene la función de auxiliar.

Ventas: es la persona encargada de realizar la venta en la empresa de la mercadería.

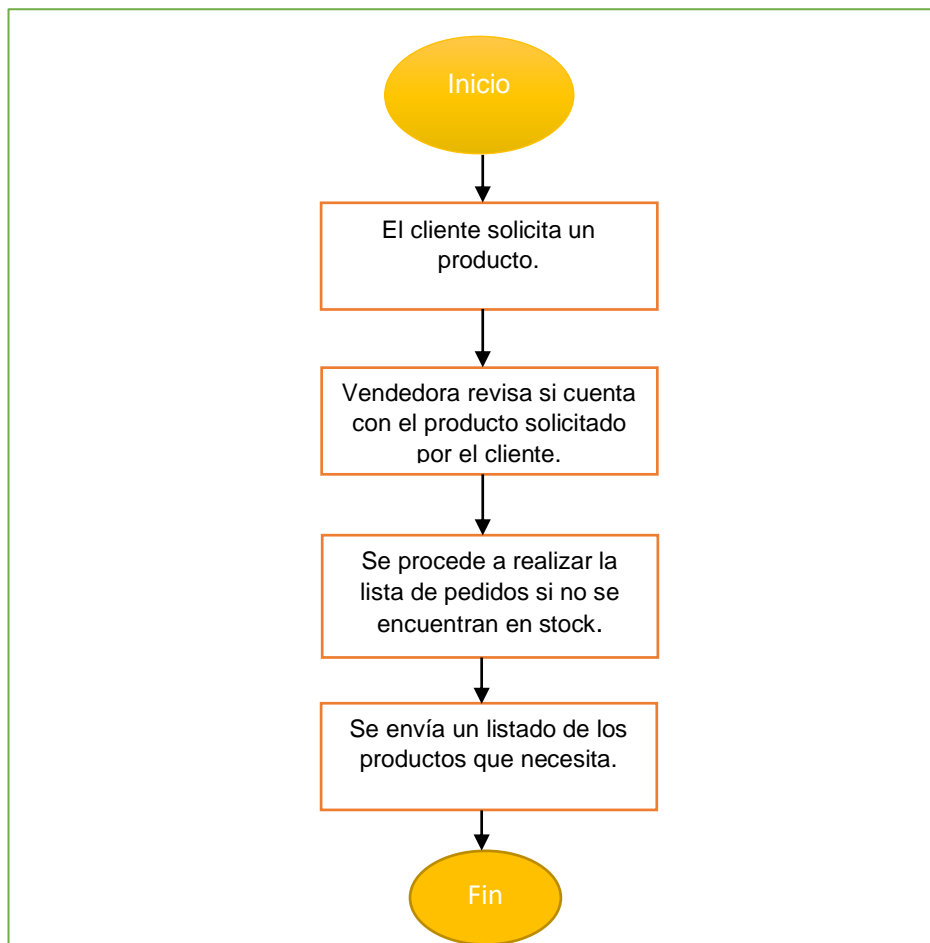
Caja: es la persona encargada de la cobranza de la mercadería al momento de ser vendida.

4.6. Flujograma de la empresa.

4.6.1. Flujograma actual de la empresa (compra de mercadería)

Figura 3

flujograma actual de la empresa.



Nota: Elaboración propia

4.6.1.1. Análisis actual del flujograma de compras de la empresa.

Se conoce que la parte fundamental de una empresa es tener una compra exitosa, porque en ella recae la responsabilidad de adquirir nuevas mercaderías en buen estado. Comercial "Genio", no tiene establecido un flujograma de compras, donde pueda guiarse, para la realización de los

nuevos pedidos, es por ello que no se conoce con exactitud el stock de su mercadería, y le resulta difícil saber que productos vendió más y cual producto no obtuvo mayor demanda.

Revisión del stock de la mercadería.

- No realiza un inventario físico de la mercadería.
- No cuenta con documentos que acrediten las entradas y salidas del almacén.
- La mercadería en el almacén no se encuentra ordenada, y no se sabe la cantidad exacta de la mercadería.
- No hay una persona responsable que se encargue de las compras a los diferentes proveedores.

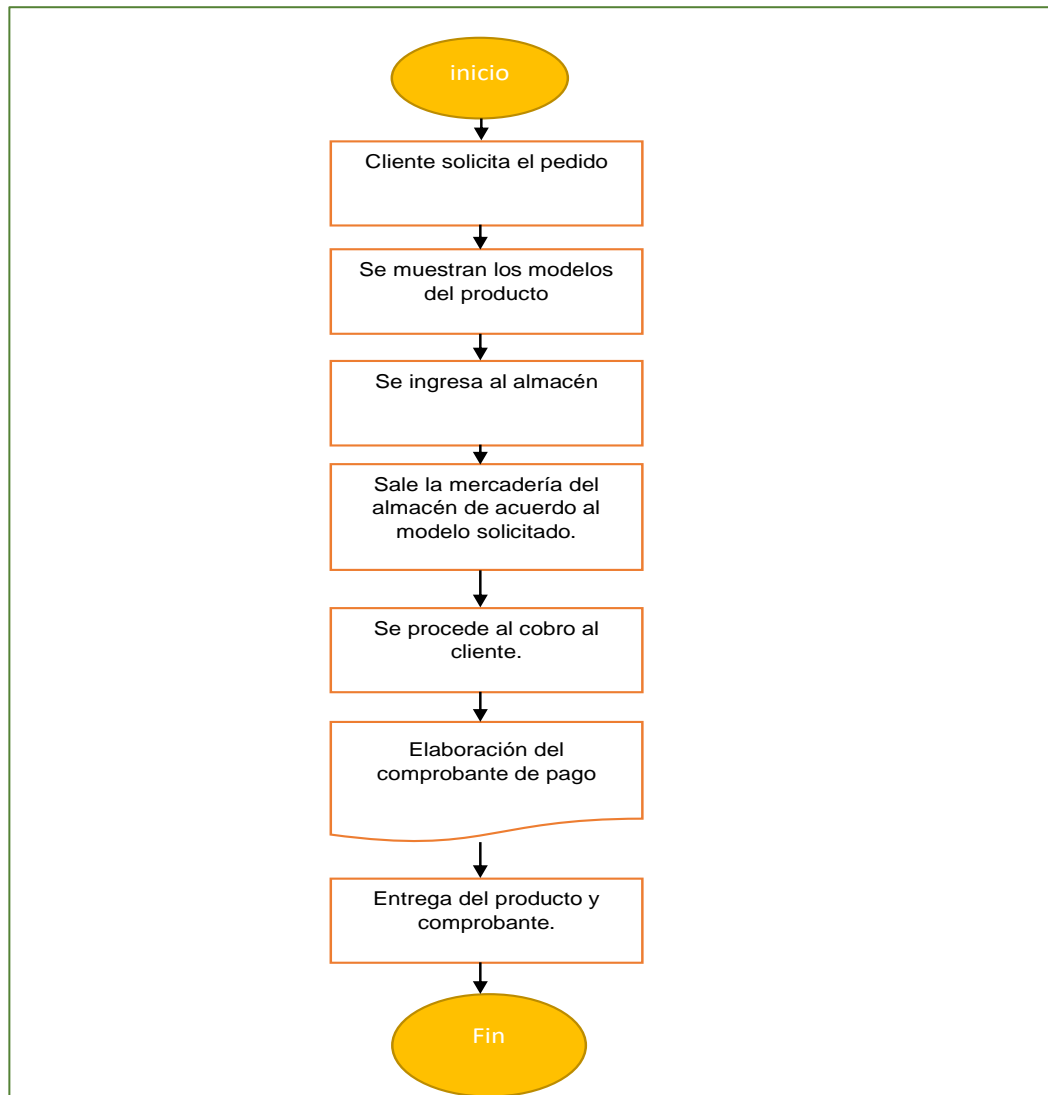
Realización del pedido de la mercadería.

- El pedido se realiza con las necesidades que tiene el almacén.
- No se conoce con exactitud la cantidad de la mercadería que debe tener en el almacén, para no generar acumulación de la mercadería.
- El gerente es el responsable de aprobar los pedidos para los diferentes proveedores.

4.6.2. Flujograma actual de la empresa (ventas de mercadería).

Figura 4

Flujograma actual de ventas



Nota: Elaboración propia

4.6.2.1. Análisis actual del flujograma de ventas de la empresa.

El proceso de ventas son los pasos que una empresa realiza para satisfacer las necesidades de los clientes mediante los productos o servicios. El comercial "Genio", no tiene establecido un flujograma de ventas, el cual permita guiarse para establecer una venta excelente para la satisfacción del

cliente, ya que en ocasiones el personal de ventas se dedica a ofrecer los productos sin conocer con exactitud el stock de la mercadería.

Requerimiento del pedido de los clientes.

- No se conoce con exactitud el stock de la mercadería.
- Los modelos de la mercadería en ocasiones no suelen tener stock de las tallas.
- La elaboración del comprobante de pago lo realiza cualquier empleado del comercial "Genio".
- El cobro del producto lo realiza la mayor parte el Gerente General.

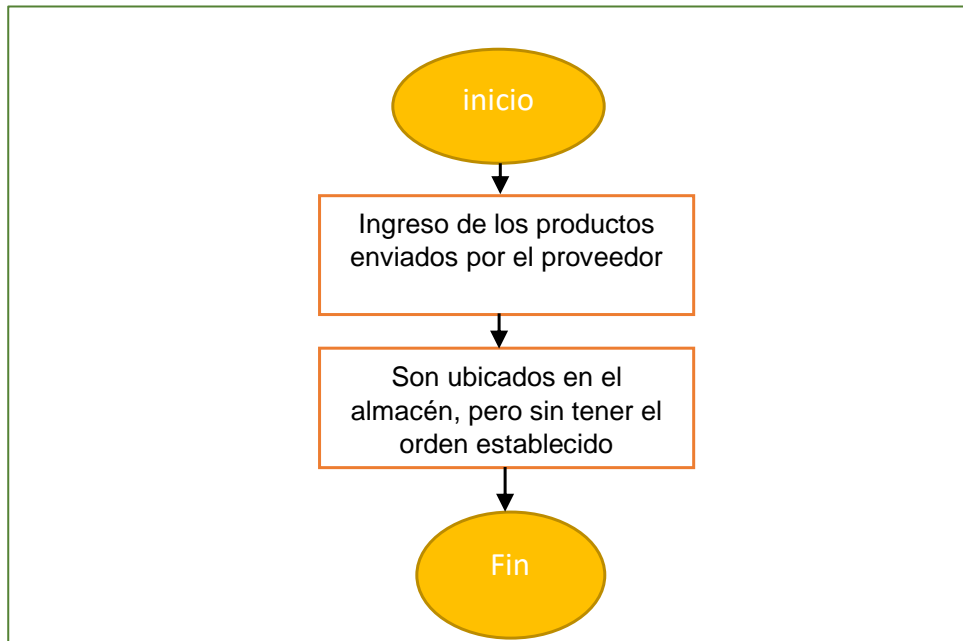
Entrega de la mercadería vendida al cliente.

- No hay un personal encargado en el almacén, para la entrega del pedido solicitado.
- En ocasiones suele no identificarse con rapidez la mercadería solicitada por el cliente.

4.6.3. Flujograma actual de la empresa. (almacén).

Figura 5

flujograma actual del almacén



Nota: Elaboración propia

4.6.3.1. Análisis actual del flujograma del almacén de la empresa.

El almacén es el lugar donde se encuentra la mercadería de forma ordenada y clasificada, con el objetivo de poder ubicarlas con mayor facilidad la mercadería. El comercial "Genio", no tiene establecido un flujograma de almacén el cual pueda guiarse y tener un mejor control en la ubicación del producto, y el personal solo almacena la mercadería nueva en cualquier parte del almacén.

