

# **UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria**



**Propuesta de implementación de las 5 S Japonesas, para el control de inventarios en la empresa Representaciones Caly SAC,**

**2018**

Por:

**Cynthia Raquel Calipuy Chávez**

Asesor:

**Mg. William David Carranza Lujan**

Lima, octubre de 2018

## DECLARACIÓN JURADA

### DE AUTORÍA DEL INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL


Mg. William David Carranza Lujan, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Peruana Unión.

#### DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **"PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS 5 S JAPONESAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA REPRESENTACIONES CALY S.A.C, 2018"** constituye la memoria que presenta la **Bachiller Cynthia Raquel Calipuy Chávez** para aspirar al título de Profesional de Contador Público, ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en *Ñaña*, a los 19 días del mes de octubre del año 2018.

  
Mg. William David Carranza Lujan

Propuesta de implementación de las 5 S Japonesas para el control de inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C, 2018

# INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Presentado para optar el título profesional de Contador Público

## JURADO CALIFICADOR

Mg. Carlos Alberto Vasquez Villanueva  
Presidente

Mg. Rubén Leonard Apaza Apaza  
Secretario

Mg. Iván Apaza Romero  
Vocal

Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy  
Vocal

Mg. William David Carranza Lujan  
Asesor

Ñaña, 19 de octubre del 2018

## **Dedicatoria**

Agradecida a DIOS por sus bendiciones y milagros, más sobre toda circunstancia quien hizo que yo formaré parte de este grupo de Titulación, porque me dio la oportunidad de seguir y por ello esto va dedicado a mi DIOS, porque sin el nada hubiese sido realidad en mi vida profesional de aquí en adelante.

A mis padres Franco Calipuy y Violeta Chávez, estoy muy agradecida que me inculcaron desde muy pequeña a poner a Dios en primer lugar en mi vida, me dan las fuerzas necesarias para salir adelante, junto a mis hermanos que más amo, Haydee, Magdalena, Liliana, Hoover, Mariela, Isabel, Carolina y Paola bendecida soy de tenerlos a mi lado y estar juntos siempre y tengo su apoyo incondicional y me han enseñado a enfrentar las adversidades de la vida.

## **Agradecimientos**

A todos mis Profesores y compañeros de Proesad Trujillo estoy agradecida de contar con su apoyo incondicional y una linda amistad, a seguir adelante y llegar a la meta de obtener nuestro título de contador público.

A Peggi Figueroa Alvarado, una gran amiga, honesta, sincera, que siempre nos motivó desde un inicio a culminar nuestra carrera profesional y a perseguir nuestros sueños: el de llegar a obtener nuestro título profesional.

A mi alma mater Universidad Peruana Unión, en especial al Director Moisés Ramírez Lozano, quien fue que nos motivó a seguir adelante y nunca desmayar en el camino y así culminar nuestra carrera

## Tabla de contenidos

Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos .....	v
Tabla de contenidos.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras .....	x
Índice de anexo.....	xi
Resumen.....	12
<i>Abstract:</i> .....	12
Capítulo I. Contexto Profesional .....	14
1.1. Trayectoria profesional .....	14
1.2. Contexto de la experiencia.....	14
1.2.1. Datos generales de la empresa.....	14
1.2.1.1. <i>Razón social:</i> .....	14
1.2.1.2. Visión .....	14
1.2.1.3. Misión.....	15
1.2.1.4. <i>Objetivos</i> .....	15
1.2.1.5. <i>Valores</i> .....	15
1.2.1.6. <i>Organización</i> .....	20
1.2.2. Experiencia profesional realizada. ....	20
Capitulo II. El Problema.....	21
2.1. Identificación del Problema.....	21
2.2. Objetivos .....	23
2.2.1. Objetivo general .....	23
2.2.2. Objetivos específicos.....	23
2.3. Justificación .....	24
2.4. Presuposición Filosófica.....	24
Capítulo III. Revisión de la Literatura .....	26
3.1. Antecedentes.....	26
3.1.1. Antecedentes extranjeros .....	26

3.1.2. Antecedentes nacionales.....	29
3.2. Fundamentos teóricos.....	32
3.2.1. La Contabilidad como medio de modernización social: responsabilidad social empresarial.....	32
3.2.2. Que es un control .....	36
3.2.3. Qué es un inventario.....	38
3.3. Normas internacional de contabilidad NIC 2.....	50
3.3.1. Definiciones.....	50
3.3.2. Objetivos.....	51
3.3.3. Alcance.....	51
Capitulo IV. Marco Metodológico.....	54
4.1. Método para el abordaje de la experiencia.....	54
4.2. Lugar de ejecución y temporalidad .....	54
4.3. Población y muestra de la empresa .....	55
4.3.1. Población .....	55
4.3.2. Muestra .....	55
4.4. Matriz y operacionalización de la temática abordada .....	56
4.4.1. Desarrollo de la temática abordada.....	57
Capítulo V. Resultados.....	58
Propuesta de control de inventarios basado en las 5 S Japonesas.....	58
5.1. Diagnóstico de la gestión del control de inventarios .....	58
5.1.1. Balance general de representaciones Caly S.A.C.....	58
5.1.1.1. Analisis Horizontal.....	59
5.1.1.2. Analisis Vertical.....	60
5.1.2. Estado de resultados de representaciones Caly SAC.....	61
5.1.3. Análisis – Interpretaciones de Ratios.....	62
5.1.3.1. Ratio de liquidez.....	62
5.1.3.2. Ratio de endeudamiento.....	65
5.1.3.3. Ratios de gestión.....	65
5.1.3.4. Ratios de rentabilidad.....	67

5.1.4. Análisis foda de la empresa Representaciones Caly SAC.....	71
5.1.5. Situación actual .....	72
5.2 Propuesta: las 5 S Japonesas .....	74
Capítulo VI. Conclusiones y Recomendaciones.....	85
6.1. Conclusiones. ....	85
6.2. Recomendaciones .....	86
Referencias .....	87
Anexo .....	89
Anexo 1 Autorización de la información financiera.....	89
Anexo 2 Flujograma de implementación de entradas y salidas de los inventarios.....	90
Anexo 3 Cronograma de Actividades de la empresa.....	91
Anexo 4 Control Interno – Entrada de Inventario.....	91
Anexo 5 Control Interno – Salida de Mercadería.....	92
Anexo 6. Modelo de Kardex.....	92
Anexo 7. Inventario de productos.....	93
Anexo 8. Compras de productos.....	94
Anexo 9. Venta de productos.....	94
Anexo 10. Relación de productos comercializados.....	95
Anexo 9. Principales Clientes de Representaciones Caly SAC.....	105
Anexo 10. Principales Proveedores de Representaciones Caly SAC.....	106
Anexo 11. Carta de lingüista.....	107



## Índice de tablas

Tabla 1. <i>Procedimiento entradas de mercadería por compra a stock</i> .....	42
Tabla 2. <i>Matriz y operacionalización de la temática abordada</i> .....	56
Tabla 3. <i>Balance General de Representaciones Caly SAC – A. Horizontal</i> .....	59
Tabla 4. Balance General de Representaciones Caly SAC – A. Vertical.....	60
Tabla 4. <i>Estado de resultados de Representaciones Caly SAC</i> .....	61
Tabla 5 Análisis Foda de Representaciones Caly SAC.....	71
Tabla 6. Plan de acciones de la aplicación del sistema de control de inventarios basado en las 5 S Japonesas .....	81

## Índice de figuras

Figura 1. Distrito de Florencia de Mora – Trujillo – La Libertad.....	17
Figura 2. Ubicación de Representaciones Caly S.A.C. ....	19
Figura 3. Organigrama de Representaciones Caly S.A.C.....	20
Figura 4. Clasificación de los inventarios .....	40
Figura 5. Flujograma de entradas y salidas.....	41
Figura 6. Flujograma de entrada de mercadería por compra de inventario.....	43
Figura 7. Gráfica de las 5 S Japonesas .....	73
Figura 8. Diagrama de flujo de la clasificación SEIRI.....	75

## Índice de anexo

Anexo 1. Autorización de la empresa por el uso de la información .....	89
Anexo 2. Flujograma de implementación de entradas y salidas de inventarios ...	90
Anexo 3. Cronograma de actividades .....	91
Anexo 4. Control interno de entradas de control interno.....	91
Anexo 5. Control interno de salidas de inventarios.....	92
Anexo 6. Kárdex de productos comercializados .....	92
Anexo 7. Inventarios de productos comercializados .....	93
Anexo 8. Compras de productos .....	94
Anexo 9. Venta de productos.....	94
Anexo 10. Relación de Principales Productos comercializados .....	95
Anexo 11. Relación de los principales clientes.....	105
Anexo 12. Relación de los principales proveedores.....	106
Anexo 13. Carta de lingüista.....	107

## Resumen

El presente informe de suficiencia profesional tiene como finalidad desarrollar una propuesta de implementación de las 5 S Japonesas para el control de inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C., año 2018, en el distrito de Florencia de Mora, Trujillo. El informe responde se desarrolló bajo el método descriptivo, no experimental y longitudinal: Se realizó un diagnóstico situacional en este rubro basado en la observación y la experiencia. Para realizar el presente informe y alcanzar el objetivo propuesto se tomó como base el modelo de control de inventarios de las 5 S Japonesas -1. Seiri (clasificación); 2. Seiton (orden); 3. Seison (limpieza); 4. Seiketsu (estandarización), y 5. Shitsuke (autodisciplina)-, desarrollándose formatos para el ingreso y salida de inventarios A fin de controlar las existencias que en el último periodo anual se han incrementado significativamente; se propone actividades, procesos y formatos en Excel para desarrollar los inventarios en un marco de selección, orden, limpieza e higiene, estandarización y autodisciplina; con ello establecer una distinción entre los productos que ya no son necesarios de los que sí lo son; para así contar con un área de almacén más seguro, más amplio, con reducción de tiempos de espera y un mejor control visual de la mercadería; de manera tal que permita un mejor control de los inventarios y se vea reflejado en los resultados de las existencias.

### ***Palabras clave:***

Control de inventario, 5 S Japonesas, cultura organizacional, existencias, stock.

## **ABSTRACT**

The formless present of professional sufficiency has as purpose develop an offer of implementation of 5 S Japonesas for the inventor control in the company Representations Caly S.A.C., year 2018, in Florencia's district of Default, Trujillo. The report answers it developed under the descriptive, not experimental and longitudinal method: a situational diagnosis was realized in this item based on the observation and the experience. To realize the formless present and to reach the proposed aim there took as base the model of inventor control of 5 S Japonesas-1. Seiri (classification); 2. Seiton (order); 3. Seison (cleanliness); 4. Seiketsu (standardization), and 5. Shitsuke (autodisciplines)-, developing formats for the revenue and inventor exit In order to control the stock that in the last annual period have increased significantly; One proposes activities, processes and formats in Excel to develop the inventories in a frame of selection, order, cleanliness and hygiene, standardization and autodiscipline; with it to establish a distinction between the products that already are not necessary of those who yes it are; this way to possess an area of surer, more wide store, reduction of times of wait and a better visual control of the merchandise; in a such way that allows a better control of the inventories and meets reflected in the results of the stock. WordsKeywords:

Inventory control, 5 S Japanese, organizational culture, stock, stock.

### **Key words:**

Control of inventory, 5 S Japonesas, culture organizacional, stock, stock.

## **Capítulo I. Contexto Profesional**

### **1.1. Trayectoria profesional**

Llegué a la empresa Representaciones Caly S.A.C. en calidad de socia, desde el 18 de abril de 2011 y laboro en ella hasta la actualidad en calidad de gerente administrativa.

Durante este tiempo me he desempeñado apoyando en la revisión de la documentación, la realización de declaraciones mensuales y de asistencia en el área contable.

Otras actividades conexas a la actividad contable son descritas con mayor precisión en el apartado titulado “experiencia profesional realizada”.

### **1.2. Contexto de la experiencia**

El contexto de la experiencia en Representaciones Caly S.A.C. ha sido el apoyo en actividades en el área de ventas. Y dentro de ella, el trato directo de atención al público, específicamente lo concerniente a la venta directa de los bienes que comercializa la empresa.

#### 1.2.1. Datos generales de la empresa

##### *1.2.1.1. Razón social:*

Representaciones Caly S.A.C.

##### 1.2.1.2. Visión

Ser una de las empresas líderes en el entorno local y un modelo empresarial para otros a través de la *innovación* para crear nuevas oportunidades de negocios, ingresando a nuevos mercados para aportar en el desarrollo del sector y del país.

### **1.2.1.3. Misión**

Brindar un buen servicio de alta calidad al cliente y en cuanto a la atención, y dar los precios competitivos que estén al alcance de su economía y así ganando más clientes.

### **1.2.1.4. Objetivos**

- Alcanzar la fidelidad de nuestros clientes y colaboradores en un entorno laboral que permita un desarrollo eficiente.
- Crecer como empresa a través de la comercialización de materiales para la construcción y acabados.
- Ofrecer materiales con precios accesibles y económicos.
- Ampliar su cobertura a nivel regional.
- Cumplir con las disposiciones, políticas y procedimientos internos y externos.
- Trabajar por la satisfacción de nuestros clientes.
- Respetar a nuestros clientes, proveedores, colaboradores y la sociedad en general.

### **1.2.1.5. Valores**

#### *Integridad*

Nuestro trato y palabra es honesta, transparente y de fiar.

### ***Confianza***

Confiamos en nuestra Visión, nuestra capacidad de emprendimiento y en la capacidad de la gente que trabaja con nosotros, porque ellos también confían en nosotros.

### ***Responsabilidad***

Nuestros productos y servicios se orientan a satisfacer las necesidades de nuestro cliente a corto y largo plazo.

### ***Autosuperación***

Es un valor y política de nuestra empresa la búsqueda constante de mejorar, aprendiendo de la experiencia de quienes creemos mejores y nos inspiran a serlo, compartiendo nuestra experiencia a la vez.

### ***Trabajo en Equipo***

La sinergia de nuestros talentos y capacidades producen mucho más que la suma individual de cada uno. Unidos todo se puede.

## **A. Contexto geográfico, económico y social de la empresa Representaciones Caly S.A.C.**

La empresa Representaciones Caly S.A.C. tiene 7 años de servicio en el distrito de Florencia de Mora. Fue fundada en el año 2011 y se encuentra ubicada en La calle 8 de octubre N° 460 del distrito de Florencia de Mora, provincia de Trujillo, región y departamento de La Libertad.



El distrito de Florencia de Mora conforma el área metropolitana de la ciudad de Trujillo, que se encuentra al norte de la capital de la república, Lima. El distrito de Florencia de Mora fue creado en el año 1975 durante el primer gobierno del expresidente Alan García Pérez; anteriormente formaba parte del distrito de El Porvenir.



*Figura 1.* Distrito de Florencia de Mora, Trujillo, La Libertad

En la actualidad, el distrito de Florencia de Mora tiene una extensión de 252 hectáreas y tiene una población (hasta el año 2016) de 70 418 habitantes, según la información que provee el Gobierno Regional de La Libertad.

Florencia de Mora está al noreste de la ciudad de Trujillo, a solo tres kilómetros del centro cívico de esta ciudad cerca de las faldas del cerro Cabras ocupando un área que conforma una suave pendiente.

Este distrito es el producto de sucesivas ocupaciones informales de familias procedentes de la sierra liberteña, que fueron asentándose a lo largo de la antigua vía férrea que iba hacia el valle Chicama hasta extenderse en los arenales.

En el año 1955 fue reconocido como Pueblo Joven. En el año 1981 se convierte en Municipio de Centro Poblado Menor, y más adelante, como Distrito, a través de Decreto Ley N° 24316 del año 1985, separándose del distrito de El Porvenir.

El distrito de Florencia de Mora se divide en doce barrios que están regularmente consolidados, pues, cuentan con un 95% de servicios de agua potable, alcantarillado y electrificación. Además, llegan los servicios de telefonía fija, celular, internet y cable.

El uso mayoritario del suelo en el distrito de Florencia de Mora es mayormente para vivienda, que se complementa con otras actividades como negocios familiares y talleres.

Entre los usos y costumbres sobre este distrito se la ha dividido en dos partes: la parte alta y la parte baja. La avenida que divide a Florencia de Mora en esas dos partes es la avenida principal llamada 26 de marzo.

Las actividades principales, en materia económica y productiva, se puede decir que están en el llamado sector terciario (comercio informal y otros), siendo importante la presencia de pequeñas empresas de calzado, gastronomía, metal-mecánica y otras.

## B. Descripción de la empresa

Como ya se indicado arriba, la empresa Representaciones Caly S.A.C. comenzó sus actividades en el año 2011.

Inicialmente comenzó con la venta de artículos de ferretería para el hogar para, posteriormente, pasar a la comercialización de ferretería para negocios y materiales de construcción.

Esto la ha ido posicionando progresivamente en el mercado de ferretería y venta de materiales de construcción en el distrito de Florencia de Mora.

Su Gerente general es Cynthia Raquel Calipuy Chávez y cuenta con un personal conformado por 7 Trabajadores.



Figura 2. Ubicación de Representaciones Caly SAC

### 1.2.1.6. Organización

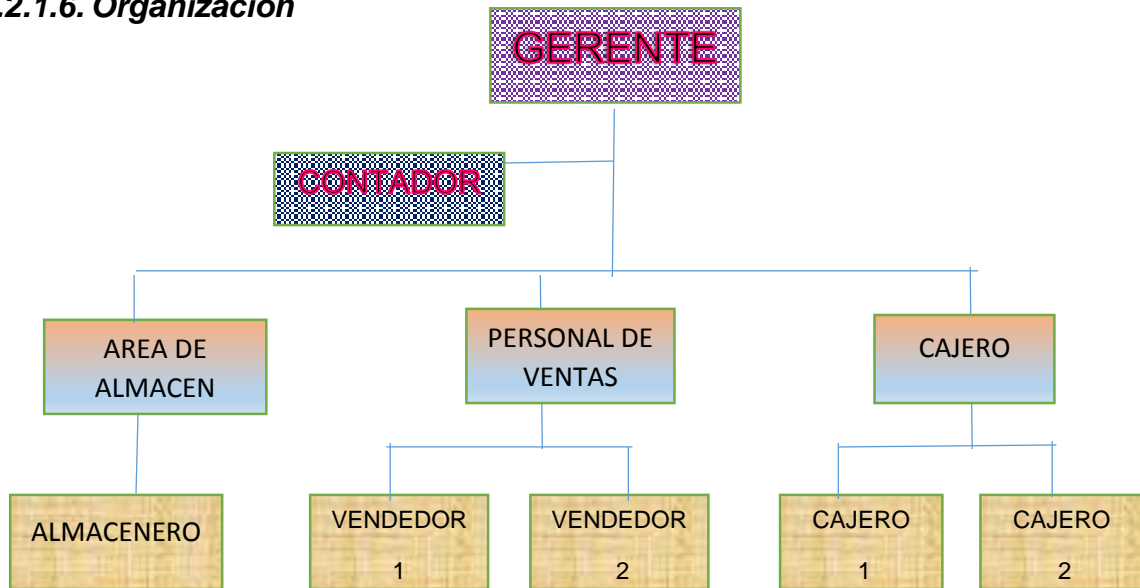


Figura 3. Organigrama de Representaciones CALY S.A.C.

### 1.2.2. Experiencia profesional realizada.

La experiencia profesional realizada en la empresa Representaciones Caly S.A.C. ha consistido, principalmente, en realizar actividades contables, como Gerente de esta empresa y como futura contadora desarrolle actividades netamente contables. De allí que, el presente informe tiene una directa relación con esta actividad.

Otras actividades desarrolladas han incluido: control de almacén, gestión de ventas, establecer coordinaciones con los proveedores, realizar el arqueo de caja, apoyar en el control de facturación y en el control de mercadería.

## Capítulo II. El Problema

### 2.1. Identificación del problema

La contabilidad tiene entre su objeto de estudio los recursos referidos generalmente a la riqueza, el patrimonio, el control, la información, el recurso humano, entre otros. Dentro de estos, la información referida al patrimonio -las existencias- de una organización tiene un especial rol en la toma de decisiones gerenciales con el consecuente impacto en las ventas y el crecimiento de esta. En efecto, “la contabilidad es un instrumento de comunicación de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa, sujetos a medición, registración, examen e interpretación para la toma de decisiones empresariales” (Solo Contabilidad, 2017).

En nuestro país y en el mundo, el desarrollo contable ha alcanzado niveles insospechados. El desarrollo de las tecnologías de información y comunicación, así como el desarrollo de la contabilidad computarizada han creado las condiciones para que muchas empresas y organizaciones tanto públicas como privadas se vean beneficiadas de este alto desarrollo tecnológico para contabilidad, las ventas, los inventarios, la facturación electrónica, los clientes y los proveedores. Como funciona en la nube se puede acceder a toda la información desde cualquier parte y con cualquier dispositivo, es muy útil para llevar un exhaustivo control de los inventarios. Puede registrar los productos, ventas, compras, añadir la lista de

precios, generar un informe de existencias y mucho más. (Acosta & Navarrete, 2013)

Dentro de este contexto, en la empresa Representaciones Caly S.A.C. se ha detectado, desde sus inicios, la dificultad para encontrar con facilidad y en el momento oportuno, las existencias que esta posee en su misión de brindar un buen servicio de alta calidad al cliente por no estar debidamente ordenados y clasificados, generando retrasos en la atención al cliente.

La información y el control de las existencias de la empresa se ha llevado de manera tradicional: a través de libros, cuadernos, libretas y facturas y/o boletas de compras.

A esta problemática se suma el hecho de que una empresa, como lo es Representaciones Caly S.A.C. tiene que hacer frente a la competencia, ante esta situación problemática se plantea la necesidad de insertar un correctivo que permita que la empresa pueda conocer, gestionar y controlar sus existencias de una manera eficaz y eficiente; para ello, hará uso de la tecnología que está a disposición hoy en día.

Este correctivo, está dado, por tanto, en la propuesta de implementación de un sistema para el control de inventarios basado en las 5 S japonesas, que se fundamenta en la clasificación, organización, limpieza, estandarización y la autodisciplina. Este modelo busca crear un entorno para mejorar las condiciones de trabajo, reducir los gastos de tiempo y energía, reducir los riesgos de pérdidas

y mejorar la calidad del trabajo sobre la base de la creación de una aplicación computarizada sencilla pero eficaz.

### ***Formulación del problema***

En base a todo lo anteriormente expuesto, se formula el problema en los siguientes términos: ¿De qué manera la propuesta de un sistema de control de inventarios optimizará la gestión contable de la empresa Representaciones Caly S.A.C., Florencia de Mora, 2018?

## **2.2. Objetivos**

### **2.2.1. Objetivo general**

Proponer la implementación de las 5 S Japonesas para el control de inventarios para optimizar la gestión contable de la empresa Representaciones Caly S.A.C, 2018.

### **2.2.2. Objetivos específicos**

- ✓ Diagnosticar el estado actual de la gestión del control de inventarios en la empresa Representaciones Caly S.A.C. 2018.
- ✓ Determinar las características principales y los beneficios de la aplicación de las 5s japonesas para optimizar la gestión de inventarios en la empresa.

### **2.3. Justificación**

Como ya se ha dejado entrever en la exposición de la situación problemática que inspira la presente investigación, la empresa Representaciones Caly SA.C, es parte constitutiva de una comunidad -como lo es el distrito de Florencia de Mora- que está luchando por salir adelante tanto en el campo económico y social a pesar de la indiferencia que muestran las autoridades en los tres niveles de gobierno: nacional, provincial y local.

### **2.4. Presuposición filosófica**

El Nuevo Testamento, específicamente en Lucas 2:52, al referirse al desarrollo de nuestro Señor Jesucristo desde los tempranos años de su niñez y pubertad, dice que Él *“crecía en sabiduría y en estatura, y en gracia para con Dios y los hombres”*. Estas palabras nos revelan que nuestro Señor Jesús vivía en armonía con los preceptos de Dios y con las necesidades y requerimientos de la sociedad.

Así es como debemos nosotros vivir en todos los estadios de nuestro desarrollo como personas y como ciudadanos, pues las exigencias de Dios nunca se contraponen al bienestar de la sociedad.

Cuando el profeta Juan El Bautista realizó su ministerio en Judea, preparando el terreno para el ministerio salvífico de Jesús, mucha gente le preguntaba qué debía hacer para ser salvos. Lucas, capítulo 3, relata estos hechos con suma precisión:

<sup>10</sup> —*¿Entonces qué debemos hacer? —le preguntaba la gente.*



*<sup>11</sup> —El que tiene dos camisas debe compartir con el que no tiene ninguna — les contestó Juan—, y el que tiene comida debe hacer lo mismo.*

*<sup>12</sup> Llegaron también unos recaudadores de impuestos para que los bautizara. —Maestro, ¿qué debemos hacer nosotros? —le preguntaron.*

*<sup>13</sup> —No cobren más de lo debido —les respondió.*

*<sup>14</sup> —Y nosotros, ¿qué debemos hacer? —le preguntaron unos soldados.*

*—No extorsionen a nadie ni hagan denuncias falsas; más bien confórmense con lo que les pagan.*

Como se ve, el profeta Juan el Bautista no les pidió que se cambien de religión, tampoco les pidió que dediquen sus vidas por entero a la contemplación y/o la espiritualidad; tampoco les dijo que debían marcharse de los lugares en donde vivían para buscar la verdad en otros confines de la Tierra. No. Lo que les pidió fue cosas muy sencillas y prácticas: que sean honestos y leales en el lugar donde cada uno desempeñaba una función en la vida. Dicho, en otros términos, Dios nos demanda que seamos la luz del mundo; que seamos instrumentos para aliviar las cargas de la gente y contribuyamos a la felicidad de las personas que están a nuestro alrededor.

## **Capítulo III. Revisión de la Literatura**

### **3.1. Antecedentes**

#### **3.1.1. Antecedentes extranjeros**

La preocupación por dotar de un sistema moderno y eficiente a las empresas para el control, información y gestión de un sistema de control de inventarios es de larga data. Hay que reconocer que estos intentos se han dado, en primer lugar, en otros países y contextos, los que han servido para aquilatar experiencias y perfeccionar estos sistemas.

A continuación, se exponen algunos estudios y trabajos de investigación realizados en el extranjero, los mismos que nos han parecido bastante interesantes y, por ello, ocupan un lugar en este acápite referido a los antecedentes internacionales de la presente investigación. Veamos algunos de ellos:

Mindiolaza & Campoverde (2012) con su tesis titulada “Implementación de un sistema de control de inventario para el almacén Credicomercio Naranjito” para la obtención del título de ingeniera en contaduría pública y auditoría por la Universidad Estatal de Milagro, Ecuador. La metodología empleada en su elaboración comprendió la aplicación de los métodos de observación, hipotético-deductivo e inductivo-deductivo; en cuanto a las técnicas e instrumentos se utilizó la entrevista y la observación directa. Los resultados se resumen en los siguientes:

i) Con los resultados obtenidos en las preguntas 1, 6, 7,8 de la encuesta realizada los empleados, se ha comprobado la ausencia y la necesidad de un Sistema de

Control de Inventarios de Mercadería; ii) En la pregunta 3 de la encuesta realizada a los clientes se pudo confirmar que los clientes manifiestan que tuvieron que esperar mucho para recibir su artículo; iii) Con la pregunta 10 de la encuesta realizada a los empleados se comprobó que si no se capacita al personal no tendría sentido la implementación del sistema por lo que no contarían con los conocimientos necesarios para darle un correcto uso; iv) Con la pregunta 6 de la encuesta dirigida a los empleados se confirma que la implantación de un sistema de control de inventario será una excelente inversión de los propietarios del Almacén Credicomercio Naranjito porque ahorrará tiempo y dinero ya que los procesos involucrados serán más fáciles y sencillos de realizar. Finalmente, las conclusiones más importantes son: i) La realización de la investigación permitió elaborar una Propuesta de un Sistema Automatizado para el Control del Inventario en las actividades que realiza el Almacén Credicomercio Naranjito, el cual fue desarrollado como una manera de darle solución a los problemas que se presentan al no realizarse el control de inventario, cuyo planteamiento del problema se originó de la observación directa de las tareas y actividades que se cumplen en el Almacén; ii) al no existir un control de mercaderías fue lo que les llevó a proponer la implementación de un Sistema para el Control de Inventario para que el proceso se realice en forma rápida y sencilla; iii) la propuesta implica la implementación de un sistema automatizado, tomando como base su orientación a la mejora de la calidad del servicio, implementar un sistema automatizado que procese la información, que contribuya a agilizar el flujo de la información involucrada a lo largo del proceso de

recepción y entrega de la mercadería, y por ende que permita un manejo más óptimo del tiempo destinado para el proceso de compra, venta y búsqueda de información

Cabriles (2014) con su informe de pasantía titulado “Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C.A.”, Dadas las necesidades de la empresa, se aplicaron varias técnicas de investigación y recolección de información como entrevistas no estructuradas, la observación directa, además de reuniones con el personal del departamento que dieron como resultado la nueva propuesta de un sistema de control de inventario que mejore el proceso de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C. A. La conclusión más resaltante es que establece que es importante que la empresa cuente con un sistema de inventario que los ayude a mantener el control sobre sus existencias en los distintos almacenes de materia prima, repuestos e insumos y con ello mantener la organización en sus almacenes, lo que facilita las respuestas rápidas y oportunas a clientes y principales proveedores.

Loja (2015), con su tesis titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe Cía. Ltda.” para obtener el título profesional de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador. Los resultados obtenidos son los que se plasman en su propuesta que comprende el *Sistema de Gestión de Inventarios de las 5 S Japonesas*, a saber: Seiri (Clasificación); Seiton (Organización); Seiso (Limpieza); Seiketsu

(Estandarizar); Shitsuke (Autodisciplina). Finalmente, la principal conclusión a que se arribó fue: con el modelo de inventarios propuesto basado en las 5S japonesa, se puede romper con los viejos procedimientos existentes e implantar una cultura nueva a efectos de incluir la selección, orden, limpieza e higiene, estandarización y crear una cultura de autodisciplina en sus empleados.