El almacenamiento de la mercadería:

- Comercial "Genio" no mantiene un control físico de la mercadería
- La mercadería suele almacenarse de forma desordenada, sin tener la clasificación correspondiente.
- No se realiza la codificación respectiva de la mercadería.
- No cuenta con documentos que acrediten la fecha de ingreso al almacén de la mercadería.

Objetivo específico N°01: Describir cómo se encuentra el control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020.

Guía de observación para el comercial “Genio”.

Ítem	Criterio	Respuesta		Observación
		Si	No	
1	Tiene una persona encargada en almacén		x	
2	Tiene un reporte de stock mensual de su inventario		x	
3	Clasifica los productos de manera ordenada.	x		Toda la mercadería es puesta en el mismo lugar del almacén.
4	Cuenta con un control constante de las entradas y salidas de mercadería en almacén.		x	No cuentan con ningún registro físico
5	Establece días para el inventario de los productos		x	solo lo hacen cuando les parece necesario
6	El Comercial “Genio” maneja Kardex.		x	No, no está obligado a llevar Kardex
7	La mercadería está correctamente ordenada y codificada, de tal manera que facilite la ubicación.		x	No, toda mercadería no cuenta con codificación
8	Existe carencia de inventario en almacén.		x	
9	Existe cámara de seguridad en el almacén o tienda.		x	No cuenta con cámara de seguridad.

10	La mercadería ingresada al almacén es anotada en los registros correspondientes.		x	No cuenta con registros.
11	utiliza procedimiento y políticas para la mejora del control de inventario		x	El comercial "Genio" no cuenta con políticas.
12	Los empleados tienen bien definidas sus funciones.		x	El vendedor también hace la función de caja.
13	Se verifican las mercancías compradas con las facturas y guías correspondientes	x		La mercadería es verificada junto con la guía de remisión o factura.
14	Existe exceso de inventarios en almacén	x		solo en algunos meses o temporadas.
15	Se queda sin stock de algunos productos requeridos por el cliente	x		Suele pasar de vez en cuando
16	Está limitado el ingreso almacén al personal no autorizado.	x		Si, solo el personal que el titular autorice.

Análisis de la Guía de Observación.

ÍTEM 1: Al aplicar la guía de observación en el comercial “GENIO”, se percató que, no cuenta con un personal establecido para el área de almacén, si no que el vendedor también tiene la función de almacenero.

ÍTEM 2: A través de la guía de observación se pudo detectar que no cuenta con un reporte mensual del stock de la mercadería en almacén, para determinar faltantes y la mercadería con bastante demanda.

ÍTEM 3: Se observó que la mercadería no está clasificada por producto ni por código.

ÍTEM 4: Con la ayuda de la guía de observación se pudo detectar que no mantienen constantemente el control de entradas y salidas de su almacén, solo lo hacen de vez en cuando, cuando ingresa mercadería nueva al almacén, pero no tienen establecido un registro para la mercadería nueva.

ÍTEM 5: Se constató que no establece días específicos para el inventario, solo lo hacen de vez en cuando.

ÍTEM 6: En comercial “Genio” se observó que no lleva un Kardex, debido a que no está obligado, por eso el titular no considera necesario llevar el registro.

ÍTEM 7: Se pudo detectar que no toda la mercadería está debidamente ordenada en el almacén, además no cuenta con codificación de sus productos, lo que hace difícil a veces su ubicación.

ÍTEM 8: Se constató que no existe desabastecimiento de sus productos, dado que el comercial genio siempre mantiene surtido su almacén.

ÍTEM 9: Se constató que no cuenta con una cámara de seguridad en su almacén y tienda.

ÍTEM 10: A través de la guía de observación se constató que no cuenta con un registro de las mercaderías que ingresan al almacén, debido a que no están obligados.

ÍTEM 11: Se pudo detectar que la empresa no cuenta con políticas de almacenamiento para los productos existentes y para las mercaderías nuevas, por lo que las mercaderías se almacenan en un solo lugar del almacén.

ÍTEM 12: Se pudo observar que el personal de venta no tiene bien definida sus funciones, puesto que hace las veces de cajero.

ÍTEM 13: Se observó que comercial "Genio", verifica la mercadería junto con la guía de remisión al momento que llega la mercadería.

ÍTEM 14: A través de la guía de observación se pudo apreciar que solo en ocasiones existe exceso de inventario, debido a la poca demanda del producto o cambio de temporada.

ÍTEM 15: Se constató que algunos productos con mayor demanda o temporadas de fútbol se quedan sin stock.

ÍTEM 16: Se constató que solo el personal autorizado puede ingresar al almacén.

Análisis de la guía de entrevista para el comercial “Genio”.

N°	PREGUNTAS	ENTREVISTA 1	ENTREVISTA 2	ANÁLISIS
		GERENTE	VENDEDORA	
1	¿considera importante la codificación de sus productos, para la mejora del orden en su almacén?	Si, para conocer que prenda se vendió más y saber la ubicación exacta de las mismas.	Si, de esta manera será más fácil identificar la prenda o producto al momento de buscar en almacén o dar información al cliente.	De acuerdo con las dos repuestas, estas afirman que es necesario la codificación para mantener el orden y una información precisa al cliente.
2	¿Cuenta con un control constante de las entradas y salidas de mercadería de su almacén?	No, solo cuando ingresa nueva mercadería en el almacén, se registra en el cuaderno.	No, solo se registra la mercadería recién llegada al almacén.	Ambas respuestas indican que no cuentan con un registro constante de la mercadería.
3	En el negocio ¿Establece días para el inventario de los productos?	No, se realiza 1 vez al año, pero no hay ningún día establecido.	Solo cuando el jefe lo dispone, que por lo normal son una vez al año.	De acuerdo con las dos respuestas, estas afirman que no establecen un día exactamente para el inventario.

4	¿Considera usted que es necesario un sistema de control de inventarios?	Si, es necesario, porque establece cuales son los productos con mayor demanda y el stock de la tienda.	Si, porque permitirá conocer más sobre los productos en stock.	Ambas respuestas indican que la empresa si necesita un sistema de control de inventario para mantener un orden, aunque no estén obligados a llevarlo.
5	¿Cuenta con un reporte de stock mensual de su inventario?	No, debido a que no se tiene un registro de entradas y salidas del almacén.	No, la tienda no tiene exactamente establecido su stock en almacén.	Tanto el gerente como el vendedor, indican que no manejan un control de stock dentro de la tienda.
6	¿Tiene como clasificar los productos de manera ordenada?	No, en almacén están toda la mercadería, pero no por código.	No, solo en los exhibidores y vitrinas, pero en el almacén está todo incluido sin ninguna clasificación.	Ambas respuestas indican que la empresa no clasifica sus productos correctamente.
7	¿Verifica Ud. los productos recibidos con los comprados en cuanto a la calidad y al número de pedido?	Si, mediante la guía de remisión y la factura, para mi es la mejor manera de saber cómo se encuentra el producto y cantidad de pedido.	Si, de esta manera se conoce la situación del pedido de compra y la cantidad.	Ambas respuestas indican que son cuidadosos al recibir la mercadería y toman en cuenta la cantidad del pedido y la situación de la mercadería.

8	¿utiliza Kardex para el control de su mercadería?	No, puesto a que no se tiene con exactitud el inventario de la empresa y no está obligado a llevar Kardex.	No, falta de conocimiento del manejo del Kardex.	Tanto como el gerente y el vendedor no hacen uso del Kardex, pues el titular no está obligado a llevar, y por falta de conocimiento.
9	¿La compra de los productos está debidamente autorizada?	Si, la compra es autorizada por mi persona.	Si, las compras son autorizadas por el gerente.	De acuerdo a la información obtenida, las compras son autorizadas exclusivamente por el gerente.
10	¿Cuenta con un manual de organizaciones y funciones establecido en su organización?	No, no tengo conocimiento acerca del documento.	No, tampoco tengo conocimiento acerca del documento.	Ambas respuestas indican que la empresa no cuenta con un Manual de organizaciones que defina sus puestos.
11	¿Cuál es la prenda que tiene mayor demanda?	Los productos con mayor demanda son los Polos Camisetas, Trusas deportivas y Uniformes de futbol.	Los productos con mayor demanda van de la mano con la temporada, suelen llevar, polos, camisetas, trusas deportivas y uniformes de fútbol.	De acuerdo a las dos respuestas tanto como el gerente y el vendedor, los artículos más vendidos van de acuerdo a las temporadas.

12	¿la mercadería cuenta con algún seguro contra riesgo de robos, incendios, etc.?	No, por el momento la tienda no cuenta con ningún seguro de riesgo. Pero es un punto muy importante.	No, por el momento la tienda no cuenta con un seguro de riesgo, pero sí es importante conocer cómo cuidar la mercadería.	De acuerdo con las respuestas, ambas coinciden, indicando que no cuentan con un seguro de riesgo.
13	¿Cómo se lleva a cabo el control de entradas y salidas de la mercadería que compran y venden?	La empresa no cuenta con un sistema de registro de las entradas y ventas, solo se registra la mercadería que entra al almacén en un cuaderno, pero las ventas no.	La tienda no cuenta con un documento de almacén que registre las entradas y salidas.	Ambas respuestas indican que no cuentan con un registro de entradas y salidas de mercadería de almacén.

Codificación de cada producto que ofrece Comercial “Genio”.

Tabla 6

Codificación de la Mercadería

Código	Producto	Unidad	Marca	Color	Color	Color
A-100	Pelota Vóley	13	Giomar	Azul	Blanco	Azul/Amarillo
A-101	Pelota PVC	10	Giomar	Azul	Verde	Rosada
A-102	Pelota	15	Showgol #3	Blanco/Negra	Azul/Negro	Azul/Amarillo
A-103	Pelotas	20	Mikasa #5	Blanco/Negra	Azul/Negro	Azul/Amarillo
A-104	Pelotas Goma	5	Showgol #3	Verde	Blanco	Azul
B-200	Rodilleras Sin Abertura	6	Branson		Negro	
B-201	Rodilleras Con Abertura	5	Branson		Negro	
B-202	Rodillera Con Resorte	8	Branson		Negro	
B-203	Pantorrillera.	7	Branson		Negro	
B-204	Tobillera	6	Branson		Negro	
B-205	Muñequera	7	Branson		Negro	
B-206	Guantes	4	Branson		Negro	
C-300	Zapatilla De Microfibra (Talla 39-41)	5	Hopegol		Rojo	
C-301	Zapatilla De Microfibra (Talla 39-41)	5	Hopegol		Amarillo	
C-302	Zapatilla De Microfibra (Talla 39-41)	5	Hopegol		Blanco	