### **3.1.2. Antecedentes nacionales.**

Entre los antecedentes nacionales, podemos citar a:

Goicochea (2009), con su tesis titulada “Sistema de control de inventarios del almacén de productos terminados en una empresa metal mecánica” para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial por la Universidad Ricardo Palma de Lima. La metodología hizo uso de dos métodos de investigación como son el método cualitativo y el cuantitativo, esto para poder cuantificar los valores necesarios para sustentar la tesis, pero sin dejar de lado otros factores (blandos), que también son de importancia. Los resultados obtenidos se resumen en las siguientes propuestas: i) Propuesta basada en pronósticos para la reposición de Stocks; ii) Reposición Inmediata de Stocks; iii) Despachos completos, para los pedidos del almacén; iv) Comunicación sobre las nuevas fechas de entrega de la mercadería a los clientes, antes que ésta falte; v) Mix ideal de productos; y vi) Incremento de puestas a punto en toda la cadena. Finalmente, entre sus conclusiones más importantes: que se cuenta con stock en la empresa, pero éste no se encuentra correctamente enfocado, ya que se poseen faltantes de atención

del mercado nacional, en especial de los productos de baja rotación. Asimismo, concluye que es correcto que en la hipótesis general se asuma la necesidad de contar con políticas de inventarios específicas para cada uno los productos de baja demanda con el propósito de elevar el nivel de servicio, dado que los pedidos de los clientes generalmente son de un amplio surtido. Finaliza estableciendo que la implementación del sistema de inventarios propuesto ha permitido obtener niveles de servicio de 98% y 100% que claramente mejora los resultados anteriores.

Álvarez (2009), con su tesis titulada “Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo” para optar el Título de Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú. La metodología empleada se basó en la aplicación de los métodos cualitativos que se fundamentan en la opinión de expertos y en el uso de técnicas comparativas para poder estimar datos cuantitativos a futuro. Sus principales conclusiones se resumen en: i) En muchos casos las empresas comienzan a crecer de manera desordenada incurriendo en muchas pérdidas que podrían ser eliminadas de manera sencilla pero que se dejan de lado por enfocarse en las actividades del día a día. ii) el realizar la planificación de las compras de manera empírica y en base al criterio del encargado del almacén es una manera rápida para poder ejecutar esta actividad pero que también conlleva a una gran probabilidad de error ya que no se actúa en base a ningún criterio metodológico. El implementar un sistema de planificación de la demanda permite disminuir el error y en muchos casos obtener ahorros sumamente significativos; iii) en el caso de la

distribuidora es conveniente implementar un sistema de revisión periódica (sistema  $p$ ). Esto debido a la gran cantidad de productos que maneja resultaría inmanejable tener un sistema  $Q$  para cada uno de los productos ya que el costo por realizar los pedidos por cada uno de ellos en vez de hacerlo de una sola vez sería mayor.

Gutiérrez (2015), con su tesis titulada “Diseño de un sistema para el control de inventarios para la distribuidora A&L” para obtener el título de Ingeniero de Sistemas y Seguridad Informática por la Universidad Peruana Simón Bolívar (USB). Los principales resultados expuestos se resumen en: el 58.3% tiene un completo conocimiento sobre la existencia y ventajas de los sistemas computarizado de gestión de información para el control de su inventario, mientras que el 33.3% tiene un poco de conocimiento y sólo un 8.3% no sabe, ni tiene conocimiento de dicho sistema. Sus principales conclusiones fueron: i) Para poder implementar un sistema computarizado de gestión de información, antes se debe realizar una capacitación del personal administrativo. De esta manera se les instruirá con las funciones, ventajas y el correcto uso de este sistema; ii) El diseño de un sistema computarizado hace que los procesos de documentación y registro sean mucho más seguros y rápidos, de manera que ayuda a incrementar así la eficiencia para la accesibilidad de datos (manejo de la información) y búsqueda de registros de productos.

## **3.2. Fundamentos teóricos**

### **3.2.1. La Contabilidad como medio de modernización social: responsabilidad social empresarial**

Toda medida y política de una empresa orientada a su modernización implica no solamente un enfoque hacia el logro de mejores y más cuantiosas ganancias sino también un compromiso de la empresa con la modernización de la sociedad.

No se puede concebir hoy en día que los fines de la empresa no sean compatibles con los fines de la sociedad. Durante muchos siglos se consideró como normal que el desarrollo empresarial pudiera ir en una cuerda separada de la acción del estado y la sociedad. Siempre se pensó que la mente de los empresarios no siempre necesitaba concordar con los sueños de la gente y el bien común. El bienestar del pueblo se entendía, por tanto, como el resultado del chorreo de la gran abundancia de los capitalistas. Si a ellos les iba muy bien, consecuentemente, al pueblo no debería irle tan mal.

Sin embargo, los tiempos han cambiado y están cambiando, aunque no para todos en la misma dirección e intensidad. Hoy existe el concepto de responsabilidad social empresarial, por medio de la cual, la empresa, la organización -sea ésta privada o pública-, es consciente de que forma parte y está inserta en un contexto global y social de escala no solo local sino también nacional y mundial.

Se entiende por responsabilidad empresarial (o corporativa), en los términos de Mora et al (2012), como “la contribución activa y voluntaria de las organizaciones



al mejoramiento social, económico y ambiental, casi siempre con el objetivo de mejorar su nivel competitivo”.

Haciendo un poco de historia, es necesario recordar, que la responsabilidad social corporativa fue impulsada en el siglo XIX por los movimientos *Cooperativismo* y *Asociacionismo* que buscaban conciliar eficacia empresarial con los principios sociales de la democracia, ayuda mutua, apoyo a la comunidad y justicia social. (Mora, et al., 2012)

A partir de este concepto comenzó a darse todo un movimiento orientado a que no solo las empresas sino también todas las instituciones del espectro público, privado y de la sociedad civil puedan encaminarse bajo la inspiración de los principios de la responsabilidad social.

Así, las principales responsabilidades éticas y sociales de las organizaciones que fluyen de su responsabilidad social, se pueden resumir en: (Mora, et al., 2012)

1. Servir a la sociedad con productos y servicios de calidad, útiles y en condiciones justas. (Hemos puesto en negrillas la palabra *servicios* por estar estrechamente vinculada con nuestro énfasis -en la presente investigación- de que la modernización empresarial está en consonancia con los principios de la responsabilidad social).

2. Respetar los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y la salud laboral y el desarrollo humano y profesional de los trabajadores.

3. Respetar el medio ambiente evitando en lo posible cualquier tipo de contaminación y racionalizando el uso de los recursos naturales y energéticos.

4. Cumplir con rigor las leyes, reglamentos, normas y costumbres, respetando los compromisos adquiridos.

En el campo de la contabilidad ya desde 1987 se comienza a hablar de responsabilidad social. En efecto, como lo señalan Tua & Gonzalo (1987, p. 436) "la responsabilidad social de la empresa tiene su origen en el hecho de que la empresa actúa en y para la sociedad, en un contexto en el que ha de afrontar las consecuencias de su actividad y del ejercicio de la potestad que la propia sociedad le confiere". Vemos, pues, cómo esta nueva concepción de la empresa comenzó por ejercer una influencia notable sobre la información financiera, además de sobre el propio concepto y los postulados de la Contabilidad.

Pero no se crea que la responsabilidad social de la empresa, con el auxilio de una ciencia contable también imbuida de estos principios solo se restringe a la información financiera. No. También se proyecta hacia el tratamiento de la información no financiera.

Esto es importante recalcarlo porque, en el caso de nuestro informe de investigación, una propuesta de implementación de un sistema de control de inventarios no necesariamente tiene una naturaleza financiera sino solamente de información y control. Y aquí también la empresa, con el auxilio de la contabilidad, puede desarrollar los principios de la responsabilidad social.

Esto lo explica mejor Sanz (1993), quien sostiene que:

En la actualidad, la sociedad sigue con su proceso de modernización, entendido como un movimiento caracterizado por las siguientes notas: a) Desarrollo económico, medido por el crecimiento continuado de la renta "per capita", y b) cambio social y político en dirección hacia estructuras racionales, complejas e integradas. Esta tendencia modernizadora no puede dejar de afectar a la Contabilidad, que como disciplina social que es, se ve continuamente involucrada en un proceso de mayores exigencias por parte de los grupos sociales que la utilizan. (p. 171)

Con esto queda, pues, plenamente justificada la implementación de un sistema de control de inventarios como una acción que se enmarca con toda seguridad dentro de la concepción de la responsabilidad social empresarial con el auxilio de la Contabilidad. Esto, en la medida en que la comunidad exige mejores servicios, que estén a la altura de las necesidades de la población que busca ahora: ahorro de tiempo, precios accesibles y justos, disminución de los tiempos de espera, información fidedigna sobre precios y características de los bienes y servicios y, sobre todo, certeza para la toma de decisiones (en el presente caso, la decisión de compra).

### 3.2.2. Que es un Control

El concepto de *control* puede ser muy general y empleársele como punto central para el Sistema Administrativo. Por ejemplo, la planeación puede ser imaginada, como medio para lograr el control del comportamiento individual u organizacional. En forma similar, la tarea de organización puede ser, constituida de manera que proporcione un medio para el control de las actividades. (Ites, 2017)

La palabra "Control" tiene varios significados y, más específicamente, varios sentidos, que son significativos para el análisis, por ejemplo, significa: Verificar, Regular, Comparar con una norma, Ejercer autoridad sobre (dirigir y ordenar), Limitar o restringir. (Ites, 2017)

Todas son significativas para la teoría y la práctica administrativa. Sin embargo, daremos algunas definiciones: La palabra "control", es un galicismo que indica la acción o efecto de controlar. Controlar es un verbo activo que significa: "Examinar y censurar con autoridad suficiente, formando juicio, aprobando o corrigiendo lo que no estuviera en forma o modo debido". (Ites, 2017)

Otras definiciones: (Ites, 2017)

Burt K. Scanlan: El control tiene como objeto cerciorarse de que los hechos vayan de acuerdo con los planes establecidos.

Robert Eckles, Ronald Carmichael y Bernard Sarchet: Es la regulación de las actividades, de conformidad con un plan creado para alcanzar ciertos objetivos.

George R. Terry: El proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorizándolo y, si es necesario, aplicando medidas correctivas, de manera que la ejecución se desarrolle de acuerdo con lo planeado.

Henry Fayol: Consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos.

Del estudio de las anteriores definiciones, es posible obtener sus elementos coincidentes:

1. Relación con lo planeado. El control siempre existe para verificar el logro de los objetivos que se establecen en la planeación. Como se dejó entrever, muchas de las técnicas de planeación, lo son también de control.

2. Medición. Para controlar es imprescindible medir y cuantificar los resultados.

3. Detectar desviaciones. Una de las funciones inherentes al control, es descubrir las diferencias que se presentan entre la ejecución y la planeación.

4. Establecer medidas correctivas. El objeto del control es prever y corregir los errores.

Con base en estos elementos, se puede definir al control como “la evaluación y medición de la ejecución de los planes, con el fin de detectar y prever desviaciones, para establecer las medidas correctivas necesarias”.

Aplicando esta definición de control a nuestra propuesta de un sistema de control de inventarios para la empresa Representaciones Caly S.A.C., podríamos decir que el control recaería en la capacidad del sistema para detectar (constatar

las existencias de los productos que ofrece la empresa no solo respecto de su ubicación en el almacenamiento sino también respecto de su cantidad) con el fin de ofrecer a la entidad encargada de la toma de decisiones de abastecimiento las desviaciones (faltantes) a fin de que se tomen las medidas correctivas necesarias (decisiones de abastecimiento).

### **3.2.3. Que es un Inventario**

En la actualidad hay varias definiciones de inventarios como afirma Jiménez y Espinoza (en la que se citó en Cabriles, 2014) El inventario considera las diferentes categorías en que se invierte en la compra de cosas que se pretende vender. Esta definición de inventarios se desvía de la definición tradicional, puesto que excluye el valor agregado de la mano de obra y los gastos generales de fabricación. Por definición, se trata de eliminar las distorsiones por las utilidades perdidas por inventarios generados contablemente.

Uno de los objetivos primordiales de toda empresa que se dedica al comercio es la compra y venta de bienes y productos terminados; de ahí la importancia de un buen manejo del inventario por parte de aquélla. Es por eso que es de gran importancia conocer e implementar los mecanismos y técnicas adecuadas.

Por otra parte, Vértice (como se citó en Cabriles, 2014) enfatiza en lo siguiente: Un inventario se utiliza, especialmente, para evitar que la falta de productos deje sin satisfacer la demanda de los mismos e incluso llegue a detener la actividad del establecimiento. Por lo tanto, el objetivo primordial será determinar la situación de

las existencias, tanto de forma general como por secciones y familias de productos. De esta manera, se puede saber la cantidad y el valor de los bienes disponibles en ese punto de venta (p.32).

Así mismo un correcto servicio dentro de la entidad se verá reflejado con el tipo de gestión de la administración con respecto a los inventarios. Mora (2011) afirma “que es muy importante la implementación de una correcta gestión de inventarios y también que los inventarios con un buen control, ayudara a cerciorarnos que los planes establecidos fluyan de 49 manera correcta” (p.46). Es muy conveniente que la empresa opte por implementar alguna herramienta que lo ayude a mantener un nivel adecuado los inventarios.

Zapata (2015) define el inventario de la siguiente manera: “Se consideran mercaderías aquellos artículos de comercio adquiridos que se disponen para la venta”.

De acuerdo con López (2013), también se entiende por inventario los activos de una organización:

- a) Mantenido para la venta, en el curso normal de sus operaciones.
- b) En proceso de producción para la venta.
- c) En forma de materiales o suministros consumidos en proceso de producción o prestación de servicios.

No aplica para:

- a) Obras en progreso que surgen de contratos de construcción.
- b) Instrumentos financieros.

c) Activos biológicos agrícolas y productos agrícolas en el punto de Cosecha o recolección.

De lo anteriormente expuesto se puede definir el inventario como “los bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso, productos terminados o mercancías, materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados, empaques, envases e inventarios en tránsito”. (Díaz, 1993)

#### **A). Funciones del control de inventarios**

De acuerdo con Díaz (1993), son funciones del control de inventarios:

1. Mantener un registro actualizado de las existencias. La periodicidad depende de unas empresas a otras y del tipo de producto.
2. Informar del nivel de existencias, para saber cuándo se debe de hacer un pedido y cuánto se debe de pedir de cada uno de los productos.
3. Notificar de las situaciones anormales, que pueden constituir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema.
4. Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios.

En cuanto a su clasificación, la figura número 2 nos da una idea bastante gráfica de esto:





Figura 4. Clasificación de los inventarios

## B). Sistemas de control de inventarios

Todos los sistemas de inventarios incorporan un sistema de control para hacer frente a dos problemas importantes: (Díaz, 1993)

1. Mantener un control adecuado sobre el elemento del inventario.
2. Asegurar que se mantengan unos registros adecuados de los tipos de materiales existentes y de sus cantidades.