Código	Producto	Unidad	Marca		Color	
C-303	Zapatilla De Microfibra (Talla 39-41)	7	Hopegol		Negro	
D-400	Medias Futsal (Talla 3,5 Años)	10	Jumpo	Negro	Azul	Amarillo
D-401	Medias Futsal (Talla 6,9 Años)	14	Jumpo	Azul/Amarillo	Vende/Blanco	Rojo
D-402	Medias Futsal (Talla 10,13 Años)	12	Jumpo	Blanco	Rojo/Blanco	Azul
D-403	Medias Futsal (Adulto Clásico)	15	Jumpo	Negro/Blanco	Azul	Amarillo/Verde
E-501	Bermuda Casual Caballero	6	Rans		Azul	
E-502	Bermuda Casual Caballero	5	Rans		Plomo	
E-503	Bermuda Casual Caballero	8	Rans		Rojo	
E-504	Bermuda Casual Caballero	7	Rans		Amarillo	
E-505	Bermuda Casual Caballero	5	Rans		Blanco	
E-506	Bermuda Casual Caballero	4	Rans		Negro	
F-601	Polo - Cuello Redondo	6	Rans	Negro	Verde	Verde Combinado
F-602	Polo - Cuello Redondo	5	Rans	Negro	Verde	Verde Combinado
F-603	Polo - Cuello Redondo	8	Rans	Negro	Verde	Verde Combinado
F-604	Polo - Cuello Redondo	7	Rans	Negro	Verde	Verde Combinado
F-605	Polo Clásico	4	Rans	Azul	Blanco	Rojo
F-606	Polo Clásico	3	Rans	Azul	Blanco	Rojo
F-607	Polo Clásico	5	Rans	Azul	Blanco	Rojo
F-608	Polo Clásico	8	Rans	Azul	Blanco	Rojo
F-609	Polo Con Cuello Camisero	6	Rans	Plomo	Azul	Blanco

Código	Producto	Unidad	Marca	Color		
F-610	Polo Con Cuello Camisero	7	Rans	Plomo	Azul	Blanco
F-611	Polo Con Cuello Camisero	4	Rans	Plomo	Azul	Blanco
F-612	Polo Con Cuello Camisero	6	Rans	Plomo	Azul	Blanco
G-701	Conjunto Deportivo (Talla 2)	6	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
G-702	Conjunto Deportivo (Talla4)	5	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
G-703	Conjunto Deportivo (Talla8)	8	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
G-704	Conjunto Deportivo (Talla 10)	7	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
G-705	Conjunto Deportivo (Talla 12)	5	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
G-706	Conjunto Deportivo (Talla 14)	4	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-801	Conjunto Deportivo (Talla 2)	10	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-802	Conjunto Deportivo (Talla4)	12	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-803	Conjunto Deportivo (Talla8)	4	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-804	Conjunto Deportivo (Talla 10)	8	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-805	Conjunto Deportivo (Talla 12)	9	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
H-806	Conjunto Deportivo (Talla 14)	5	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
I-901	Conjunto Deportivo (Talla L)	8	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
I-901	Conjunto Deportivo (Talla S)	10	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
I-901	Conjunto Deportivo (Talla M)	8	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco
I-901	Conjunto Deportivo (Talla XL)	10	Rans	Crema	Azul/Blanco	Celeste/Blanco

Nota: Fuente elaboración Propia, se clasificó la mercadería para tener más orden de todos los productos.

Objetivo específico N°02: Analizar el control de inventario implementado en el comercial “Genio”, Tumbes - 2020.

Aplicación del método ABC para el comercial “Genio”.

Pasos para asignar el Método ABC.

Se aplicó el método ABC para identificar de forma más sencilla, los productos que tiene un mayor y bajo nivel de impacto en el almacén, para la toma decisiones y dar prioridad en cuanto a que cantidad solicitar.

El propósito de este método ABC, es la clasificación de los productos de acuerdo a su nivel de impacto en las ventas, el inventario y el costo, para identificar los diferentes valores que tiene cada clasificación.

Tabla 7

Clasificación de la Mercadería

Término	Nivel Alto	Nivel Medio	Bajo
Clasificación	A	B	C
%	0- 80%	80 - 95%	95 - 100%

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

Mercadería del comercial “Genio”

Tabla 8

Mercadería que cuenta comercial “Genio”.

Código	Producto	Cantidad	P. Unitario	Inversión
A-100	Pelota Vóley	13	S/.75.00	S/.975.00
A-101	Pelota Pvc	10	S/.35.00	S/.350.00
A-102	Pelota	15	S/.40.00	S/.600.00
A-103	Pelotas	20	S/.160.00	S/.3,200.00
A-104	Pelotas Goma	5	S/.28.00	S/.140.00
B-200	Rodilleras Sin Abertura	6	S/.35.00	S/.210.00
B-201	Rodilleras Con Abertura	5	S/.48.00	S/.240.00
B-202	Rodillera Con Resorte	8	S/.58.00	S/.464.00
B-203	Pantorrillera.	7	S/.35.00	S/.245.00
B-204	Tobillera	6	S/.30.00	S/.180.00
B-205	Muñequera	7	S/.30.00	S/.210.00
B-206	Guantes	4	S/.35.00	S/.140.00
C-300	Zapatilla De Microfibra	5	S/.85.00	S/.425.00
C-301	Zapatilla De Microfibra	5	S/.85.00	S/.425.00
C-302	Zapatilla De Microfibra	5	S/.85.00	S/.425.00
C-303	Zapatilla De Microfibra	7	S/.85.00	S/.595.00
D-400	Medias Futsal	10	S/.10.00	S/.100.00
D-401	Medias Futsal	14	S/.10.00	S/.140.00
D-402	Medias Futsal	12	S/.10.00	S/.120.00
D-403	Medias Futsal	15	S/.15.00	S/.225.00
	TOTAL	179	994.00	9,409.00

Código	Producto	Cantidad	P. Unitario	Inversión
E-501	Bermuda Casual Caballero	6	S/.35.00	S/.210.00
E-502	Bermuda Casual Caballero	5	S/.35.00	S/.175.00
E-503	Bermuda Casual Caballero	8	S/.35.00	S/.280.00
E-504	Bermuda Casual Caballero	7	S/.35.00	S/.245.00
E-505	Bermuda Casual Caballero	5	S/.35.00	S/.175.00
E-506	Bermuda Casual Caballero	4	S/.35.00	S/.140.00
F-601	Polo - Cuello Redondo	10	S/.45.00	S/.450.00
F-602	Polo - Cuello Redondo	12	S/.45.00	S/.540.00
F-603	Polo - Cuello Redondo	5	S/.45.00	S/.225.00
F-604	Polo - Cuello Redondo	6	S/.45.00	S/.270.00
F-605	Polo Clásico	8	S/.40.00	S/.320.00
F-606	Polo Clásico	8	S/.40.00	S/.320.00
F-607	Polo Clásico	13	S/.40.00	S/.520.00
F-608	Polo Clásico	12	S/.40.00	S/.480.00
F-609	Polo Con Cuello Camisero	12	S/.45.00	S/.540.00
F-610	Polo Con Cuello Camisero	7	S/.45.00	S/.315.00
F-611	Polo Con Cuello Camisero	4	S/.45.00	S/.180.00
F-612	Polo Con Cuello Camisero	6	S/.45.00	S/.270.00
G-701	Conjunto Deportivo (Talla 2)	6	S/.25.00	S/.150.00
G-702	Conjunto Deportivo (Talla4)	5	S/.25.00	S/.125.00
G-703	Conjunto Deportivo (Talla8)	8	S/.35.00	S/.280.00
G-704	Conjunto Deportivo (Talla 10)	7	S/.35.00	S/.245.00
G-705	Conjunto Deportivo (Talla 12)	5	S/.35.00	S/.175.00
G-706	Conjunto Deportivo (Talla 14)	4	S/.35.00	S/.140.00
H-801	Conjunto Deportivo (Talla 2)	10	S/.25.00	S/.250.00
H-802	Conjunto Deportivo (Talla4)	12	S/.25.00	S/.300.00
H-803	Conjunto Deportivo (Talla8)	4	S/.35.00	S/.140.00
TOTAL		199	1,005.00	7,460.00

Código	Producto	Cantidad	P. Unitario	Inversión
H-804	Conjunto Deportivo (Talla 10)	8	S/.35.00	S/.280.00
H-805	Conjunto Deportivo (Talla 12)	9	S/.35.00	S/.315.00
H-806	Conjunto Deportivo (Talla 14)	5	S/.35.00	S/.175.00
I-901	Conjunto Deportivo (Talla L)	8	S/.75.00	S/.600.00
I-901	Conjunto Deportivo (Talla S)	10	S/.75.00	S/.750.00
I-901	Conjunto Deportivo (Talla M)	8	S/.75.00	S/.600.00
I-901	Conjunto Deportivo (Talla XL)	10	S/.75.00	S/.750.00
TOTAL		58	405.00	3,470.00

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

Aplicación del método ABC para el Comercial "Genio".

Tabla 9

Aplicación del Método ABC.

Código	Producto	Unidad	P. Unitario	Inversión	I. Acumulada	% Acumulado	Zona	%
A-103	Pelotas	20	160.00	3200.00	3200.00	16%	A	
C-300	Zapatilla De Microfibra	5	85.00	425.00	3625.00	18%	A	
C-301	Zapatilla De Microfibra	5	85.00	425.00	4050.00	20%	A	
C-302	Zapatilla De Microfibra	5	85.00	425.00	4475.00	22%	A	
C-303	Zapatilla De Microfibra	7	85.00	595.00	5070.00	25%	A	
A-100	Pelota Vóley	13	75.00	975.00	6045.00	30%	A	
I-901	Conjunto Deportivo (Talla L)	8	75.00	600.00	6645.00	33%	A	79%
I-901	Conjunto Deportivo (Talla S)	10	75.00	750.00	7395.00	36%	A	
I-901	Conjunto Deportivo (Talla M)	8	75.00	600.00	7995.00	39%	A	
I-901	conjunto deportivo (Talla XL)	10	75.00	750.00	8745.00	43%	A	
B-202	Rodillera Con Resorte	8	58.00	464.00	9209.00	45%	A	
B-201	Rodilleras Con Abertura	5	48.00	240.00	9449.00	46%	A	
F-601	Polo - Cuello Redondo	10	45.00	450.00	9899.00	49%	A	
F-602	Polo - Cuello Redondo	12	45.00	540.00	10439.00	51%	A	
Total		126	1,071.00	10,439.00				

Código	Producto	Unidad	P. Unitario	Inversión	I. Acumulada	% Acumulado	Zona
F-603	Polo - Cuello Redondo	5	45.00	225.00	10664.00	52%	A
F-604	Polo - Cuello Redondo	6	45.00	270.00	10934.00	54%	A
F-609	Polo Con Cuello Camisero	12	45.00	540.00	11474.00	56%	A
F-610	Polo Con Cuello Camisero	7	45.00	315.00	11789.00	58%	A
F-611	Polo Con Cuello Camisero	4	45.00	180.00	11969.00	59%	A
F-612	Polo Con Cuello Camisero	6	45.00	270.00	12239.00	60%	A
A-102	Pelota	15	40.00	600.00	12839.00	63%	A
F-605	Polo Clásico	8	40.00	320.00	13159.00	65%	A
F-606	Polo Clásico	8	40.00	320.00	13479.00	66%	A
F-607	Polo Clásico	13	40.00	520.00	13999.00	69%	A
F-608	Polo Clásico	12	40.00	480.00	14479.00	71%	A
A-101	Pelota Pvc	10	35.00	350.00	14829.00	73%	A
B-200	Rodilleras Sin Abertura	6	35.00	210.00	15039.00	74%	A
B-203	Pantorrillera.	7	35.00	245.00	15284.00	75%	A
B-206	Guantes	4	35.00	140.00	15424.00	76%	A
E-501	Bermuda Casual Caballero	6	35.00	210.00	15634.00	77%	A
E-502	Bermuda Casual Caballero	5	35.00	175.00	15809.00	78%	A
E-503	Bermuda Casual Caballero	8	35.00	280.00	16089.00	79%	A
Total		142	715.00	5,650.00			