Hay dos decisiones básicas de inventario que los gerentes deben hacer cuando intentan llevar a cabo las funciones de inventario recién revisadas. Estas dos decisiones se hacen para cada artículo en el inventario: (Díaz, 1993)

1. Qué cantidad de un ordenar cuando el inventario de ese ítem se va a reabastecer.
2. Cuándo reabastecer el inventario de ese artículo.

## Procedimiento entradas de mercadería por compra a stock

<b>Nro.</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>EGRESO</b>	<b>REGISTRO</b>	<b>CARGO</b>
1	Recepción de la Mercaderías	Recepción de la mercadería en referencia al pedido y a la factura o remisión entregada por el al proveedor	Bien Recibido	Bien Recibido	Almacenero
2	Verificar si es de una devolución	Se verifica si la mercadería corresponde a una devolución	NA	NA	Almacenero
3	Realizar actualización	Corregir el inventario con los ingresos de la mercadería, fin de procedimiento	NA	Liquidación Posterior De pedido/ corregir el inventario con lo sobrante	Almacenero
4	Verificar la si se realiza proceso de fiscalización	Se verifica la mercadería que es ingresada y si requiere pasar por la fiscalización	NA	NA	Almacenero
5	Se requiere Proceso de Inspección	Sí hay fiscalización va a la actividad número 7 Sí no hay proceso de fiscalización	NA	NA	Almacenero
6	Ingresar mercadería	Se realiza el ingreso del bien	NA	Ingreso de bienes como Stock	Almacenero
7	Revisar la Mercadería	Se fiscaliza si la mercadería que esta con inspección cumple	NA	NA	Almacenero
8	Cumple la mercancía	Si la mercadería cumple va al proceso de salida por devolución	NA	NA	Almacenero
9	Aprobar Ingreso de la mercadería	Se valida al recibo de satisfacción	Certificación de recibo a Certificación	Certificación de recibo a Certificación	Almacenero
10	Visto para que proveedor facture	Comunicar para que facture el proveedor	NA	NA	Almacenero
11	Aprobar entrada de Mercadería	Se da visto bueno al recibo de Satisfacción de guía de remisión o factura	Certificación con Recibo de certificación	Certificación con Recibo de certificación	Almacenero
12	Registrar la mercadería	Se realiza entrada de la mercadería en el stock	NA	Ingreso de bienes a stock	Almacenero
13	Enviar al punto de acopio factura con soporte	Enviar al punto de acopio factura con soporte	Factura con Soporte Entregado	NA	Almacenero
14	Stock de mercadería	Se ingresa al registro	NA	NA	Almacenero
15	Archivar Guía de Remisión o copia de Factura	Se archiva remisión o copia de factura	Remisión O copias de facturas archivadas	Remisión o copias de facturas archivadas	Almacenero

Fuente: propia – por el autor del Informe – Tabla 1

Aquí vemos detalladamente un flujograma como es la entrada de mercadería por las compras y los inventarios al Almacén.

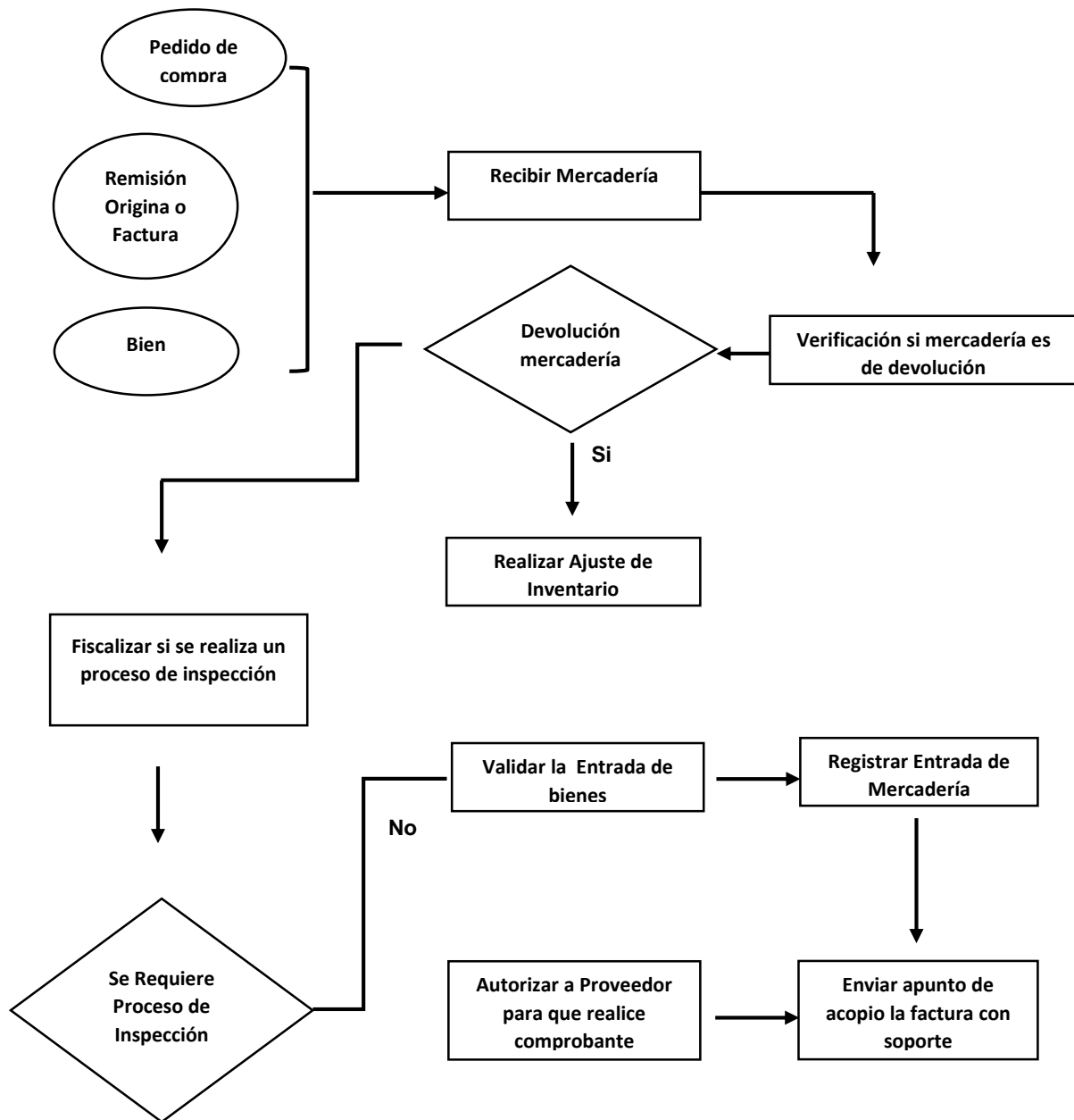


Figura 5. Flujograma de entrada de mercadería por compra de inventario

Respeto al sistema de control de inventarios que se va a proponer fundamentado en las **5 S japonesas** –y que se desarrollará con mayor detalle en el ítem referido al desarrollo de la temática- se puede ilustrar en la siguiente gráfica:

Denominación		Concepto	Objetivo Particular
En español	En Japonés		
<b>Clasificación</b>	Seiri	Separar innecesarios	Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil
<b>Orden</b>	Seiton	Situar necesarios	Organizar el espacio de trabajo de forma eficaz
<b>Limpieza</b>	Seiso	Suprimir suciedad	Mejorar el nivel de limpieza de los lugares
<b>Estandarización</b>	Seiketsu	Señalizar anomalías	Prevenir la aparición de la suciedad y el desorden
<b>Mantener la Disciplina</b>	Shitsuke	Seguir mejorando	Fomentar los esfuerzos en este sentido

Figura 6. Sistema de control de inventarios basado en las 5 S japonesas

### C). Objetivos de los inventarios

Los objetivos de los inventarios son los siguientes:

1. *Reducción del riesgo*. Se desconoce con certeza de la demanda de productos terminado:

- Stock de seguridad de productos terminados, para evitar un desabastecimiento de demanda ante un aumento.
- Stock de seguridad de materias primas, para evitar una detención del proceso de producción.

2. *Abaratar las adquisiciones y la producción.* La producción por lotes permite reducir costos, puesto que se distribuye el costo fijo de las maquinas. La adquisición de materias primas por lotes permite descuentos, reparto de costos de transporte, etc. En ambas se necesita un gran nivel de inventarios (de productos terminados y de materias primas).

3. *Anticipar las variaciones previstas de la oferta y la demanda.* Por ejemplo, la escasez de un producto debido a una huelga de sus productores, disminuye la oferta con lo que se debe acumular en los inventarios. Materias primas o productos terminados sometidos a variaciones estacionales aumenta la demanda, con lo que se acumulan en almacenes.

4. *Facilidad al transporte y distribución del producto.* Si los productos se consumen en un lugar distinto al que se producen, el transporte no puede ser utilizado de una forma continua, con lo que se realizara por lotes.

5. *Especulación.* Acumulación de productos ante futuras subidas de precio.

Para el caso de nuestro estudio, el sistema de control de inventario propuesto para la empresa Representaciones Caly S.A.C. implicará prestar un mejor servicio a los clientes, tener un mayor control de inventario de las existencias, mejorar la efectividad de la administración, y otras ventajas relacionadas con los costos y la calidad de la operación. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportuno, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

#### **D). Importancias de los inventarios**

El control de inventario dentro de la empresa es muy importante ya es uno de los aspectos de la contabilidad, que en la micro y pequeña empresa muchas veces no lo están dando la debida importancia, esto contribuye a la falta de registros de registros fidedigno, un responsable del área, políticas o sistemas que ayuden a esta área. Por lo tanto, es de vital importancia el control de inventarios ya que su descontrol, lleva consigo hurtos, también desperdicios y mermas, donde causaría una serie de problemas sobre sus utilidades.

#### **E). Características del inventario**

Aldama (en Hernández Peña, 2010), manifiesta que los inventarios tienen estas características:

- a) son generalmente de bienes corporales.
- b) Son destinados a la realización del objetivo social de los negocios y de la actividad económica para la cual fue creada la empresa.
- c) los inventarios forman parte importante del activo corriente, pues son el cuarto activo en liquidez después del efectivo, las inversiones y los deudores. Lo descrito anteriormente establece que cada empresa debe conocer acerca de estas características para poder comprender la importancia de cada uno de ellos, ya que le permitirá a la empresa conocer acerca del destino de la mercadería, y así tomar una correcta decisión mediante los informes realizados y registrados.

## **F). Clasificación de inventarios.**

Tipos de inventarios.

Existen varios tipos de inventarios y se pueden clasificar de diversas formas y según el tipo a que pertenece la empresa. Catacora (1998) menciona. “Inventario de mercancías e Inventario de mercadería en tránsito” (p.31). Estos tipos de inventarios se aplicarán a la empresa de acuerdo al servicio o producto que ofrece. Rodríguez (en Hernández Peña, 2010) menciona lo siguiente: Inventario de mercancía: son los productos que las empresas compran y venden, por lo que esto constituyen la principal actividad de una empresa comercial. Estos productos se compran a un precio y se venden a un precio distinto, dando así lugar al beneficio o la pérdida. Es necesario enfatizar que dentro de las empresas industriales se manejan los siguientes tipos de inventarios: Inventario de materia prima, Inventario de suministro de fábrica, Inventario de material de empaque, Inventarios de productos en proceso, Inventarios de productos terminados. Dentro de los tipos de inventarios se puede definir que cada uno de los inventarios puede pertenecer a un tipo de empresa dependiendo de la actividad. Las entidades comerciales utilizan mayormente los inventarios de mercancías y el inventario de mercancía en tránsito y las empresas manufactureras poseen los inventarios de productos en proceso, inventario de materia prima, los inventarios de producto terminado y los inventarios de mercancía en tránsito, este último el único utilizado por ambos tipos de empresas.

Entre los principales tipos de inventarios tenemos:

- *Inventario de materia prima.*

Representan las variedades de materiales obtenidos por la empresa, que pueden someterse a operaciones de transformación o manufactura antes de venderlos como producto terminado. Es el elemento principal del costo de fabricación. Este se clasifica en materia prima directa y materia prima indirecta.

- a. Materia prima directa.

Abarca los materiales sujetos a transformación, que se pueden identificar o cuantificar completamente con los productos terminados.

- b. Materia prima indirecta.

Son todos aquellos materiales, que forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa por lo tanto no son fácilmente identificables.

- *Inventario de productos en proceso.*

Es la producción parcialmente manufacturada, cuyo costo comprende materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.

- *Inventario de productos terminados.*

Lo conforman los artículos fabricados o adquiridos aptos y disponibles para la venta.



- *Inventario de materiales y suministros.*

Dentro del inventario de materiales y suministros están las materias primas secundarias, estos se adoptan de acuerdo al tipo de industria y están también los artículos de consumo destinados a ser usados en la operación de la industria.

Por otro lado, están los artículos y materiales de reparación y mantenimiento de las maquinarias y aparatos operativos.

- *Inventario en tránsito*

En algunas oportunidades cuando las empresas realizan compras en el exterior nos encontramos que se han efectuado ciertos desembolsos o adquirido compromisos de pagos por inventarios, por lo tanto, si estos materiales no son recibidos en el almacén ya sea por distancia u otra circunstancia, esto se convierte en inventario en tránsito.

- *Inventario en consignación*

Es la cuenta que se utiliza para el registro de los inventarios que han sido adquiridos por la empresa en consignación, donde no se posee ningún derecho de propiedad, por lo tanto, la empresa no está en la obligación de cancelarlas hasta que no se hayan vencido.

## F). Inventarios iniciales

Es aquel en el cual se registra todos los bienes de la empresa existentes; por lo general se efectúa en la apertura y/o inicio del período contable, es decir el primero de enero.

- *Inventarios finales*

Los inventarios finales se realizan al cierre del período fiscal, normalmente el treinta y uno de diciembre, corresponde al inventario físico de los inventarios y correspondiente valoración.

### **3.3. Normas internacionales de contabilidad (NIC 2 existencias)**

#### **3.3.1. Definiciones**

*Dentro de la norma se encuentra una serie de términos los cuales se definen a continuación*

##### **a) Existencia**

- Mantenedos para ser vendidos en el curso normal de los negocios.
- Productos en proceso para luego ser comercializados de igual forma que los anteriores.
- Materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o generación de servicios.

##### **b) Valor neto realizable**

Precio estimado de venta en el curso normal de los negocios, de un activo para el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para su producción.

- ❖ Los costos para terminarlo.
- ❖ Los gastos necesarios de venta

### **c) Valor razonable**

Importe por el que un activo puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre sujetos enterados, en una transacción de libre competencia.

#### **3.3.2. Objetivos**

- Tratamiento contable de los inventarios.
- Guía práctica para medir la acumulación de costos, hasta que se reconozca el ingreso correspondiente.
- Guía práctica para medir, para reconocer los costos.
- Guía práctica para reconocer las pérdidas de valor en libros al valor neto de la realización.

#### **3.3.3. Alcance**

Se aplica a todos los inventarios excepto:

- Obras en proceso provenientes de contrato de construcción (Nic 11).
- Instrumentos financieros (Nic 39).
- Activos biológicos originados en cosechas de actividades agrícolas (Nic 41)

No se aplica a la medición de los inventarios mantenidos por:

- Productores agrícolas y forestales, productos cosechados que se valuen a valores justos. Los cambios en la valuación son resultados del periodo.
- Commodity bróker – traders. Los cambios en la valuación son resultados del periodo.

Se hará en cada fin de periodo y cuando las circunstancias que llevaron a la rebaja deja de existir y procederá a revertir el importe de la misma.

- *Costo de los inventarios:*

Debe incluir a todos los costos originados en la adquisición, conversión y los otros costos necesarios para poner los inventarios en su condición y ubicación actual.

- a) Costos de adquisición
- b) Costo de conversión, relacionados con las unidades producidas.
- c) Otros costos para darle su condición y ubicación actuales.
- d) Costos de inventarios para suministrar servicios.
- e) Costos de los productos agrícolas cosechados de activos biológicos.
- f) Sistema de medición de costos.

- *Reconocimiento como gasto del periodo*

- a) Costo de ventas.
- b) Pérdidas por desvalorización u otras perdidas por inventarios.
- c) Ganancias por reversión.

- **Información a revelar**

- Políticas contables adoptadas.
- Valor total de los inventarios y el desglose parcial según sea apropiado.
- Importe de los inventarios reconocidos como resultados.
- Importe de los inventarios a valor neto e importe de la pérdida por la desvalorización.
- Importe de las reversiones y las circunstancias que lo han determinado.
- Importe en libros de inventarios en garantía de cumplimiento de deudas.

La falta de conocimiento tanto de los directivos como del personal en aspectos relacionados con el orden, el mantenimiento y la limpieza.

## **Capítulo IV. Marco metodológico**

### **4.1. Método para el abordaje de la experiencia**

El método para el abordaje del informe corresponde con un trabajo de tipo descriptivo, de una sola variable, propositivo, con un planteamiento que implica lo que deseo en cuanto a la implementación en esta empresa para mejorar su funcionamiento tanto a nivel interno como externo (en relación con la comunidad y sus clientes).

La investigación tiene el diseño no experimental que se realiza sin manipular deliberadamente variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

### **4.2. Lugar de ejecución y temporalidad**

El lugar de ejecución de la experiencia ha sido la empresa Representaciones Caly S.A.C., la misma que se encuentra ubicada en la calle 8 de octubre N° 460 del distrito de Florencia de Mora, provincia de Trujillo, departamento y región La Libertad.

Respecto a la temporalidad, el informe contiene la experiencia tenida en dicha empresa en el área de ventas por el período comprendido desde el 2011 a la actualidad.

### **4.3. Población y muestra de la empresa**

#### **4.3.1. Población**

El presente trabajo a la cual se dirigió esta investigación es la empresa Representaciones Caly S.A.C.

#### **4.3.2. Muestra**

En cuanto a la muestra, con la que se hizo el estudio fue extraída del área del Control de Inventarios, que está conformada por la empresa Representaciones Caly S.A.C., la misma que se encuentra ubicada en la calle 8 de octubre N° 460 del distrito de Florencia de Mora, Provincia de Trujillo, departamento y Región La Libertad y que tiene el giro comercial de venta de artículos de ferretería y de materiales de construcción.

#### 4.4. Matriz y operacionalización de la temática abordada

Operacionalización de variable:

Variable	Definición Conceptual	DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTOS
<b>Propuesta: Sistema de control de inventario basado en las 5 S Japonesas</b>	<p>Es una herramienta para la calidad y se basa en el ciclo de Deming (Planificar, Hacer, Verificar, Actuar). Encaja y concuerda perfectamente con los requisitos: 6.3 y 6.4 de la Norma ISO 9001:2008, por lo que debe ser implementada con constancia y disciplina.</p>	FÁTICA	Seiri (clasificación) Seiton (orden) Seison (limpieza) Seiketsu (estandarización)	✓ BALANCE GENERAL ✓ EE.FF
		VALORATIVA	✓ Shitsuke (autodisciplina)	

Fuente: Elaboración propia – Tabla 2



#### **4.4.1. Desarrollo de la temática abordada.**

Para el abordaje del presente trabajo se realizó un diagnóstico situacional en este rubro basado en la observación y la experiencia. Posteriormente se analizó el estado de los inventarios y se desarrollaron estrategias en base el modelo de control de inventarios de las 5 S Japonesas -1. Seiri (clasificación); 2. Seiton (orden); 3. Seison (limpieza); 4. Seiketsu (estandarización), y 5. Shitsuke (autodisciplina) para mejorar el control de los inventarios.

## **Capítulo V. Resultados**

### **5.1. Diagnóstico de la gestión del control de inventarios**

El diagnóstico realizado de forma directa a través de la observación, como parte del cuerpo contable de la empresa en mención permite afirmar que en el área de inventarios hay muchas dificultades que incomodan al momento de solicitar el producto para la venta, generando un descontento entre el personal de ventas y el personal de almacén, como también retrasos en la atención, dejando muchas veces insatisfecho al cliente.

Dentro de los hallazgos encontrados se pueden constatar que, por falta de ordenamiento de los productos, limpieza oportuna de local, clasificación de mercaderías, control de entrada y salida por fechas de ingreso al almacén y la falta de disciplina y hábito del personal encargado, se han visto perjudicados muchos productos generando de esta forma pérdidas para la empresa Representaciones Caly S.A.C.

#### **5.1.1. Balance general de representaciones Caly S.A.C.**

Es el estado o situación patrimonial dando un informe financiero detallado, donde podemos ver la situación económica y financiera de la empresa en el cuadro 1 y 2, se evidencia que a pesar que ha habido un crecimiento significativo a nivel del periodo el nivel de existencias es muy alto en la comparación del periodo (37,79%) lo que implica que no está existiendo un adecuado control a nivel de los inventarios.

### 5.1.1.1. Balance General - Análisis horizontal de la empresa, 2017 – 2016

ACTIVO				PASIVO Y PATRIMONIO			
Activo Corriente							
				Tributos y Aportes	12,840.00	13,560.00	-5.31
Efectivo y Equivalente de Efectivo	250,140.00	140,125.00	78.51	Remuneraciones y Paart. Por Pagar	4,520.00	8,950.00	-49.50
cuentas por cobrar comerciales	85,250.00	125,840.00	-32.26	Cuentas por pagar comerciales	98,547.00	8,540.00	1,053.95
Existencias	165,850.00	120,365.00	37.79	Cuentas por pagar a terceros	15,250.00	15,250.00	-
otras cuentas por cobrar	19,767.00	35,840.00	-44.85	Obligaciones Financieras	150,250.00	89,786.00	67.34
				<b>Total Activo</b>	<b>281,407.00</b>	<b>136,086.00</b>	<b>106.79</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>521,007.00</b>	<b>422,170.00</b>	<b>23.41</b>	PATRIMONIO			
Activo No Corriente				Capital Social	250,450.00	185,250.00	35.20
Inmueble Maquinaria y Equipo Net	325,120.00	150,250.00	116.39	Capital Adicional	35,620.00	125,250.00	-71.56
Cuentas or cobrar a largo plazo	45,250.00	85,246.00	-46.92	Reserva	36,900.00	36,900.00	-
Intangible Neto	12,000.00	15,000.00	-20.00	Resultados Acumulados	180,250.00	107,560.00	67.58
Activo Diferido No Corriente	1,500.00	3,600.00	-58.33	Resultado del ejercicio	120,250.00	85,220.00	41.11
<b>Activo No Corriente</b>	<b>383,870.00</b>	<b>254,096.00</b>	<b>51.07</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>623,470.00</b>	<b>540,180.00</b>	<b>15.42</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>904,877.00</b>	<b>676,266.00</b>	<b>33.80</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>904,877.00</b>	<b>676,266.00</b>	<b>33.80</b>

Fuente: Elaboración propia \_ Representaciones Caly S.A.C - cuadro

Tabla 3

**5.1.1.2. Balance General - Análisis vertical de la empresa, 2017 – 2016**

ANÁLISIS VERTICAL									
ACTIVO		variación		variación	PASIVO Y PATRIMONIO		variación		variación
Activo Corriente 2017		%	2016	%	2017		%	2016	%
					Tributos y Aportes	12,840.00	1.42	13,560.00	2.01
Efectivo y Equivalencias	250,140.00	27.64	140,125.00	20.72	Remuneraciones	4,520.00	0.50	8,950.00	1.32
Cuentas por cobrar	85,250.00	9.42	125,840.00	18.61	Cuentas por pagar	98,547.00	10.89	8,540.00	1.26
Existencias	165,850.00	18.33	120,365.00	17.80	Cuentas por pagar	15,250.00	1.69	15,250.00	2.26
Otras cuentas por cobrar	19,767.00	2.18	35,840.00	5.30	Obligaciones Financieras	150,250.00	16.60		13.28
								89,786.00	
<b>Activo Corriente</b>	<b>521,120.00</b>	<b>57.58</b>	<b>422,170.00</b>	<b>62.43</b>	<b>Total Activo</b>	<b>281,407.00</b>	<b>31.10</b>	<b>136,086.00</b>	<b>20.12</b>
<b>Activo No Corriente</b>					<b>PATRIMONIO</b>				
					Capital Social	250,450.00	27.68	185,250.00	27.39
Inmueble Maquinaria y Equipo	325,120.00	35.93	150,250.00	22.22	Capital Adicional	35,620.00	3.94	125,250.00	18.52
Cuentas por cobrar	45,250.00	5.00	85,246.00	12.61	Reserva	36,900.00	4.08	36,900.00	5.46
Intangible Neto	12,000.00	1.33	15,000.00	2.22	Resultados Acumulados	180,250.00	19.92	107,560.00	15.90
Activo Diferido	1,500.00	0.17	3,600.00	0.53	Resultado del ejercicio	120,250.00	13.29	85,220.00	12.60
<b>Activo No Corriente</b>	<b>383,870.00</b>	<b>42.42</b>	<b>254,096.00</b>	<b>37.57</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>623,470.00</b>	<b>68.90</b>	<b>540,180.00</b>	<b>79.88</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>904,877.00</b>	<b>100.00</b>	<b>676,266.00</b>	<b>100.00</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>904,877.00</b>	<b>100.00</b>	<b>676,266.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia \_ Representaciones Caly S.A.C

Tabla 4.

### 5.1.2. Estado de resultados de representaciones Caly SAC

El estado de resultados conocido también como estados de ganancias y pérdidas, es un estado financiero que detallamos en este documento, vemos cómo va marchando la empresa en sus ingresos y gastos que genera durante un tiempo o período determinado.

	2017	2016	%	2017	2016
Ventas	1,295,250.00	1,108,250.00	16.87	100.00	100.00
Costo de Ventas	795,250.00	810,250.00	-1.85	61.40	73.11
<b>Resultado Bruto</b>	<b>500,000.00</b>	<b>298,000.00</b>	67.79	38.60	26.89
Gastos de Administración	75,250.00	85,250.00	-11.73	5.81	7.69
Gastos de Ventas	108,250.00	120,250.00	-9.98	8.36	10.85
<b>Resultado de Operación</b>	<b>316,500.00</b>	<b>92,500.00</b>	242.16	24.44	8.35
Otros Ingresos de Gestión	5,860.00	25,260.00	-76.8	0.45	2.28
Ingresos Financieros	2,600.00	26,011.00	-90	0.20	2.35
Gastos Financieros	35,250.00	25,250.00	39.6	2.72	2.28
Resultado Antes de Participaciones e Impuestos	289,710.00	118,521.00	39.6	22.37	10.69
Impuesto a la Renta	85,464.00	34,964.00	39.6	6.60	3.15
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>204,246.00</b>	<b>83,557.00</b>		15.77	7.54

Tabla 5. Estado de resultados  
Fuente propia – Representaciones Caly SAC.

### 5.1.3. Análisis – Interpretaciones de Ratios

#### 5.1.3.1. Ratio de liquidez

##### A). Liquidez General o Corriente

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{521,007.00}{281,407.00} = \text{S/. 1.85}$$

AÑO 2017

Significa que la Empresa Representaciones Caly S.A.C., por cada sol de deuda, cuenta con 1.85 soles para pagar sus obligaciones financieras a corto plazo para hacerle frente en el año 2017.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{422,170.00}{136,086.00} = \text{S/. 3.10}$$

AÑO 2016

Significa que la Empresa Representaciones Caly S.A.C., por cada sol de deuda, cuenta con 3.10 soles para pagar sus obligaciones financieras a corto plazo para hacerle frente en el año 2016.

##### B). Liquidez severa o prueba ácida

Prueba Ácida

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{521,007.00 - 165,850.00}{281,407.00} = \frac{355,157.00}{281,407.00} = \text{S/. 1.26}$$

### **Año 2017**

Significa que la Empresa Representaciones Caly S.A.C., por cada sol de deuda, cuenta con 1.26 soles para pagar, es decir estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías y llenaría de confianza a cualquier acreedor.

En este caso podemos apreciar un exceso de liquidez de 0.26 nuevos soles por cada nuevo sol de deuda ya que lo óptimo es 1 sol.

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{422,170.00 - 120,365.00}{136,086.00} = \frac{301,805.00}{136,086.00} = S/.2.22$$

### **Año 2016**

Significa que la Empresa Representaciones Caly S.A.C., por cada sol de deuda, cuenta con 2.22 soles para pagar, es decir estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías y llenaría de confianza a cualquier acreedor.

En este caso podemos apreciar un exceso de liquidez de 1.22 nuevos soles por cada nuevo sol de deuda ya que lo óptimo es 1 sol.

### **C). Capital de Trabajo**

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 521,007.00 - 281,407.00 = S/. 239,600.00$$

### **Año 2017**

Significa que la empresa Representaciones Caly S.A.C. cuenta con un capital de trabajo de S/. 239,600.00 soles libres de compromisos para operar e invertir en compras de mercadería. Podemos apreciar que tiene un buen fondo de maniobra.

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 422,170.00 - 136,086.00 = \text{S/. } 286,084.00$$

### ***Año 2016***

Significa que la empresa Representaciones Caly S.A.C., cuenta con un capital de trabajo de S/. 286,084.00 soles, libre de compromisos para operar e invertir en compras de mercadería. Podemos apreciar una situación similar al 2017, se aprecia en este año un buen fondo de maniobra.

### **D). Razón de efectivo o liquidez absoluta**

Liquidez Absoluta o Prueba Defensiva.

$$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{250,140.00}{281,407.00} = \text{S/. } 0.90$$

### ***Año 2017***

Significa que la empresa Representaciones Caly SA.C., por cada sol de deuda a corto plazo que tiene, cuenta con S/. 0.90 soles en efectivo para hacerle frente. En este caso podemos apreciar insuficiencia de efectivo para cubrir sus obligaciones a corto plazo pudiendo suspender pagos a sus proveedores o acreedores

$$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{140,125.00}{136,086.00} = \text{S/. } 1.03$$

### ***Año 2016***



Significa que la empresa Representaciones Caly S.A.C., por cada sol de deuda a corto plazo que tiene, cuenta con S/. 1.03 soles en efectivo para hacerle frente. Aquí podemos cubrir holgadamente los compromisos a corto plazo si recurrir a cuentas por cobrar o ventas.