%

Código	Producto	Unidad	P. Unitario	Inversión	I. Acumulada	% Acumulado	Zona
E-504	Bermuda Casual Caballero	7	35.00	245.00	16334.00	80%	B
E-505	Bermuda Casual Caballero	5	35.00	175.00	16509.00	81%	B
E-506	Bermuda Casual Caballero	4	35.00	140.00	16649.00	82%	B
G-703	Conjunto Deportivo (Talla8)	8	35.00	280.00	16929.00	83%	B
G-704	Conjunto Deportivo (Talla 10)	7	35.00	245.00	17174.00	84%	B
G-705	Conjunto Deportivo (Talla 12)	5	35.00	175.00	17349.00	85%	B
G-706	Conjunto Deportivo (Talla 14)	4	35.00	140.00	17489.00	86%	B
H-803	Conjunto Deportivo (Talla8)	4	35.00	140.00	17629.00	87%	B
H-804	Conjunto Deportivo (Talla 10)	8	35.00	280.00	17909.00	88%	B
H-805	Conjunto Deportivo (Talla 12)	9	35.00	315.00	18224.00	90%	B
H-806	Conjunto Deportivo (Talla 14)	5	35.00	175.00	18399.00	90%	B
B-204	Tobillera	6	30.00	180.00	18579.00	91%	B
B-205	Muñequera	7	30.00	210.00	18789.00	92%	B
A-104	Pelotas Goma	5	28.00	140.00	18929.00	93%	B
G-701	Conjunto Deportivo (Talla 2)	6	25.00	150.00	19079.00	94%	B
G-702	Conjunto Deportivo (Talla4)	5	25.00	125.00	19204.00	94%	B
H-801	Conjunto Deportivo (Talla 2)	10	25.00	250.00	19454.00	96%	C
H-802	Conjunto Deportivo (Talla4)	12	25.00	300.00	19754.00	97%	C
Total		117	573.00	3,665.00			

15%

6%

Código	Producto	Unidad	P. Unitario	Inversión	I. Acumulada	% Acumulado	Zona
D-403	Medias Futsal	15	15.00	225.00	19979.00	98%	C
D-400	Medias Futsal	10	10.00	100.00	20079.00	99%	C
D-401	Medias Futsal	14	10.00	140.00	20219.00	99%	C
D-402	Medias Futsal	12	10.00	120.00	20339.00	100%	C
		51	45.00	585.00			
TOTAL		436.00	2404.00	20,339.00			100%

Nota. Fuente: Elaboración Propia.

Análisis e interpretación del método ABC.

Tabla 10

Resumen de la clasificación ABC.

Clase	Participación Estimada	Cantidad	% Artículos	Monto	Inversión	% Inversión(A)
A	0-80%	32	59%	S/.16,089	79%	79%
B	81-95%	16	30%	S/.3,115.00	15%	94%
C	96-100%	6	11%	S/.1,135.00	6%	100%
TOTAL		54	100%	S/.20,339.00	100%	

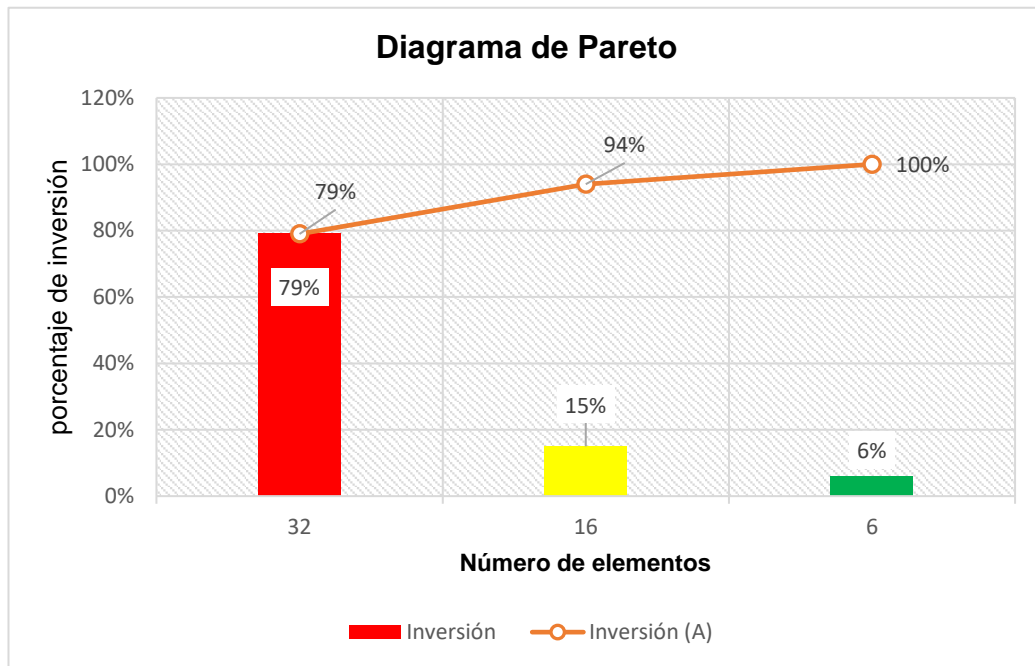
Nota. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación.

- En la zona **A**, la empresa cuenta con 32 productos, que representan el 59% del total de los productos y el responsable del 79% de los ingresos, esto equivale a, s/16,089.00 soles de su mercadería.
- En la zona **B**, tenemos 16 productos que representa el 30% del total de los productos y el responsable del 15% de los ingresos, esto equivale a s/3,115.00 soles de su mercadería.
- En la zona **C**, tenemos 6 productos que representan el 11% del total de los productos y el responsable del 6% de los ingresos, esto equivale a s/1,135.00 soles de su mercadería.

Gráfico 1

Diagrama de Pareto.



Nota. Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

- La clase "A", está conformada por 32 productos del cual representa el 79% de la inversión de la empresa y en un acumulado de 79%.
- La clase "B", está conformada por 16 productos del cual representa el 15% de la inversión de la empresa y en un acumulado de 94%.
- La clase "C", está conformada por 6 productos del cual representa el 6% de la inversión de la empresa y en un acumulado de 100%.

V. DISCUSIÓN.

En el presente trabajo de investigación, a partir de la guía de observación y la guía de entrevista se analizaron y se encontraron los siguientes problemas:

De acuerdo al objetivo general, se desarrolló una evaluación del control de inventario implementado en el comercial "Genio", donde se encontró que mantiene un control de su mercadería de forma muy sencilla e ineficiente, pues sólo se basa en el registro de la mercadería de vez en cuando al momento de hacer nuevos pedidos, lo que no son verificados periódicamente.

De acuerdo con el ítem N°4 y N°10 de la guía de observación se pudo detectar que comercial "Genio", carece de un control de entrada y salida de la mercadería de su almacén, además no cuenta con registros que le brinden información constante y precisa de los productos que mantiene para la venta o mercadería con regular stock. De igual manera, en base a la respuesta de la entrevista obtenida en el ítem 2, se comprobó que la empresa no cuenta con registro físico y mucho menos con un sistema que controle la mercadería nueva que ingresa al almacén y la mercadería que se vende para evitar pérdidas o problemas de stock.

Al igual que el autor Salazar (2018) en su tesis titulada:

"Control y manejo de inventarios de la ferretería "San Agustín" de la ciudad de Latacunga y la eficiencia en sus procesos", indicó que la ferretería no cuenta con registro permanente de los artículos que entran y salen del almacén, lo cual genera que el pedido de los clientes no se entregue en el tiempo establecido, causando al mismo tiempo irregularidades en el inventario físico con el de los libros.

Por otro lado, Angulo (2019), detalla la importancia de los beneficios del control de inventarios para la información financiera en términos de fraude, costo, eficiencia y eficiencia operativa, para el beneficio tanto al propietario como al cliente.

De acuerdo al Ítem 5 de la guía de observación se pudo detectar que el comercial "Genio", no realiza un inventario físico de la mercadería, debido a que no se encuentra ordenada de acuerdo a su clasificación. Así mismo, con la respuesta obtenida de la entrevista en el Ítem 3, se comprobó que no realizan un conteo físico

de la mercadería, debido a que no suelen tener mucho stock en el almacén, y de vez en cuando el gerente lo realiza, pero no tiene una persona encargada en el área de almacén para que lo registre y lo realice.

De igual manera Quistanchalai (2018), en su investigación titulada:

“Sistema de control de inventarios aplicado a la empresa IMPORTADORADISBEN”, indicaron que la empresa no mantiene un constante conteo del inventario físico, lo realizan una vez al año, lo que ocasiona que la mercadería esté desordenada en el almacén, además los trabajadores utilizan formatos espontáneos hechos por ellos, lo cual brinda información y datos no exactos en un determinado periodo.

De acuerdo con el Ítem N°6 de la guía de observación se verificó que no utiliza un registro diario de Kardex, solo lo manejan con anotaciones en un cuaderno, donde solo detalla las mercaderías que le hace pedidos al proveedor. Así mismo con la respuesta obtenida de la entrevista correspondiente al Ítem 8, se comprobó que no llevan un registro diario de Kardex, porque no están obligados a llevar y por falta de conocimiento del mismo.

Al igual que los autores Toledo y Balta (2018) en su tesis titulada:

“Evaluación De Un Control De Inventario Y Propuesta De Un Sistema De Control De Inventario Para El "Instituto De Educación Superior Pedagógico”, indicaron que el instituto no maneja ningún registro diario de Kardex para el control de los bienes que ingresan y salen del almacén, además tampoco utilizan documentos que acrediten las entradas y salidos de los mismos.

De acuerdo con el Ítem N°7 y N° 3 de la guía de observación se pudo detectar que la empresa no mantiene un orden específico de la mercadería dentro de su almacén, y tampoco cuenta con la codificación y clasificación de los productos para ser encontrados con mayor facilidad. De igual manera, en base a la respuesta de la entrevista del Ítem 6, se comprobó que la empresa no mantiene una clasificación de la mercadería en su almacén, solo se encuentra acumulada, lo que resulta en ocasiones difícil de encontrar con rapidez los productos para la satisfacción del cliente.

Al igual que Rendón (2019), en su tesis titulada:

“Propuesta De Un Sistema De Gestión De Inventarios Para La Bodega Del Taller Automotriz “El Pibe 2”, indicó que la bodega presentaba muchos problemas al momento de despachar los artículos, debido que no conocían con exactitud la ubicación de los mismos, además no contaban con la clasificación y el registro de la mercadería que se encontraba en el almacén.

Por otra parte, Constantin (2016), indica que para toda empresa la satisfacción del cliente es el activo más valioso. La atención al cliente es importante debido a su relación con el almacenamiento. Esto se debe a que puede afectar las relaciones con sus clientes y, según la naturaleza de su negocio, puede tener un impacto significativo en sus resultados

De acuerdo con el Ítem N°11 y N°12 de la guía de observación se pudo detectar que la empresa no cuenta con un manual de organización y funciones, y políticas de inventario que permita administrar de manera eficiente los recursos materiales, para así identificar la mercadería que falta, excedentes, obsoletos o dañados, además los empleados no tienen bien definida sus labores. De igual manera, en base a la respuesta de la entrevista del ítem N°10, se comprobó que la empresa no cuenta con un manual de organizaciones y funciones, que define esencialmente la estructura organizacional, como es el organigrama, políticas de los inventarios y con el diagrama de actividades que defina los procesos, y la descripción de las funciones de los puestos de trabajo de la empresa.

De igual manera Salazar y Vasquez (2019), en su investigación titulada:

“Evaluación del control de inventarios de la librería cristiana “El Shaddai” - Chimbote, 2019” Para obtener el título como Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo (UCV), indicaron que la empresa no contaba con manual de organizaciones que le permita establecer las funciones de cada puesto y la estructura organizacional de la misma, además indicaron que carecían de políticas para la ubicación y seguridad del inventario.