### **5.1.3.2. Ratio de endeudamiento**

Apalancamiento Financiero

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{281,407.00}{904,877.00} = 0.3109 \text{ o } 31.09\%$$

Año 2017

Es decir, que en nuestra empresa Representaciones Caly S.A.C., analizada para este año, el 31,09% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 68.91 de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{136,086.00}{676,266.00} = 0.2012 \text{ o } S/. 20.12$$

Año 2017

Es decir, que en nuestra empresa Representaciones Caly S.A.C., analizada para este año, el 20.12% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 79.88 de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

### **5.1.3.3. Ratios de gestión**

A). Rotación de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Ventas Netas al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \frac{1,295,250.00}{102,857.14} = S/. 12.33$$

Cuentas por Cobrar 105,017.00

Año 2017

Es decir, dividimos las ventas netas / cuentas x cobrar, el resultado representa el número de veces durante el año comercial. Para determinar los días de venta por cobrar, o Tiempo medio que debe esperar la Empresa Representaciones Caly S.A.C, después de efectuar una venta para recibir efectivo, se dividen los días en el año entre la rotación de cuentas por cobrar, ha rotado 12 veces.

$$\frac{\text{Ventas Netas al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \frac{1,108,250.00}{161,680.00} = \text{S/. 6.85}$$

Año 2016

Es decir, dividimos las ventas netas / cuentas x cobrar, el resultado representa el número de veces durante el año comercial. Para determinar los días de venta por cobrar, o Tiempo medio que debe esperar la Empresa Representaciones Caly S.A.C. Después de efectuar una venta para recibir efectivo, se dividen los días en el año entre la rotación de cuentas por cobrar, ha rotado 7 veces.

#### **B). Rotación del activo fijo**

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}} = \frac{500,000.00}{325,120.00} = \text{S/. 1.54}$$

Año 2017

Es decir, que la rotación del activo fijo de la empresa Representaciones Caly S.A.C., se realiza 1.5 veces al año.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}} = \frac{298,000.00}{150,250.00} = \text{S/. 1.98}$$

Año 2016

Es decir, que la rotación del activo fijo, la empresa Representaciones Caly S.A.C., se realiza 2 veces al año, este mayor ratio indicaría un incremento a la venta

### **C). Rotación de los inventarios**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}} = \frac{795,250.00}{165,850.00} = \text{S/. 4.79}$$

Año 2017

Es decir, que la rotación del inventario de Representaciones Caly S.A.C., durante este año fue 5 veces y cabe indicar que los inventarios se vendieron o rotaron  $(12/5) = 2.4$  meses al año, permanecen en el almacén para ser vendidos.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}} = \frac{810,250.00}{120,365.00} = \text{S/. 6.73}$$

Año 2016

Es decir, que la rotación del inventario de Representaciones Caly S.A.C., durante este año fue 7 veces y cabe indicar que los inventarios se vendieron o rotaron  $(12/7) = 1.7$  meses al año, permanecen en el almacén para ser vendidos.

### **5.1.3.4. Ratios de rentabilidad**

A). Margen de Utilidad Bruta

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{500,000.00}{1,300,000.00} \times 100 = \text{S/. 38.60}$$

Ventas 1, 295,250.00

Año 2017

Es decir, que por cada sol vendido se genera s/. 38.60 disponible para cubrir los gastos de operación (administrativos y de ventas) o del total de las ventas se genera 39% para cubrir los gastos de la empresa Representaciones Caly S.A.C.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{298,000.00}{1, 108,250.00} \times 100 = \text{S/. 26.90}$$

Año 2016

Es decir, que por cada sol vendido se genera s/. 26.90 disponible para cubrir los gastos de operación (administrativos y de ventas) o del total de las ventas se genera 27% para cubrir los gastos de la empresa Representaciones Caly S.A.C.

### **B). Margen de utilidad neta**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100 = \frac{204,246.00}{1, 295,250.00} \times 100 = \text{S/. 15.80}$$

Año 2017

Es decir, que por cada sol de venta realizada la empresa Representaciones Caly S.A.C., obtiene una utilidad neta del 16%, quiere decir 16.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100 = \frac{83,577.00}{1, 108,250.00} \times 100 = \text{S/. 7.54}$$

Año 2016

Es decir, que por cada sol de venta realizada la empresa Representaciones Caly S.A.C., obtiene una utilidad neta del 7%, quiere decir S/. 7.54

### **C). Rentabilidad Patrimonial**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \times 100 = \frac{204,246.00}{904,877.00} \times 100 = \text{S/. 22.57}$$

Año 2017

Significa que por cada sol invertido o capitalizado en la empresa Representaciones Caly S.A.C., gana 22.57, del 100% invertido la empresa gana el 23%.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \times 100 = \frac{83,557.00}{676,266.00} \times 100 = \text{S/. 12.36}$$

Año 2016

Significa que por cada sol invertido o capitalizado, la empresa Representaciones Caly S.A.C., gana la cantidad de 12.36, del 100% invertido la empresa gana el 12%.

### **D). Rendimiento sobre los activos o Rentabilidad económica**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta Después del Impuesto}}{\text{Activos Totales}} = \frac{204,246.00}{904,877.00} = \text{S/. 0.23}$$

**Año 2017**

Quiere decir que, por cada sol de los activos utilizados en Representaciones Caly S.A.C., se ha generado una rentabilidad del 23% ó s/. 0.23

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta Después del Impuesto}}{\text{Activos Totales}} = \frac{83,557.00}{676,266.00} = \text{S/. } 0.12$$

### **Año 2016**

Quiere decir, que por cada sol de los activos utilizados en Representaciones Caly S.A.C., se ha generado una rentabilidad del 12% o s/. 0.12.

### **E). Rendimiento sobre el capital contable o rentabilidad financiera.**

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta Después del Impuesto}}{\text{Capital Contable}} = \frac{204,246.00}{286,070.00} = 0.71$$

Año 2017

Quiere decir que, por cada sol invertido de parte de los accionistas, se obtiene S/. 0.71 de rentabilidad o en porcentaje 0.71% en Representaciones Caly S.A.C.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta Después del Impuesto}}{\text{Capital Contable}} = \frac{83,557.00}{310,500.00} = \text{S/. } 0.27$$

Año 2016

Quiere decir que, por cada sol invertido por los accionistas, se obtiene S/. 0.27 de rentabilidad o en porcentaje 0.27% en Representaciones Caly S.A.C.

#### 5.1.4. Análisis foda de la empresa Representaciones Caly SAC.

Variables	Indicadores
<b>FORTALEZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cerca a la Av. 12 de Noviembre, que es una arteria muy circulada del distrito de Florencia de Mora.</li> <li>➤ Cartera de clientes consolidada.</li> <li>➤ No tiene muchos empleados.</li> <li>➤ No paga alquiler de local.</li> <li>➤ Precios razonables.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gran actividad de construcción en el distrito de Florencia de Mora.</li> <li>➤ Incremento de obras públicas.</li> <li>➤ Crecimiento de la demanda de vivienda en el distrito.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No contar con un sistema de gestión de inventarios eficiente.</li> <li>➤ No contar con página web ni presencia en las redes sociales.</li> <li>➤ Ausencia de una planeación eficiente que aconseje y guíe las operaciones de la empresa.</li> </ul>

Variables	Indicadores
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Eventualidad de una crisis económica por desaceleración de la economía nacional.</li> <li>➤ La inseguridad aún reinante en la zona de influencia del negocio.</li> <li>➤ Ingreso de nuevos competidores informales al mercado.</li> </ul>

Tabla 6.- Fuente: Elaborada por la autora.

### 5.1.5. Situación actual de los inventarios

Los inventarios dentro del área almacén de la empresa Representaciones Caly S.A.C. en la actualidad reflejan condiciones de orden y mantenimiento que dejan mucho qué desear. Se evidencia desorganización, los productos (las existencias) no están correctamente clasificados y se deja al azar su colocación, lo que quiere decir que no hay una buena y técnica distribución. Esto condiciona, definitivamente, para que no haya un buen funcionamiento de las actividades del negocio pues cuando se requiere de alguno de los bienes y productos que se comercializan no se los encuentra de una manera óptima.

Esto ha condicionado, por tanto, para que surja la idea de proponer un sistema de gestión basado en las 5 S Japonesas, el mismo que se caracteriza por girar en torno a cinco premisas muy importantes del funcionamiento de un área de existencias: la clasificación, la organización, la limpieza, la estandarización y la autodisciplina.



El método de las 5S, así denominado por la primera letra del nombre que en japonés designa cada una de sus cinco etapas, es una técnica de gestión japonesa basada en cinco dimensiones simples.

Se inició en Toyota en los años 1960 con el objetivo de lograr lugares de trabajo mejor organizados, más ordenados y más limpios de forma permanente para lograr una mayor productividad y un mejor entorno laboral.

Las 5S han tenido una amplia difusión y son numerosas las organizaciones de diversa índole que lo utilizan, tales como: empresas industriales, empresas de servicios, hospitales, centros educativos o asociaciones.

Se considera, entonces, que la aplicación de este método de control de inventarios proveerá un ambiente de trabajo con mejores condiciones, permitirá reducir la pérdida de tiempo y energía, reducir los riesgos por accidentes de tránsito y mejorar enormemente la calidad del servicio a los clientes.



Figura 7. Gráfica de las 5 S Japonesas.

## 5.2 Propuesta: las 5 S Japonesas

### A. *Seiri* (clasificación)

Esta primera fase consiste en enfocarnos en los productos que se consideran necesarios e innecesarios. Se trata de hacer una separación. Separar aquello que es inútil para el negocio de aquello que sí es necesario en la venta y comercialización.

Para realizar esta tarea es necesario el uso del etiquetado, el cual consiste en etiquetar (valga de redundancia) con una tarjeta de color rojo todos los artículos que no son útiles para el objeto principal del negocio. Es necesario indicar que estos

artículos deben estar inventariados, los cuales se les separa del almacén y se los coloca en un área diferente.

Ahora, ¿qué se gana con esta primera clasificación? Pues, se gana en:

- Área de trabajo con menos riesgos; es decir, más segura.
- Dejar más libertad de espacio útil en el almacén.
- Acortar los tiempos de despacho.
- Mejorar el control visual de los stocks.

### ***Lista de los materiales necesarios***

Los pasos que se deben seguir para asegurarse la clasificación de los bienes necesarios son:

- Primero hacer un listado de los bienes que son innecesarios, haciendo resaltar su ubicación, cantidad que se ha encontrado y la acción sugerida para su reubicación o eliminación. Esta lista será hecha por la persona encargada del almacén.
- Confeccionar tarjetas de colores que permitan informar al personal que en el lugar de trabajo existen bienes que han sido catalogados como innecesarios o fuera de lugar.

### ***Las tarjetas de color***

- En efecto, por medio de estas tarjetas de color se permitirá informar al personal que labora en Representaciones Caly S.A.C. que en el área hay bienes que han sido considerados como innecesarios, riesgosos, poco útiles, desactualizados o de escasa o nula demanda. A este respecto el color verde será para señalar que se trata de un bien que representa un riesgo de

contaminación; el azul para indicar que se trata de bienes que están directamente relacionados con el giro del negocio; y roja, si se trata de elementos que no pertenecen al área de trabajo.

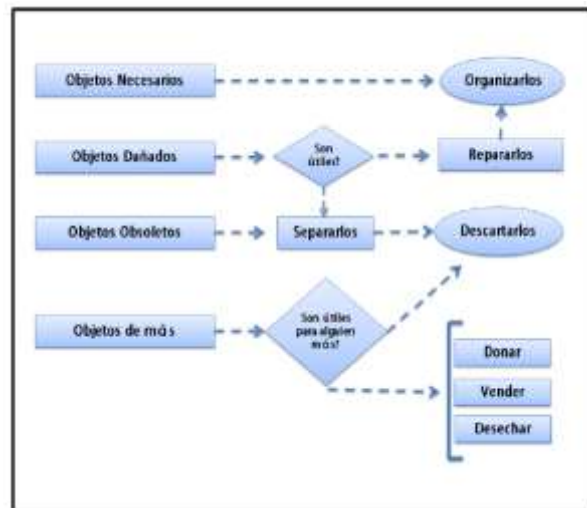


Figura 8. Diagrama de flujo de la clasificación SEIRI.

## B. Seiton (organización)

Esta segunda fase consiste en disponer los bienes que son materia de comercialización de la empresa Representaciones Caly S.A.C. de un modo que sea fácil y rápido encontrarlos; y no solo encontrarlos sino también reponerlos. El propósito principal de esta segunda fase –*seiton*– es que cada producto esté en un lugar listo para su ubicación y con la debida señalización.

Antes de comenzar este proceso –que es posterior al primero: *seiri*– es aconsejable reunir a todo el personal (en especial al personal que trabaja en atención al cliente y debe interactuar con almacén de manera constante) y mostrar

la desorganización en que se encuentra esta área a fin de que tomen conciencia de la importancia de la realización de esta segunda fase.

Las normas que el Sistema de Control de las 5 S Japonesas aconseja para esta segunda fase son:

- a. Hacer una organización racional del área de trabajo (proximidad, productos que sean frágiles, nivel de dificultad para portarlos, etc.)
- b. Establecer con precisión las reglas del ordenamiento.
- c. Hacer obvia la presentación y/o colocación de los productos.
- d. Los productos que se usan con mayor frecuencia deben estar más cerca al personal de atención al cliente.
- e. Clasificar los productos en orden a su frecuencia de demanda.

### ***Control visual***

El control visual del área en donde están las existencias debe realizarse resaltando la ubicación de los elementos de limpieza, aseo, ubicación de estantes, conexiones de agua, electricidad, internet o flujo de líquidos o materiales riesgosos. La idea es demostrar que para cada cosa hay un sitio de disponibilidad.

Una vez que se ha realizado este paso es necesario poner un indicador de ubicación, cantidad, letreros y tarjetas.

Posteriormente, es preciso localizar los bienes en función de su frecuencia de uso y/o demanda; es necesario verificar que los sitios de almacenamiento sean

lo suficientemente amplios de modo que permita el retiro y recolocación de los bienes con facilidad y sin riesgos.

### **C. Seison (limpieza)**

Después que se ha procedido a las dos primeras fases de la técnica japonesa de las 5 S, es decir cuando el área de almacén está despejada (*seiri*) y ordenada (*seiton*) ahora es más fácil mantenerla limpia, sin fuentes de suciedad o contaminación, asegurando que todas las existencias se encuentren siempre en perfecto estado.

Como es lógico pensar, el no cumplir con las acciones de limpieza va a traer muchas consecuencias negativas provocando –entre otras consecuencias- que los productos, materiales y bienes que constituyen las existencias del negocio comercializador presenten anomalías, deterioros y fallas en la presentación y/o funcionamiento.

Qué beneficios se obtienen al aplicar esta tercera fase de las 5 S Japoneas.