Para Asencio, González, y Lozano, (2017), las políticas, los procesos y estrategias forman parte de una adecuada organización y gestión del inventario, esto conlleva a no generar desorden y falta de mecanismos de gestión dentro de la empresa. (p. 124).

VI. CONCLUSIONES.

Después de la investigación realizada al comercial "Genio, se llegó a las conclusiones siguientes:

- 1- Se describió el control de inventario en el comercial "Genio", donde se identificó que la empresa no mantenía un adecuado control de inventario, además la empresa no cuenta con un inventario físico constante, las personas que lo realizan (Gerente, Vendedores) no tienen conocimiento de los métodos establecidos para el control de inventario, y no cuenta con un sistema que ayude a mantener el orden, y solo llevan el manejo a través de un cuaderno. La falta de control que tiene el Comercial "Genio", hace que su mercadería no esté ordenada en el almacén, ya que no se encuentran clasificadas, además le resulta difícil la ubicación de la mercadería de forma rápida, provocando que el cliente no esté satisfecho con la atención. Otro problema que presenta el comercial "Genio", es el tamaño de su almacén, pues no es el adecuado porque el espacio no es el apropiado para los diferentes productos que mantiene, y tampoco tiene una persona encargada en el almacén para que registren las entradas y salida de las mercaderías; por otro lado la empresa no cuenta con un manual de organizaciones y funciones que permita detallar las funciones de los puestos y políticas de inventario para mantener un mejor control de los mismos , además no cuentan cámaras de seguridad que evite en ocasiones pérdidas de los productos , lo que ocasiona no identificar a tiempo el hurto.
- 2- Se comprobó y analizó que la empresa comercial "Genio", mantiene muchos productos con mayor inversión de acuerdo al análisis ABC que se aplicó. Además, los productos con mayor inversión son los de tipo **A**, donde el titular tiene que tener un mayor seguimiento y un mayor control a estos elementos, ya que representan el 79% de toda la inversión de la empresa, de igual manera los artículos de tipo B y C representan en un menor porcentaje de la inversión de la empresa, pero de igual forma deben tener un control.

- 3- Se planteó la propuesta de implementar un método de control de inventario para el comercial "Genio", que le permita brindar la información necesaria del área de almacén y de toda la tienda, y así dando respuesta a la problemática encontrada, para evitar pérdidas, insatisfacción por parte del cliente, daños en la mercaderías, y reducir costos, para ello se necesita políticas de inventarios y un manual de organización y funciones que detalle los puestos de trabajo y evitar duplicidad de funciones, la aplicación del Kardex, y documentos de recepción de la mercadería, además se aplicó el método el Método ABC, para la clasificación de los productos con mayor inversión.

VII. RECOMENDACIONES.

- 1- implementación de un método de control de inventario para el comercial "Genio", que le permita mantener datos más precisos y minuciosos, para brindar información al instante de cualquier producto destinado para la venta, además de la información correspondiente de las entradas y salidas del almacén y el stock actualizado de mercaderías.
- 2- El titular del comercial "Genio", el sr Abelino Alexander Jaramillo Paico, deberá brindar al personal las capacitaciones correspondientes con respecto a la utilización del método de inventario (Kardex), para el registro de las compras y ventas de la mercadería de forma ordenada.
- 3- El titular del comercial "Genio", deberá establecer políticas de inventarios que permita desarrollar la gestión del mismo para la tomar decisiones en cuanto a la financiación del negocio.
- 4- Implementación de cámaras de seguridad para proteger la mercadería dentro y fuera del almacén en el comercial "Genio".
- 5- El gerente del comercial "Genio", debe ampliar el almacén de negocio para un mejor orden de la mercadería, al momento que su negocio vaya aumentado las compras y no generar desorden o daños para el valor de su venta.

Objetivo específico N°03: Elaborar una propuesta de un método de control de inventario para el comercial “Genio”, Tumbes 2020.

VIII. PROPUESTA.

Propuesta de un método de control de inventarios para el Comercial “Genio”.

Título.

Evaluación del control de inventario implementado en el comercial “Genio”- Tumbes 2020.

DEFINICIÓN.

Un método de control de inventario, es una herramienta importante para toda organización, consiste en controlar la mercadería existente, la rotación del inventario, y conocer las cantidades exactas que se encuentra del almacén. La importancia de implementar un método de control de inventario, es para obtener la información exacta de la mercadería que entra y sale.

MANUAL DE ORGANIZACIONES Y FUNCIONES (MOF)

Jessenia Thalia Clavijo Cespedes
COMERCIAL "GENIO"
Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes -Tumbes.

8.1. Manual de Organizaciones y Funciones (MOF).

CONTENIDO

- I. INTRODUCCIÓN.
- II. ASPECTOS GENERALES.
- III. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA EMPRESA.
- IV. DESCRIPCIÓN DE CARGOS.
 - 4.1. Cargo del Gerente.
 - 4.2. Cargo del Contador.
 - 4.3. Cargo del Administrador.
 - 4.4. Cargo del Vendedor
 - 4.5. Cargo del Cajero
 - 4.6. Cargo del encargado del Almacén.
- V. POLÍTICAS GENERALES.

I. INTRODUCCIÓN

Comercial “Genio”, es una empresa dedicada a la compra y venta de ropa deportiva, decidió iniciar su negocio, enfocándose en la venta de ropa deportiva para damas, caballeros y niños, debido a una falta de oferta de productos deportivos en aquel tiempo, logrando poco a poco con el pasar de los años la preferencia de la creciente comunidad, cumpliendo con todos los estándares.

El manual de organizaciones y funciones del comercial “Genio”, establece las diferentes funciones y responsabilidades de los encargados del área de almacén, ventas y administración que conforma la estructura orgánica interna del comercial “Genio”., para alcanzar los diferentes resultados esperados y los objetivos a cumplir. El Manual de Organización y Funciones para el personal es importante porque:

- Establece las diferentes funciones generales de los puestos de trabajo en la empresa.
- Permite conocer con claridad los objetivos y metas estratégicas de la empresa.
- Facilita el proceso de contratación de personal y la orientación de las funciones y responsabilidades del puesto al que están asignados, así como la aplicación de programas de capacitación.

II. ASPECTOS GENERALES.

1. OBJETIVOS.

- Determinar las diferentes funciones de los cargos establecidos en el MOF.
- Precisar las interrelaciones de los niveles jerárquicos y funciones, tanto internas como externas.

2. FINALIDAD.

- Dar a conocer de forma clara y sencilla las funciones de los puestos establecidos en el presente MOF.
- Permitir que cada uno de los trabajadores de la empresa conozca con claridad las funciones del puesto asignado.

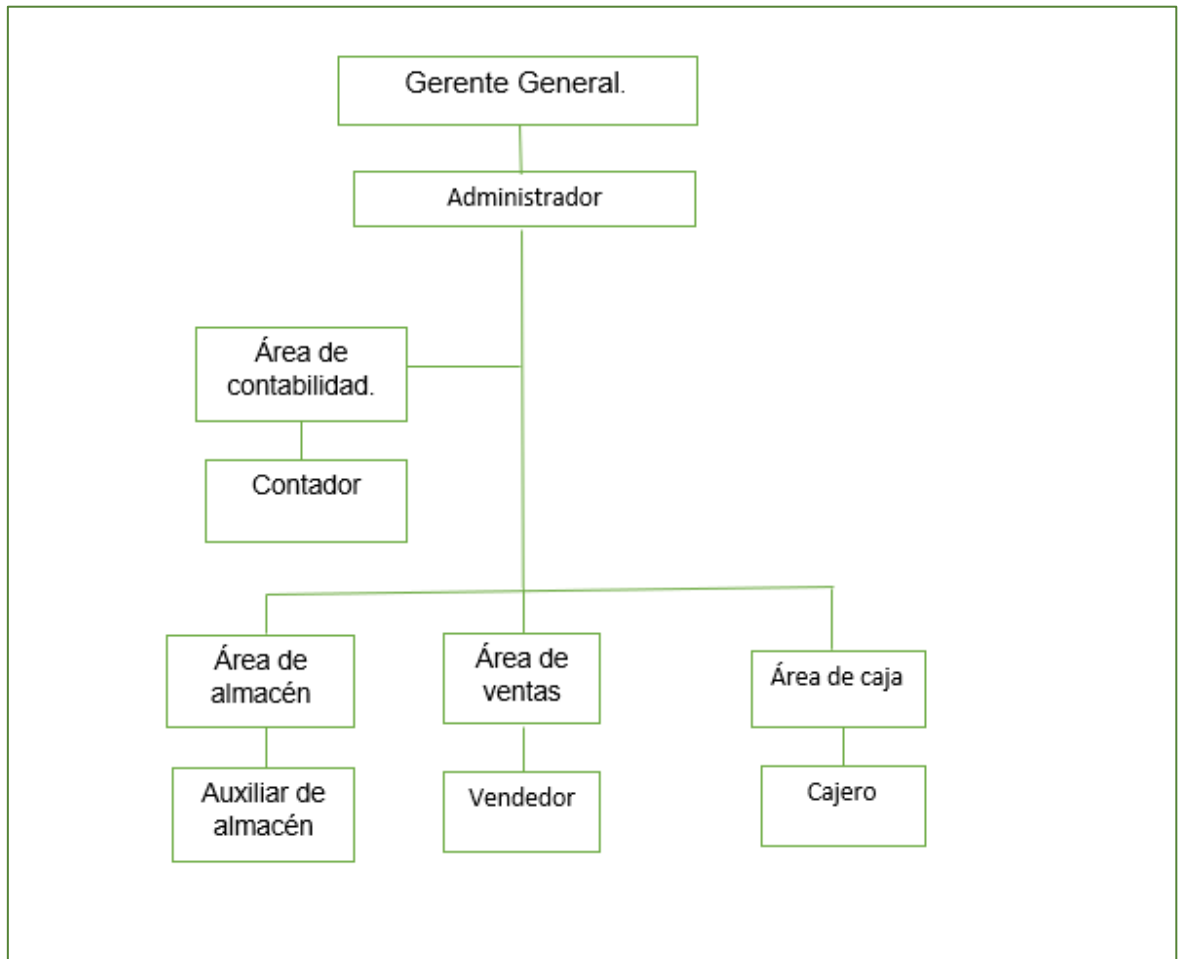
3. ALCANCE.

El presente MOF, es de aplicación a todos los trabajadores del comercial "Genio", Tumbes.

III. ESTRUCTURA ORGÁNICA.

Figura 6

Estructura Orgánica del comercial "Genio".



Nota. Fuente: Elaboración Propia

IV. DESCRIPCIÓN DE CARGOS.

4.1. Cargo de Gerente.

- Planificar, organizar y supervisar las Actividades que desempeña la empresa.
- Toma de decisiones en beneficio a la empresa.
- Motivar, supervisar y evaluar el equipo de trabajo que labora en la organización.
- Desarrollar e implementar un sistema de evaluación y control, con fin de lograr los objetivos y metas establecidas para la empresa.
- Mantener una buena imagen de la empresa, con amabilidad y buen trato al cliente.
- Cumplir con las normas de seguridad e higiene dentro de la empresa.
- Elegir la contratación y formación del personal.

4.2. Cargo de Contador.

- Monitorear y declarar ante Sunat los pagos de los impuestos.
- Revisar las boletas de pago, facturas y guías de revisión.
- Gestionar el pago de los proveedores.
- Verificar los ingresos por caja y depósitos bancarios.

4.3. Cargo de Administrador.

- Planear y formular objetivos y determinar los medios para alcanzarlos.
- Organizar y diseñar el trabajo, coordinar actividades junto con gerencia.
- Informar al gerente la situación de la empresa, sobre el incremento de las ventas y el reporte de las diferentes áreas de la empresa.
- Controlar y monitorear las actividades y corregir los errores presentados.
- Redefinir los objetivos de la empresa para que sean claros y precisos, para que se logre el objetivo exitoso.

- Motivar al personal, para que cada uno cumpla con responsabilidad, entusiasmo y actitud al cargo establecido.
- Capacitar al personal para que esté altamente calificado para el éxito de la empresa.

4.4. Cargo de Vendedor.

- Dar la bienvenida al cliente con amabilidad y respeto.
- Prever la necesidad de la clientela al momento de preguntar por el producto.
- Conocer las características, modelo, talla del producto que pretenda vender.
- Fidelizar clientes, monitoreando la evolución del consumo del cliente.
- Lidiar con los reclamos e inquietudes por parte del cliente.
- Mantener un inventario de los productos con mayor demanda.
- Organizar los estantes, vitrinas y mostradores, manteniendo limpias las instalaciones.
- Realizar consultas y sugerencias al gerente.
- Respetar las políticas de la empresa.

4.5. Cargo de Cajero.

- Recibir y cobrar el dinero de los productos vendidos, mediante las diferentes modalidades de pago.
- Contar el dinero de caja para que garantice que las cantidades sean correctas.
- Entregar el comprobante de pago a los clientes.
- Retirar la etiqueta de los precios, y empaquetar la mercadería
- Informar al Gerente o Administrador sobre las devoluciones o cambios del producto.
- Mantener limpia y ordenada la zona de caja.
- Resolver los reclamos de los clientes y brindarles la información sobre las reglas y normas establecidas.

4.6. Cargo de Auxiliar de Almacén.

- Registrar la mercadería que ingresa y sale del almacén.
- Control de mercadería.
- Reportes diarios de las entradas y salidas de la mercadería del almacén.
- Clasificar la mercadería de forma ordenada en el almacén.
- Registro de la mercadería en el Kardex de forma obligatoria.
- Revisar la mercadería recién llegada al almacén y verificar si se encuentra en buen estado.
- Realizar informes para los proveedores, si la mercadería llega incompleta o en mal estado.

V. POLÍTICAS GENERALES.

- Todos los trabajadores deberán mostrar respeto y profesionalismo en el lugar de trabajo.
- Todos los trabajadores deberán ser amables con el cliente al momento de brindar información de los diferentes modelos o artículos de la tienda.
- El control de inventario se llevará de forma permanente con los principios establecidos en el presente manual.
- Almacén llevará de forma obligatoria Kardex, para conocer el movimiento de los productos con exactitud.
- Almacén deberá emitir un reporte de las entradas y salidas mediante el informe de sustento.
- El administrador y encargado de almacén serán los únicos y responsables de la mercadería en almacén.
- Se designará los días para el inventario tomando en cuenta todos los treinta (30) de cada trimestre.
- Se realizará las respectivas revisiones físicas contra la existencia del sistema de control de inventario para saber si coincide la mercadería con el Kardex establecido.
- El encargado de caja será el único responsable del dinero que ingresa y sale.

FLUJOGRAMAS

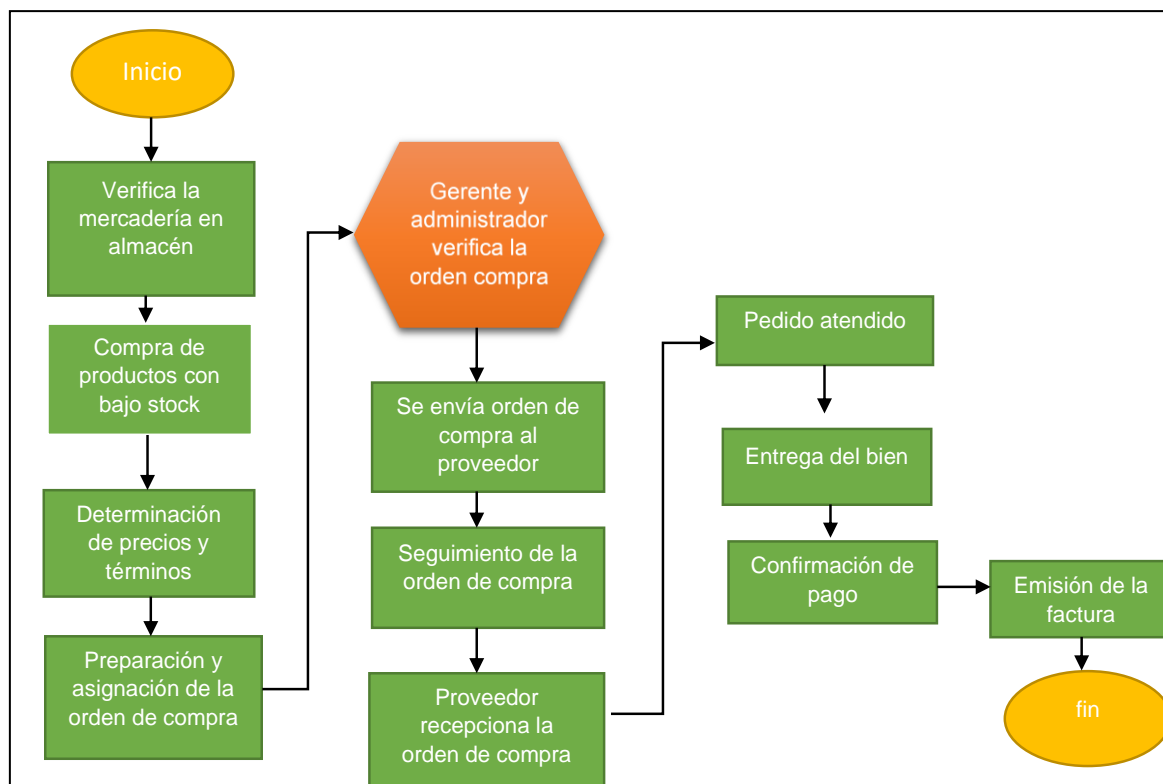
Jessenia Thalia Clavijo Cespedes
COMERCIAL "GENIO"
Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes -Tumbes

8.2. Flujogramas para el comercial “Genio”.

8.2.1 Flujograma del proceso de compras.

Figura 7

Flujograma de compras



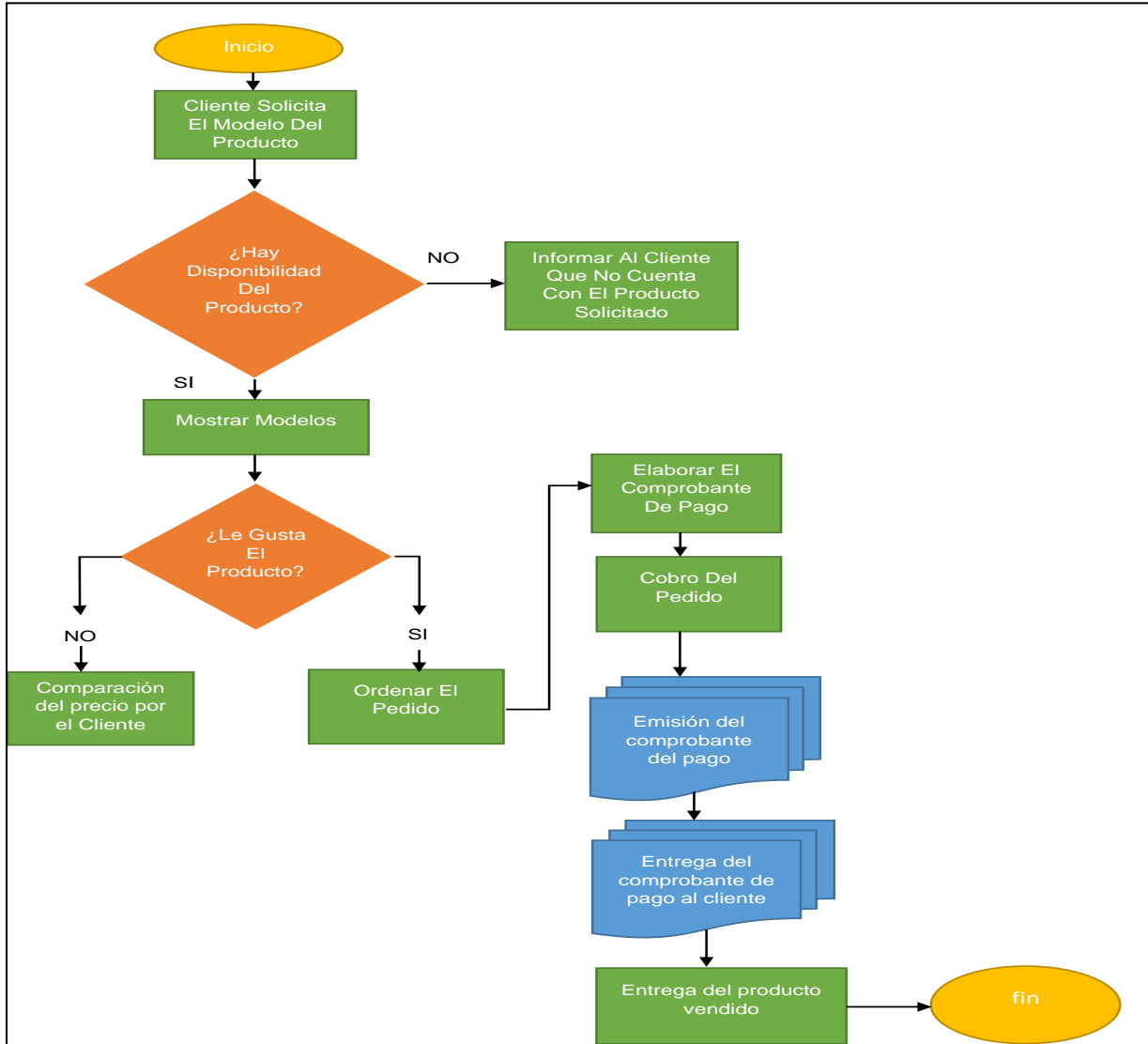
Nota: Fuente: Elaboración propia.

Para iniciar la compra de mercadería, el personal de la entidad verifica la mercadería que existe en el almacén, luego se procede a realizar un listado de la mercadería con bajo stock, para la determinación de precios y términos de la mercadería que se necesita, se elabora la orden de compra, la cual es entregada a la administradora para aprobar o no ese pedido, si la orden es aprobada, se envía al proveedor, luego se da seguimiento a la orden de compra, el proveedor recibe la orden de adquisición y estima el despacho del pedido, el cual será ingresado luego al almacén de la tienda, para proceder con la cancelación del pedido y la emisión de la factura.