Veamos:

- a. Disminuir o reducir los potenciales riesgos de accidentes.
- b. Contribuir a una sensible mejora de las condiciones físicas y mentales de los trabajadores que están en contacto con el público y con almacén.
- c. Se produce un incremento del tiempo de vida de los bienes y productos.
- d. La limpieza produce un aumento significativo de la efectividad de todos los procesos.

- e. Se reduce el tiempo de búsqueda de los bienes y productos.

Los pasos necesarios y que se deben poner en marcha para el logro de esta fase al 100% se muestra a continuación. Con estos pasos se ayudará a fortalecer el hábito de los trabajadores por la limpieza. Para lograrlo es preciso recurrir al entrenamiento por medio de un programa que sea sistemático y arraigado en la cultura organizacional. Este programa deberá proveer los elementos necesarios para su ejecución. Veamos:

- a. *Programar campañas de ordenamiento y limpieza.* El objetivo es mantener limpios los pasillos, equipos, estantes, envases de los productos, y los productos mismos.
- b. *Sistematizar las campañas de ordenamiento y limpieza.* Esto quiere decir que, si el negocio es de gran tamaño y con un gran volumen de personal, deberá dividirse en grupos y con asignación de responsabilidades para cada grupo y zona de trabajo. Esto deberá difundirse a través de un gráfico en donde se especifique los nombres de los grupos, su cronograma de funcionamiento y las responsabilidades de sus miembros.
- c. *Deberá elaborarse un manual de limpieza y ordenamiento.* En este documento deberá incluirse las áreas asignadas, la forma cómo se debe emplear los recursos de limpieza (como detergentes, jabones, agua, desinfectantes, etc.), así como la frecuencia y el tiempo medido para la labor.

#### **D. *Seiketsu* (estandarizar)**

La estandarización es un estilo, un hábito, un modo, una forma de actuar que crea las condiciones para que algo se realice de manera normal sin necesidad de recurrir a complejos y costosos procedimientos de mantenimiento. En esta cuarta fase de la aplicación de las 5 S Japonesas llamada *seiketsu* (estandarizar) lo que se busca es que las tres primeras etapas de lo ya avanzado se consoliden y no se produzca un retroceso.

En efecto, una vez que se ha implementado las tres primeras S, la persona que está encargada (o es la responsable) del área en donde se encuentran y almacenan las existencias, tiene que estar pendiente de que estos procesos ya instalados se sigan cumpliendo de manera normal y eficiente (clasificar, ordenar y limpiar). Para que esto sea factible, es necesario crear determinados estándares.

Entre estos estándares se puede citar:

- a. La señalización de todas y cada una de los estantes, de modo que éstos estén en la capacidad de brindar la información de los artículos que en ellos se encuentran.
- b. Se recomienda sacar una muestra física de cada producto y pegarla (adherirla) sobre o al frente de cada una de los contenedores en donde se encuentra almacenadas.
- c. Entrenar al personal en la formación de hábitos de trabajo tendientes a que sus respectivas áreas de labor se mantengan en orden y en perfectas condiciones.



- d. Asignar responsabilidades de manera frecuente.
- e. Describir por escrito a cada miembro del personal en qué consisten sus funciones y dónde, cuándo y cómo debe hacerlas.
- f. Promover entre los trabajadores –y en especial en el personal de atención al público y de almacén- la internalización de que las tres primeras S no son solo para el horario de trabajo en la empresa Representaciones Caly S.A.C. sino para todas las áreas de su vida. Esto último tiene una especial conexión con la quinta S.

#### **E. *Shitsuke* (autodisciplina)**

Finalmente, la quinta S denominada *shitsuke* (autodisciplina) está asociada con el criterio de la autodisciplina. Cuando hablamos de este concepto tenemos que remontarnos a las ideas de resolución, determinación, diligencia, resistencia, autocontrol y fuerza de voluntad.

Sin embargo, aunque suene muy bonito hay que reconocer que estas cualidades no se desarrollan de la noche a la mañana ni en una persona y tampoco en una organización. En efecto, para su consolidación en las personas y en las instituciones se requiere todo un proceso que viene desde los primeros años de vida.

En el caso de la empresa Representaciones Caly S.A.C., esta no tiene muchos años de existencia, por lo que las posibilidades de lograr la autodisciplina son esperanzadoras, pues, el desarrollo de la autodisciplina es una garantía del éxito de una empresa.

En el caso de la aplicación de la quinta S Japonesa la creación de una conciencia respecto de las cuatro primeras S, es algo que debe comenzar desde los directivos y gerencia, pues no se le puede pedir a cualquier empleado que sea ordenado y limpio si ve en sus dirigentes todo lo contrario de los parámetros de las cuatro primeras S.

*Plan de acciones de la aplicación del sistema de control de inventarios basado en las 5 S Japonesas*

Fase	Acciones	Recursos	Responsable	Periodicidad	Observaciones
<b>1</b> <i>Seiri</i> (clasificación)	1. Identificar los elementos innecesarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Papel</li> <li>• Lápiz</li> <li>• Personal</li> <li>• Campañas</li> <li>• Instructivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directivos</li> <li>• Gerente</li> <li>• Jefe de almacén.</li> </ul>	Mensual	
	2. Diseñar las tarjetas de colores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etiquetas</li> <li>• Computadora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directivos</li> <li>• Gerente</li> </ul>	Mensual	

Fase	Acciones	Recursos	Responsable	Periodicidad	Observaciones
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Personal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jefe de almacén.</li> </ul>		
<b>2</b> <i>Seiton (orden)</i>	1. Control visual.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papel</li> <li>Lápiz</li> <li>Personal</li> <li>Cámaras fotográficas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Jefe de almacén.</li> </ul>	Semanal	
	2. Localizar los productos según su demanda.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etiquetas</li> <li>Procedimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Mensual	
<b>3</b> <i>Seison (limpieza)</i>	1. Implementar programas de entrenamiento y suministro de los elementos innecesarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charlas</li> <li>Tripticos</li> <li>Formatos</li> <li>Videos</li> <li>Jornadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Mensual	
	2. Realizar campañas de limpieza.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Procedimientos.</li> <li>Personal</li> <li>Charlas</li> <li>Folletería</li> <li>Videos</li> <li>Carteles informativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Semanal	
<b>4</b> <i>Seiketsu (estandarización)</i>	1. Fomentar hábitos en todo el personal de la empresa para conservar el lugar de trabajo en perfectas condiciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charlas</li> <li>Jornadas</li> <li>Folletos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Mensual	
	2. Asignar funciones y responsabilidades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Procedimientos</li> <li>Descripción del cargo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerente</li> <li>Jefe de almacén.</li> </ul>	Semestral	
	3. Integrar en la cotidianeidad la implementación del <i>seire</i> , <i>seison</i> y <i>seiton</i> .	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prácticas operativas</li> <li>Instrucciones de trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Semestral	
<b>5</b> <i>Shitsuke (autodisciplina)</i>	1. Crear las condiciones para que todo el personal de la empresa internalice la	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charlas</li> <li>Capacitación</li> <li>Incentivos</li> <li>Folletos</li> <li>Carteles informativos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos</li> <li>Gerente</li> <li>Personal de almacén.</li> </ul>	Mensual	

Fase	Acciones	Recursos	Responsable	Periodicidad	Observaciones
	necesidad del orden y la limpieza, comenzando desde los niveles más altos.				
2.	Asumir con entusiasmo y compromiso la implementación de las 5 S Japonesas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuestas</li> <li>• Cartas de compromiso</li> <li>• Medición de la eficacia</li> <li>• Determinación del clima laboral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directivos</li> <li>• Gerente</li> <li>• Personal de almacén.</li> </ul>	Trimestral	

Fuente: Elaborada por la autora.

Tabla 7

## **Capítulo VI. Conclusiones y Recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

- Con la propuesta de control de inventarios que se ha desarrollado se busca insertar en la empresa una nueva cultura de organización de los inventarios a fin de controlar las existencias en un marco de selección, orden, limpieza e higiene, estandarización y autodisciplin, para que la empresa cuente con un área de almacén más seguro, más amplio, con reducción de tiempos de espera y un mejor control visual de la mercadería.
- La empresa Representaciones Caly S.A.C. actualmente tiene dificultades en el control del inventario físico; no contando con una base de datos que permita controlar el estado de los inventarios y reflejarse en los estados de las existencias; teniendo una falta de control de inventario.
- Considerando que los productos actualmente están en diferentes estantes, sus cajas y/o contenedores están en mal estado, existiendo una desorganización en el área de stock. Con la aplicación de las 5 S Japonesas, se logrará orden, facilidad, limpieza, presentación estética que redundará en una sensible mejora de la atención a los clientes.

## **6.2. Recomendaciones**

### **Al gerente general**

- Se recomienda a la Gerencia realizar una toma física de inventario para llevar a cabo un proceso de forma física y se verifique los bienes o productos terminados, asegurando su existencia a una fecha determinada.
- Se recomienda instalar el sistema de control de inventarios de las 5 S Japonesas en la empresa Representaciones Caly S.A.C. de Florencia de Mora, Trujillo, 2018.
- Se recomienda capacitar a todo el personal de la empresa Representaciones Caly S.A.C. en las bondades y beneficios de implantar el de control de inventarios de las 5 S Japonesas.
- Se recomienda desarrollar un manual de normas y procedimientos para el ingreso, almacenamiento y despacho de mercadería.
- Se recomienda adquirir un sistema informático eficiente en el cual se pueda llevar el control de los inventarios de manera complementaria al propuesto en el presente informe de suficiente profesional.

## Referencias

- Acosta, D & Navarrete, G (2013). Importancia del uso del software contable en pequeñas, medianas y grandes empresas. En: *Revista La Técnica*, N°10. pp. 62-72. Recuperado de <https://goo.gl/nVs53G>
- Álvarez, R. (2009). *Análisis y propuesta de implementación de pronósticos y gestión de inventarios en una distribuidora de productos de consumo masivo*. Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Cabriles, Y. (2014). *Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa BALGRES C.A.* Informe de Pasantía presentado ante la Ilustre Universidad Simón Bolívar, como requisito para optar al Título de Técnico Superior Universitario en Administración del Transporte. Venezuela.
- Díaz, A. (1993). *Producción: gestión y control*. Barcelona: Ariel.
- Goicochea, A. (2009). *Sistema de control de inventarios del almacén de productos terminados en una empresa metal mecánica*. Tesis para obtener el Título Profesional de Ingeniero Industrial. Universidad Ricardo Palma de Lima.
- Gutiérrez, G. (2005). *Diseño de un sistema para el control de inventarios para la distribuidora A&L*. Tesis para obtener el título de ingeniero de sistemas y seguridad informática. Universidad Peruana Simón Bolívar (USB). Lima.

- Ites (2017). Conceptos elementales del control. Recuperado de: <https://goo.gl/Z5pXxG>
- Loja (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe Cía. Ltda.* Para obtener el título profesional de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador.
- López, A. (2013). Inventarios. Icesi. Recuperado de <https://goo.gl/UJpASP>
- Mindiolaza, L. & Campoverde, V. (2012). *Implementación de un sistema de control de inventario para el almacén Credicomercio Naranjito.* Tesis para la obtención del título de ingeniera en contaduría pública y auditoría. Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.
- Mora, G., Montes, C. & Mejía, E. (2012). Contabilidad internacional y responsabilidad social de las organizaciones. Recuperado de <https://goo.gl/NM6w7F>
- Sanz, C. (1993). La información contable y la responsabilidad social de la empresa. Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Zaragoza. Recuperado de <https://goo.gl/bN56Ag>
- SoloContabilidad (2017). Campo de acción de la contabilidad. Recuperado de <https://www.solocontabilidad.com/contenido/campo-de-accion-de-la-contabilidad>
- Tua, J. & Gonzalo, J. (1987). La responsabilidad social del auditor. *Técnica Contable*, n° 467. Madrid, octubre, p. 435-452.
- Zapata, P. (2015). *Contabilidad general*. 5ª edición. México: Mc Graw Hill, p. 95.



# Anexo

**ANEXO 1:**

**Autorización De Información Financiera**

**REPRESENTACIONES CALY S.A.C.**

Venta de Artículos de Ferrería  
y Materiales de Construcción  
Productos de Primera Necesidad y Abarrotes  
Tipeos, Anillados, Utiles de Escritorio  
VENTA DE GAS - SERVICIOS GENERALES

**"Año del dialogo y la reconciliación nacional"**

**Trujillo, 21 de agosto de 2018**

**CARTA N° 008-2018-CALY/SAC**

**Señorita (a):  
CYNTHIA RAQUEL CALIPUY CHAVEZ**

**Presente.-**

**Asunto** : Autorización de uso de la información financiera de nuestra Representante de Representaciones Caly SAC con fines académicos.

**Referencia:** Solicitud de fecha 16 de agosto de 2018

Es grato dirigirme a Ud. para saludarle muy cordialmente en nombre de nuestra empresa Representaciones CALY SAC, y a la vez dar respuesta a su solicitud presentada, debiéndose señalar que, por tratarse de nuestra Representante legal. **SE LE AUTORIZA** para hacer uso de la información financiera que requiera de nuestra empresa para su Informe de Investigación de la Universidad Peruana Unión – UPeU, esto es con fines estrictamente académicos.

Estando a lo expuesto, se recomienda hacer uso correcto de la información cuyo uso se autoriza, siendo de su exclusiva responsabilidad el mal uso de la misma.

Sin otro particular quedo de Ud.