8.2.2 Flujograma de ventas.

Figura 8

Flujograma de ventas



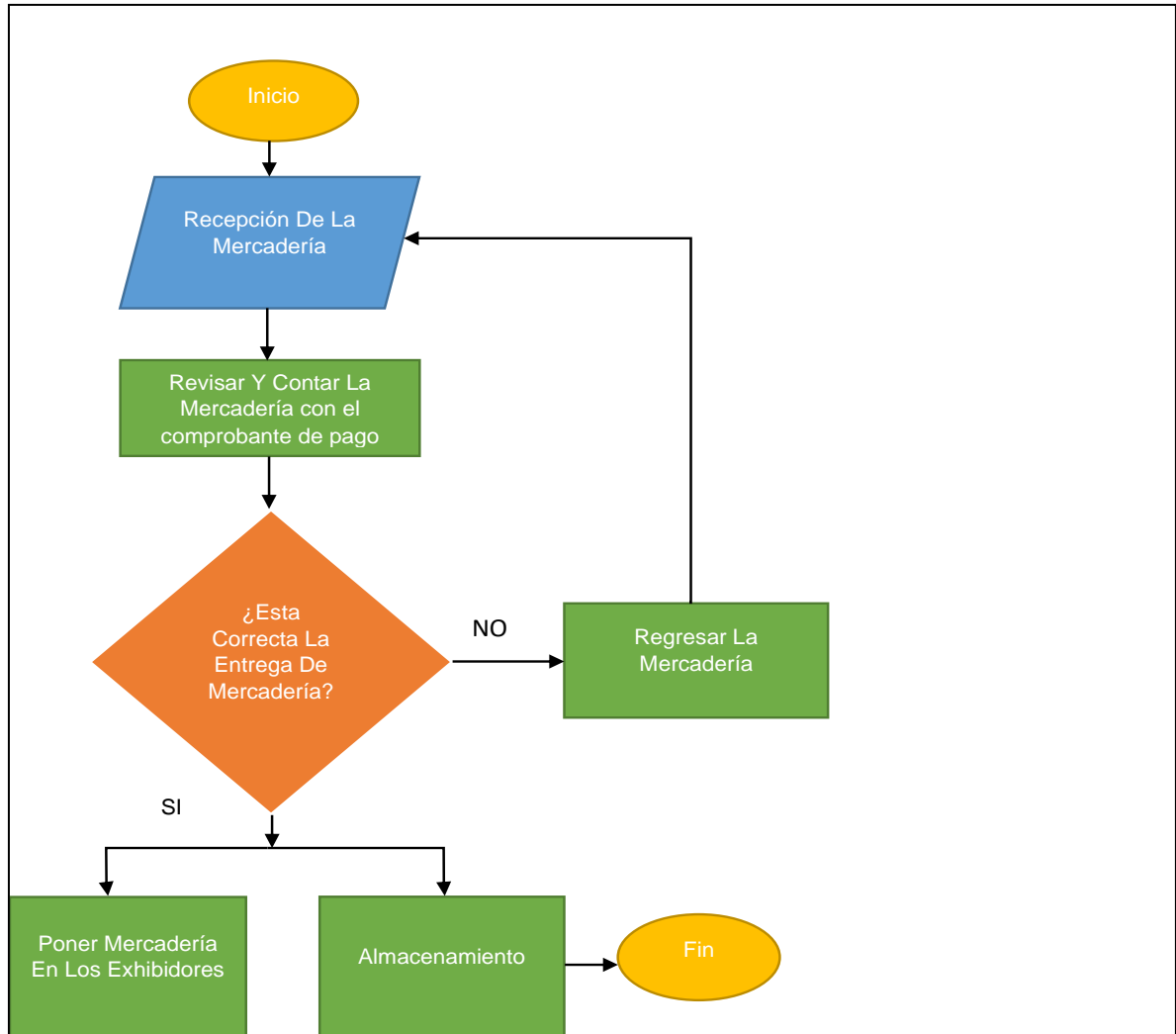
Nota. Fuente: Elaboración propia.

Al iniciar la venta, el cliente solicita el modelo del producto, posteriormente se procede a verificar la disponibilidad del pedido, si no se encuentra disponible se informa al cliente, si el pedido se encuentra disponible, se procede a mostrar los diferentes modelos, si no le gusta al cliente solo comparará precios, si le gusta al cliente, procede a ordenar el pedido, se elabora el comprobante de venta y el respectivo cobro, se emite el comprobante y se entrega al cliente, y a la vez se le entrega su respectivo pedido.

8.2.3. Flujograma de proceso de almacén.

Figura 9

Flujograma de almacén.



Nota: Fuente: Elaborado por el investigador

Se inicia con la recepción de la mercadería, para luego revisar y contar junto con el comprobante de pago (factura y guía de remisión), si no está correcta la entrega, se regresa la mercadería, si esta correcta la entrega, se procede a poner la mercadería en los exhibidores y el resto se guardar en almacén.

DOCUMENTOS PARA EL CONTROL DE INVENTARIO.

Jessenia Thalia Clavijo Cespedes

COMERCIAL "GENIO"

Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes -Tumbes

8.3. Documentos para el control de inventario.

8.3.1. Propuesta del Kardex para el control de inventario.

Comercial "Genio", no cuenta con registro físico de su mercadería, por lo que es de gran importancia proponer algunos sistemas y documentos que le ayudarán al registro y control del inventario.

El control de inventario es de suma importancia, porque va a permitir tener con mayor claridad los productos que ofrece a sus clientes y mantener el orden dentro de su almacén y tienda.

Esto va a permitir equilibrar los objetivos a continuación:

4. Mantener una buena atención al cliente, brindándole la información exacta de los productos.
5. Conocer los niveles de stock y las compras específicas de su mercadería.
6. Conocer con exactitud la inversión de la mercadería en cuestión a los productos con mayor demanda.

Método de valuación PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas).

Este método ayudará a generar información de forma precisa de la mercadería que mantiene en su almacén. El encargado debe registrar las entradas y salidas del almacén, mediante este formato propuesto, para el registro se debe tomar en cuenta:

7. El código del producto, de acuerdo a lo establecido en la codificación que se le dio a cada artículo.
8. La salida del producto, debe ser por ventas o en algunas ocasiones devoluciones al proveedor.
9. La entrada del producto, debe ser por nueva adquisición o devoluciones por parte del cliente.
10. También se debe descontar los productos que estén con defectos o mercadería perdida

Gráfico 2

Kárdex para el control de inventario

COMERCIAL "GENIO"
RUC : 1044311272
VALUACION DE INVENTARIO



PERIODO
 ESTABLECIMIENTO (1):
 CÓDIGO DE LA EXISTENCIA:
 TIPO (TABLA 5):
 DESCRIPCIÓN:
 CÓDIGO DE LA UNIDAD DE MEDIDA (TABLA 6):
 MÉTODO DE VALUACIÓN:

Fecha	Codigo	Concepto	Entrada			Salida			Saldo		
			Cantidad	Precio Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Total
TOTALES											

Nota: Fuente Elaboración Propia., Se diseñó para un mejor registro de su mercadería


8.3.2. Recepción de la mercadería.

Las entradas al almacén deben tener un registro que detalle el estado situacional de la mercadería nueva entregada por el proveedor.

Comercial “Genio”, debe implementar el nuevo registro de recepción de la mercadería para detallar la mercadería nueva enviada por los diferentes proveedores, para mantener un registro detallado de sus productos y verificar el estado en que se encuentra cada uno de ellos.

Gráfico 3

Formato de recepción de mercadería

COMERCIAL "GENIO"			
Recepción De Mercadería			
Fecha:			
Proveedor:			
Ruc:			
Código	Unidad de entrega	Detalle	observacion

Serie N°001

Recibido Por :

Nota: Fuente Elaboración Propia, utilizando Excel.

8.3.3. Toma física del inventario.

La toma física del inventario, consiste en contar físicamente los productos, para conocer con exactitud las cantidades de la mercadería existente en una empresa.

Comercial "Genio", debe realizar una toma física del inventario para tener una base de datos evidente, confiable y eficaz, el cual la empresa va tener de forma confiable la información de su inventario físico existente.

Gráfico 4

Hoja de control de inventario (Toma física).

Periodo:	_____			
Fecha:	_____			
Auxiliar de almacén:	_____			
Revisado por :	_____			
Contado por:	_____			
Código	Cantidad	Descripcion del producto	Unidad de Medida	Total

Nota: Fuente Elaboración Propia, utilizando Excel.

REFERENCIAS

- Acosta Alva, H. E., y Godoy Salvatierra, K. G. (2019). Control interno de Inventario en la empresa comercializadora de calzados M&M Importaciones S.A.C, 2016. *Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad*. Universidad Privada del Norte., Lima. Obtenido de: <http://hdl.handle.net/11537/22500>
- Almeida, A., y Cunha, J. (2017). The implementation of an Activity-Based Costing (ABC) system in a manufacturing company. *Procedia Manufacturing*, 13, 932-939.
<http://doi:https://doi.org/10.1016/j.promfg.2017.09.162>
- Angulo, R. (2019). Control interno y gestión de inventarios de la empresa constructora Peter Contratistas S.R. Ltda. *Gaceta Científica*(5), 129-137. <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/gacien>
- Asencio, C., González, E., y Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, VII(13), 123-142. <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- Bofill, A., Sablón, N., y Florido, R. (2017). Procedimiento para la gestión de inventario en el almacén central de una cadena comercial Cubana. *Revista Universidad y Sociedad*, 9(1), 41-51. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v9n1/rus06117.pdf>
- Canchari de la Cruz, J. J. (2020). Control interno de inventario en las empresas de servicios logísticos en la provincia constitucional del Callao, Periodo 2019. *Tesis para optar el título profesional*. Universidad Privada del Norte, Lima. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/24574>
- Constantin RĂDĂȘANU, A. (2016). Inventory management, service level and safety stock. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 145 - 153.

http://www.jopafl.com/uploads/issue9/INVENTORY_MANAGEMENT_SERVICE_LEVEL_AND_SAFETY_STOCK.pdf

Crespín Castillo, A. R. (2018). Plan de mejora en la gestión de inventarios para una empresa de telecomunicaciones. *Tesis para la obtención del título*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/37337>

Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. Antequera(Málaga): IC Editorial.

Febres Marciani, D. E. (2020). Impacto del control de inventarios en una distribuidora de alimentos balanceados, 2020. *Tesis para optar el grado académico de Maestro*. Universidad Cesar Vallejo, Lima. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/50291>

Flamarique, S. (2017). *Gestión de operación de almacenaje*. Sabadell (Barcelona): Hector Soler. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=YhcpDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Garrido, I., y Cejas, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 13(37), 109-129. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78252811007.pdf>

Gestión . (15 de agosto de 2019). Industria de prendas de vestir creció 3.2% en primer semestre, afirma Produce. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/economia/industria-de-prendas-de-vestir-crecio-32-en-primer-semestre-afirma-produce-noticia/?ref=gesr>

Ghahghaei, A., y Seifbarghy, M. (2020). Approximate analysis and simulation of a threeechelon inventory system with order splitting between two suppliers. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 54(4), 231-248. doi:10.24818 / 18423264 / 54.4.20.15

Gowtham, C., Praveen, S., y Hameed, J. (2019). Inventory and Ratio Analysis. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, 8, 36-40.

<https://doi:10.35940/ijrte.B1309.0882S819>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación (sexta edición)*. México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Huaracha Condori, J. M., y Paucara Puma, E. J. (2017). Análisis del Control de Inventarios y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Comercial JEPROSAC EIRL de la ciudad de Arequipa, 2016. *Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público*. Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa.

<http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/798>

Jackson, I., Tolujevs, J., y Kegenbekov, Z. (2020). Review of Inventory Control Models: A Classification Based on Methods of Obtaining Optimal Control Parameters. *Transport and Telecommunication Institute, Lomonosova 1, 21(3)*, 191-2020.

<http://doi:10.2478/ttj-2020-0015>

Khalid, A., Mohammad, S., & Abdullah, O. (2018). An analysis of optimal inventory accounting models - pros and cons. *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 6(3), 65-77. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/324829275>

Manafzadeh, N., y Tan, B. (24 de Febrero de 2020). Optimal control of production-inventory systems with correlated demand inter-arrival and processing times. *International Journal of Production Economics*, 228. Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107692>

Martínez, J., & Lebro, J. (2018). Implementation of a Model of Inventories in Five Mipymes in the City of. *International Journal of Applied Engineering Research*, 13(6), 3742-3747. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/323726874>

- Moreno, K., y Bonilla, D. (2019). Logística y control de stock. Caso de estudio en librerías y papelerías. *Revista Venezolana de Gerencia.*, 24(88), 1304-1315. <https://doi:10.37960/revista.v24i88.30180>
- Ndlala , P., y Mbohwa, C. (2017). The Application Inventory Control Systems in Warehouse. *International Symposium on Industrial Engineering and Operations Management (IEOM)*, 77-82. Obtenido de <http://www.ieomsociety.org/ieomuk/papers/28.pdf>
- NIC-NIIF, F. (2016). Métodos de valoración de las existencias, y cambios de estos métodos. Obtenido de http://www.nicniif.org/files/u1/NIC_2_pdf.pdf
- Pavithra, J., Magdalene, P., & Kreethi, C. (2019). Work on Capital Asset and Inventory Analysis. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(2), 440-444. <https://doi:10.35940 / ijrte.B1406.0882S819>
- PerúRetail. (20 de Enero de 2016). *Los problemas del inventario en el comercio minorista*. Obtenido de PerúRetail: <https://www.peru-retail.com/problemas-inventario-comercio-minorista/>
- Perúcontable;. (13 de Octubre de 2018). ¿Cuáles son los sistemas y métodos de valuación del Inventarios ? Obtenido de contabilidad Perúcontable: <https://www.perucontable.com/contabilidad/cuales-son-los-sistemas-y-metodos-de-valuacion-del-inventarios/>
- Priniotaki, G., y Argyropoulos , P. (2018). Inventory management concepts and techniques. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*(459). <https://doi:10.1088/1757-899X/459/1/012060>
- Quinde, C., & Ramos, T. (2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad.html>

- Quistanchala Suntaxi, J. (2018). Sistema de control de inventarios aplicado a la empresa IMPORTADORADISEN, ubicada en la ciudad de Quito. *Tesis para obtener el título profesional*. Universidad Central del Ecuador., Quito. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/16948>
- Rendón Cox, R. A. (2019). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la bodega del taller automotriz "El Pibe 2". *Tesis para obtener el título profesional*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/45020>
- Salazar Cevallos , M. J. (2018). Control y manejo de inventarios de la ferretería "San Agustín" de la Ciudad de Latagunga y la eficiencia en sus procesos. *Tesis para obtener el título profesional*. Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ambato-Ecuador. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/7932>
- Salazar Crispin, J. L., y Vásquez Loreto De Marchena,, T. L. (2019). Evaluación del control de inventarios de la librería cristiana "El Shaddai" – Chimbote. *Tesis para obtener el título profesional*. Universidad César Vallejo, Chimbote-Perú. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/41057>
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Revista internacional de administración*.(6), 134-154. <https://doi.org/10.32719/25506641.2019.6.6>
- Sathish, N., Anbuudayasankar, S., Deepan, M., & Narassima, M. (2019). Procurement methodologies to optimize the inventory levels of spare parts. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, 8(3), 1662-1669. <https://doi:10.35940 / ijrte.C4437.098319>
- Sembiring, A., Tampubolon, J., Sitanggang, D., Turnip, M., & Subash. (2019). Improvement of Inventory System Using First In First Out (FIFO) Method. *Journal of Physics: Conference Series*, 1361, 1-6. <https://doi:10.1088/1742-6596/1361/1/012070>

- Sinan, A., Hakan, T., y Ozalp , V. (2016). A new systematic approach for warehouse management system evaluation. *Tehnički vjesnik*, 23(5), 1439-1446. doi:10.17559/TV-20141029094700
- Tenesaca, M., y Maji, E. (2018). Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html>
- Toledo Leon, S. A., y Balta Lopez, F. (2018). Evaluación de un control de inventario y propuesta de un sistema de control de inventario para el "Instituto de Educación Superior Pedagógico". Chimbote, 2018. *Para obtener el Título profesional*. Universidad Cesar Vallejo, Chimbote-Perú. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/31436>
- Universidad César Vallejo. (23 de Mayo de 2017). Resolución de consejo Universitario N°0126-2017/ucv. Trujillo-Perú.
- Vara Horna, A. A. (2015). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa*. Lima: Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de <https://www.aristidesvara.net>
- Vásquez Montoya, O. P. (2016). Visión integral del control interno. *Contaduría Universidad de Antioquia*(69), 139-154. Obtenido de <https://search.proquest.com/scholarly-journals/visión-integral-del-control-interno/docview/1927854811/se-2?accountid=37408>
- Veres, C., Marian, L., Moica, S., y Al-Akel, K. (2018). Case study concerning 5S method impact in an automotive company. *Procedia Manufacturing*, 22, 900-905. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2018.03.127>
- Veres, C., Marian, L., Moica, S., y Al-Akel, K. (2018). Case study concerning 5S method impact in an automotive company. *Procedia Manufacturing*, 900-905. <https://doi:10.1016/j.promfg.2018.03.127>

Viera, M., Cardona, D., Torres, R., y Mera., B. (2017). Diagnóstico de los modelos de gestión de inventarios de alimentos en empresas hoteleras. *Revista Científica Ecociencia*, 4(3), 28-52. Obtenido de <https://search.proquest.com/scholarly-journals/diagnóstico-de-los-modelos-gestión-inventarios/docview/1908311957/se-2?accountid=37408>

ANEXOS

Anexo N°1: Matriz De Consistencia.

Título: Evaluación del control de inventario implementado en el comercial "Genio"- Tumbes 2020.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLE			METODOLOGÍA	
Evaluación del control de inventario implementado en el comercial "Genio"- Tumbes 2020.	Problema General	Objetivo General	Control de inventario	Registro de inventario	Gestión de inventario	Tipo: Aplicada Nivel Descriptiva Diseño: No experimental. Corte Transversal. Población: Empresa comercial "Genio". Muestra. Estuvo conformada por el Gerente y la Vendedora del comercial "Genio". Técnica: La entrevista La observación Instrumento. La guía de la entrevista La guía de la observación	
	¿Cómo se encuentra el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes-2020?	Desarrollar una evaluación del control de inventario implementado en el comercial "Genio", Tumbes - 2020.			Sistema de Inventario perpetuo.		
					Sistema de Inventario periódico.		
	Problemas Específicos.	Objetivos Específicos.		Métodos de control de inventario	Método promedio (Kardex).		No experimental.
	¿Cómo describir el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes - 2020?	Describir cómo se encuentra el control de inventario implementado en el comercial "Genio", Tumbes - 2020.					Método PEPS.
	¿Cómo analizar el control de inventario implementado en el comercial Genio, Tumbes - 2020?	Analizar el control de inventario implementado en el comercial "Genio", Tumbes - 2020.			Almacenaje		Sistema de stock de seguridad.
¿Cómo elaborar una propuesta de un método de control de inventarios para el comercial Genio, Tumbes - 2020?	Elaborar una propuesta de un método de control de inventario para el comercial "Genio", Tumbes 2020.	Método ABC	Muestra. Estuvo conformada por el Gerente y la Vendedora del comercial "Genio".				
			Método de la 5s	Técnica: La entrevista La observación			

Anexo N°2: Guía De Observación Para El Comercial “Genio”.

ÍTEM	CRITERIO	RESPUESTA		OBSERVACIÓN
		SI	NO	
1	Tiene una persona encargada en almacén			
2	Tiene un reporte de stock mensual de su inventario			
3	clasifica los productos de manera ordenada.			
4	Tiene un control constante de las entradas y salidas de mercadería de su almacén.			
5	Establece días para el inventario de los productos			
6	El Comercial “Genio” maneja Kardex.			
7	La mercadería está correctamente ordenada y codificada, de tal manera que facilite la ubicación.			
8	Existe carencia de inventario en almacén.			
9	Existe cámara de seguridad en el almacén o tienda.			
10	La mercadería ingresada al almacén es anotada en los registros correspondientes.			

11	utiliza procedimiento y políticas para la mejora del control de inventario			
12	Los empleados tienen bien definidas sus funciones.			
13	Se verifican las mercancías compradas con las facturas y guías correspondientes			
14	Existe exceso de inventarios en almacén			
15	Se queda sin stock de algunos productos requeridos por el cliente			
16	Está limitado el ingreso almacén al personal no autorizado.			

Anexo N°3: Guía De Entrevista Para El Comercial “Genio”.

N°	PREGUNTAS	ENTREVISTA 1	ENTREVISTA 2	ANÁLISIS
		GERENTE	VENDEDORA	
1	¿considera importante la codificación de sus productos, para la mejora del orden en su almacén?			
2	¿Cuenta con un control constante de las entradas y salidas de mercadería de su almacén?			
3	En el negocio ¿Establece días para el inventario de los productos?			
4	¿Considera usted que es necesario un sistema de control de inventarios?			
5	¿Cuenta con un reporte de stock mensual de su inventario?			
6	¿Tiene como clasificar los productos de manera ordenada?			

7	¿Verifica Ud. los productos recibidos con los comprados en cuanto a la calidad y al número de pedido?			
8	¿utiliza Kardex para el control de su mercadería?			
9	¿La compra de los productos está debidamente autorizada?			
10	¿Cuenta con un manual de organizaciones y funciones establecido en su organización?			
11	¿Cuál es la prenda que tiene mayor demanda?			
12	¿la mercadería cuenta con algún seguro contra riesgo de robos, incendios, etc.?			
13	¿Cómo se lleva a cabo el control de entradas y salidas de la mercadería que compran y venden?			

Anexo N°4: Carta de autorización.

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE LA EMPRESA COMERCIAL "GENIO"

Yo..... **ABELINO ALEXANDER JARAMILLO PAICO.** Identificado con DNI **44311267**
en mi calidad como **GERENTE GENERAL** De la empresa/institución..... **COMERCIAL "GENIO"**
Con Ruc **10443112672** ubicada en **Calle Piura Km 834 C.P. Tumbes – Tumbes -Tumbes**

OTORGO LA AUTORIZACIÓN:

A la Srta. **JESSENIA THALIA CLAVIJO CESPEDES** Identificada con DNI..... **71937645**
Posgrado de **CONTABILIDAD EN LA UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.**

Que utilice la siguiente información de la empresa:

INFORMACION CONTABLE Y FINANCIERA COMPLETA DE LA EMPRESA

Con la finalidad de que pueda desarrollar su trabajo de investigación, tesis o trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de bachiller, maestro, doctor o título profesional.

Adjunto a esta carta, la siguiente documentación:

- Ficha Ruc.
- Vigencia De Poder (para informes de suficiencia profesional)
- Otros (ROF, MOF, resolución, etc. para el caso de empresas publicas valido tanto para tesis, trabajo de investigación o trabajo de suficiencia profesional).

*Nota en el caso este formato se usa como regularización o continuidad de tramites durante la coyuntura de emergencia – COVID 19, se debe de omitir la "vigencia de poder" requerido para los informes de suficiencia profesional.

Indicar si el representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- Mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa.
- Mencionar en nombre de la empresa.


Firma Y Sello Del Representante Legal
DNI: 44311267

Anexo N°5: Consulta Ruc de la empresa Comercial "Genio"

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	10443112672 - JARAMILLO PAICO ABELINO ALEXANDER
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 44311267 - JARAMILLO PAICO, ABELINO ALEXANDER
Nombre Comercial:	GENIO Afecto al Nuevo RUS: SI
Fecha de Inscripción:	12/08/2013
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	-
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	BOLETA DE VENTA
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO
Fecha consulta: 11/02/2021 21:25	