Atte

REPRESENTACIONES CALY S.A.C

*Cynthia R. Calipuy Chavez*  
Cynthia R. Calipuy Chavez  
GERENTE

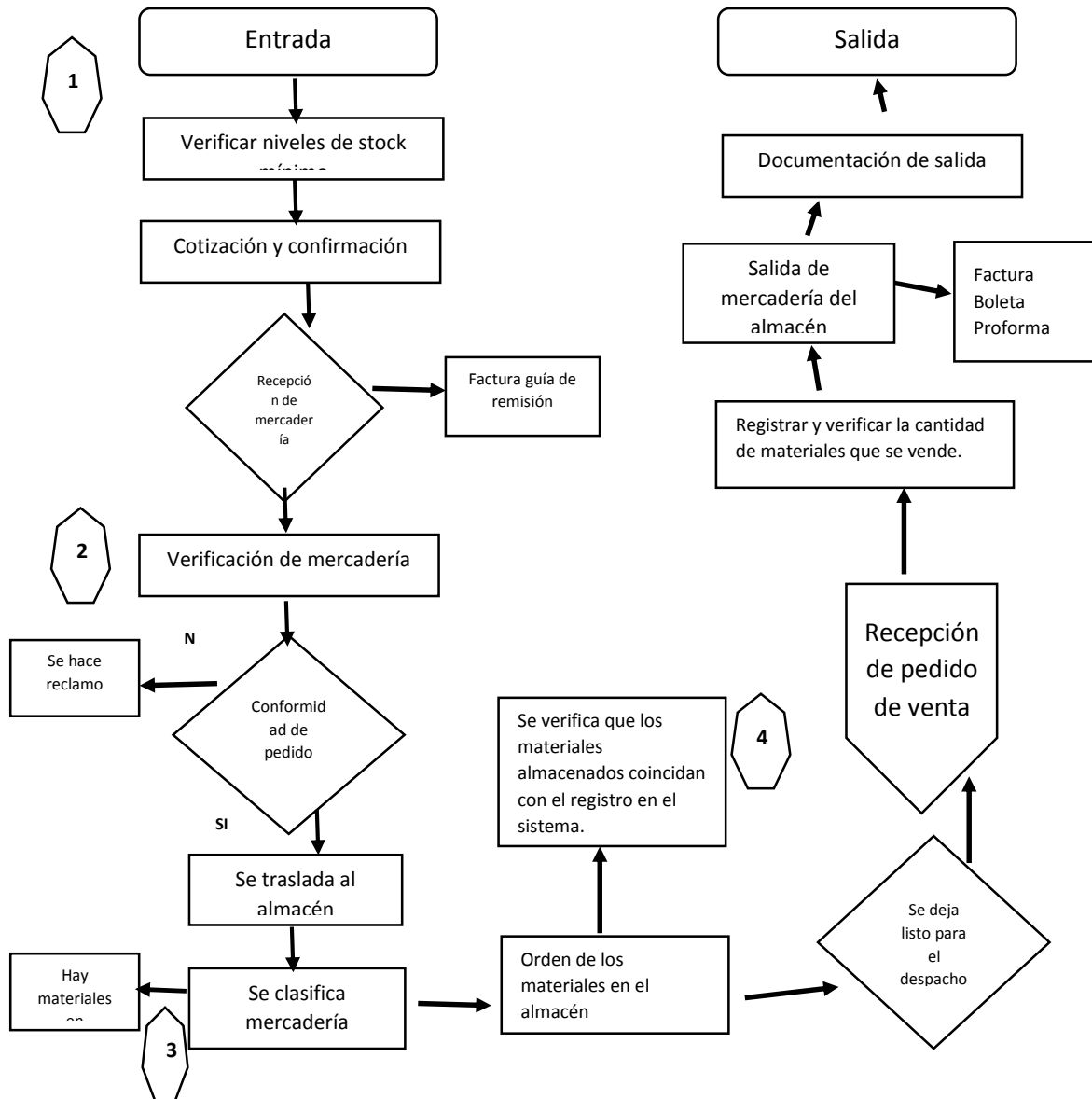
**Representaciones Caly SAC  
Cynthia Raquel Calipuy Chavez  
Gerente General**

Calle 08 de octubre No 460 – Florencia de Mora – Teléf. 44-608165 Cel. 956481144 - 989383369

Calle 08 de Octubre N° 460 - P.J. Florencia de Mora - Teléf. 212289 - Cels.: 949-567298 / 949-789881 - RPM # 0355894 / \*198216

## ANEXO 2.

### Flujograma de Implementación de entradas y salidas de los Inventarios



**Anexo 3.****Cronograma de Actividades:** Fechas programadas a realizarse en Repres. Caly

MES SEMNAS	MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Programar el conteo de kardex	x				x				x				x			
Programar el control de inventario		x				x				x				x		
Revisar el Sistema de control de inv.			x				x				x					x
Ejercer la 5 S Japonesas en los inv.				x				x				x				x
Recepción de la mercadería				x				x				x				x
Ingreso y salida de mercadería		x		x		x		x			x		x			x

Fuente: elaboración propia.

**ANEXO 4:****Control Interno - Entrada de Inventarios:** El jefe de almacén detalla en orden.

CODIGO	NOMBRE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	FECHA ENTRADA	FIRMA RECIBIDA	OBSERVACIONES

<b>TOTALES</b>			
----------------	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO 5:**

**Control Interno - Salida de Inventarios:** El jefe revisa salidas de mercadería.

CODIGO	NOMBRE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	FECHA SALIDA	FIRMA SALIDA	OBSERVACIONES

<b>TOTALES</b>			
----------------	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO 6: Modelo de Kardex:** Aquí el kardex detalla un código para más facilidad del producto, saldo inicial, entradas, salidas y stock de las mercaderías

CODIGO			DESCRIPCION						U/M
STOCK MINIMO			STOCK MAXIMO			PUNTO DE REPEDIDO			
DOCUMENTO	FECHA	INGRESO	SALIDA	SALDO	DOCUMENTO	FECHA	INGRESO	SALIDA	SALDO

Fuente: Elaboración propia

## ANEXO 7: Inventario de Productos Comercializados

CODIGO	DESCRIPCION	ENTRADA	SALIDA	STOCK	P. VTA.	P. COSTE	MORCE	GAIN	P. VTA. I	MONEDA
1	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1/2" AER ITALY	2	0	2	27,00	8,00	0,00			
2	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 3/4" ALMAGRA	1	0	1	25,00	8,00	0,00			
3	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	2	0	2	8,00	8,00	0,00			
4	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	1	0	1	8,00	8,00	0,00			
5	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	301	0	301	0,50	8,00	0,00	0,50		
6	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	10	0	10	8,00	8,00	0,00			
7	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	3	0	3	1,50	8,00	0,00	1,50		
8	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	20	0	20	0,70	8,00	0,00	0,70		
9	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	26	0	26	8,00	8,00	0,00			
10	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	13	0	13	8,00	8,00	0,00			
11	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	37	0	37	0,70	8,00	0,00	0,70		
12	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	98	0	98	0,50	8,00	0,00	0,50		
13	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	19	0	19	0,50	8,00	0,00	0,50		
14	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	27	0	27	2,00	8,00	0,00	2,00		
15	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	13	0	13	8,00	8,00	0,00			
16	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	3	0	3	8,00	8,00	0,00			
17	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	28	0	28	0,70	8,00	0,00	0,70		
18	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	7	0	7	8,00	8,00	0,00			
19	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	23	0	23	8,00	8,00	0,00			
20	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	17	0	17	0,20	8,00	0,00	0,20		
21	ACCESORIOS AGUA ADAPTADOR P/TAJADOR AGUA 1" PLASTICA	18	0	18	0,70	1,00	40%	0,40	1,40	1,50 FILICA

Fuente: Elaboración Propia

CODIGO	DESCRIPCION	ENTRADA	SALIDA	STOCK	P. VTA.	P. COSTE	MORCE	GAIN	P. VTA. I	MONEDA
25	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	139	0	139	0,70	0,80	40%	0,34	0,84	8,00 FILICA
26	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	27	0	27	0,70	0,70	40%	0,28	0,98	1,20 FILICA
27	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	33	0	33	0,80	0,80	40%	0,34	0,84	1,00 FILICA
28	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	29	0	29	0,80	0,80	40%	0,32	1,12	1,30 FILICA
29	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	36	0	36	0,80	0,80	40%	0,32	1,12	1,30 FILICA
30	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	54	0	54	0,80	0,70	40%	0,28	0,98	1,20 FILICA
31	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	35	0	35	0,70	0,70	40%	0,28	0,98	1,30 FILICA
32	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	38	0	38	0,80	0,80	40%	0,32	1,12	1,40 FILICA
33	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	34	0	34	0,90	0,90	40%	0,36	1,26	1,30 FILICA
34	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	54	0	54	0,80	0,80	40%	0,32	1,12	1,30 FILICA
35	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	73	0	73	0,80	0,80	40%	0,32	1,12	1,30 FILICA
36	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	71	0	71	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	1,30 FILICA
37	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	81	0	81	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	1,30 FILICA
38	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	23	0	23	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
39	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	13	0	13	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
40	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	28	0	28	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
41	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	28	0	28	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
42	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	28	0	28	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
43	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	42	0	42	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
44	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	40	0	40	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
45	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	142	0	142	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA
46	ACCESORIOS AGUA REDUCCION 1/2" A 1/2" PLASTICA	41	0	41	0,80	0,80	40%	0,34	1,26	2,00 FILICA

Fuente: Elaboración Propia

## ANEXO 8. Compra de Productos Comercializados

FECHA	FACT./Nº	RUC	EMPRESA	CÓDIGO DE PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANT	P. UNID	TOTAL	%	UNIDAD	P. VENTA	P. VENTA
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	890	PERFIL PVC 4.5 P/CIERA 1.50 MTS GRIS OCEANO - FINOPLA	12	2.00	24.00	80%	0.60	2.26	2.50
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	891	PERFIL ALUMINADO 11.5 UNIDA 1/2" PVC - FINOPLA	12	8.00	96.00	40%	1.99	12.60	13.00
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	521	PCAPORTE DORADO 1 BUSTE - UNISTOCK	3	2.95	8.85	40%	0.77	2.70	3.00
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	520	PCAPORTE DORADO 3 BUSTE - UNISTOCK	3	2.22	6.67	40%	0.52	1.80	2.00
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	882	PCAPORTE DORADO 1 BUSTE - UNISTOCK	3	2.50	7.50	40%	0.48	1.70	2.00
16/08/18	F.001-0002678	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	893	CONCRETO DORADO 2 1/2" NYLON BUSTE	3	2.57	7.71	40%	0.60	2.00	2.50
16/08/18	F.001-0002681	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	588	PERFIL PVC 4.5 X 2 M. CUBO CLARO	24	2.00	48.00	40%	0.60	2.00	2.50
16/08/18	F.001-0002684	20218842467	MC HARDGOTT S.A.C.	522	PERFIL PVC 4.5 X 2 M. CUBO OSCURO	24	2.00	48.00	40%	0.60	2.00	2.50
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	895	CLAVO C/CAJETA 3"	30	3.90	117.00	40%	1.40	4.90	5.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	896	TUBO LISO 5/8" T/PLAST	300	1.41	423.00	40%	0.58	1.97	2.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	897	CANTONERA ALUMINIO 1 1/2" X 6 M.	24	4.25	102.00	40%	1.70	3.95	4.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	898	CANTONERA ALUMINIO 2" X 6 M.	24	6.90	165.60	40%	2.10	6.00	6.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	899	PORCELANA CHINA AZUL	12	9.50	96.00	40%	2.30	7.90	8.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	900	PORCELANA CHINA BLANCA	12	3.00	36.00	40%	1.24	4.24	4.34
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	901	PORCELANA CHINA MARFIL	12	3.50	42.00	40%	1.24	4.24	4.34
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	902	PORCELANA CHINA VERDE EMATON	12	3.90	46.80	40%	1.20	4.20	4.30
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	903	PORCELANA CHINA MADERA	12	4.00	48.00	40%	1.24	4.44	4.54
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	904	VALVULA ESFERICA 1/2" S/GRAB	8	3.50	28.00	40%	1.20	4.20	4.30
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	905	LLAVE ROTATORIA 1/2" S/GRAB	12	3.00	36.00	40%	2.00	6.00	6.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	906	LLAVE JARDIN 1/2" S/GRAB	4	7.50	30.00	40%	3.00	10.00	10.00
16/08/18	G.001-034989	20218842467	COPIERSA	907	PORCELANA CHINA CROMA	12	4.00	48.00	40%	1.24	4.44	4.54

Fuente Elaboración Propia – Representaciones Caly SAC

## ANEXO 9. Venta de Productos Comercializados por la empresa.

FECHA	FACT./Nº	RUC	EMPRESA	CÓDIGO DE PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNID	TOTAL	%	UNIDAD	P. VENTA	% VENTA
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001100	ADAPTACIONES DE 1/2" S/GRAB	4	0.80	3.20	0.00	0.20	0.20	0.20
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001100	CODO GALVANIZADO 1/2"	8	1.50	12.00	0.00	-0.50	-0.50	-0.50
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001123	CATY DORADO PVC 1/2"	8	7.50	60.00	0.00	-0.50	-0.50	-0.50
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001173	CINTA TEPILON 1/2" T/GRAB	8	3.20	25.60	0.00	-0.50	-0.50	-0.50
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001180	TUBO DE DRENAJE 4"	8	17.00	136.00	0.00	22.00	22.00	22.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001189	CODO 4" X 4"	8	4.00	32.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001191	CODO 4"	8	4.00	32.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001200	TUBO DE 1 1/2"	8	3.00	24.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001201	FACTURA ANULADA	8	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001202	CURVAS DE 3M LIZO	8	0.80	6.40	0.00	1.00	1.00	1.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001203	CODO 2" X 90°	8	3.70	29.60	0.00	3.20	3.20	3.20
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001204	PCDO PLASTO 3W PM	8	16.00	128.00	0.00	6.00	6.00	6.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001205	LLAVE DE DOBLAR FRANGIA	8	23.00	184.00	0.00	23.00	23.00	23.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001210	PCDO DE CORTA 4" DE FIERRO UNISTOCK	8	8.00	64.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001215	TEE 1/2" PVC FURTIUNDO	8	0.70	5.60	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001241	CODO 4"	8	8.00	64.00	0.00	6.00	6.00	6.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001242	TEE 4" A 2"	8	3.00	24.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001243	CODO 2" X 90°	8	1.90	15.20	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001244	TEE 2"	8	2.00	16.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20204102841	UNION TECNICA INDUSTRIAL S/00100	2001245	TUBO DE DRENAJE 2"	8	7.00	56.00	0.00	0.00	0.00	0.00
23/05/18	F.001-0000000	20218800043	REPRESENTACIONES CALY S.A.C.	2001246	CAJO T/PLAST BLANCO X 2000	8	26.00	208.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente Elaboración Propia – Representaciones Caly S.A.C.

**ANEXO 10. RELACIÓN DE LOS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA REPRESENTACIONES CALY S.A.C.**

DESCRIPCION
1 / 16 GALON
1 / 2 GALON
1 / 32 GALON
1 / 4 GALON
1 / 8 GALON
ABRAZADERA P/TUBO 1" C/UNA OREJA
ABRAZADERA P/TUBO 1" C/ 2 OREJAS
ABRAZADERA P/TUBO 3/4 CON UNA OREJA
ABRAZADERA PARA GAS
ACCESORIO P/W 5/8 SANI
ACCESORIO P/W ABS 5/8
ACCESORIO P/W. SANI 7/8
ACCESORIO P/W. ABS PREMIUM 7/8
ACEITE MAQUINA CHICO
ADAPTADOR 1" PVC
ADAPTADOR 1/2 PVC
ADAPTADOR AGUA CALIENTE 1/2 PAVCO
ADAPTADOR BASE DE FLORESCENTE 32W.
ADAPTADOR BASE DE FLUORESCENTE 22W.
ADAPTADOR BRONCE ½
ADAPTADOR PVC 3 / 4 EUROTUBO
AFRICANO 1 / 32
AFRICANO ¼
ALAMBRE TW N°14
ALAMBRE DE PUAS
ALAMBRE THW N°14 INDECO REPL.
ALICATE P/PRENSAR CONECTOR INTERNET
ALICATES 8" KAMASA
ALICATES CORTE 6" KAMASA
ALICATES DE PINZA 6" KAMASA
ALICATES UNIVERSALES 8" ECONOMICOS
ANGULO 1 "
ANGULO 1 ½
ANGULO 2 "

DESCRIPCION
ANGULO PARA CAMA
ANGULO PESADO 1 1/2
ANGULO PESADO 2 "
ANGULO PESADO 2 1/2
ANGULO PLANO 20 X 20
ANGULO PLANO 40 X 40
ANGULO PLANO 30 X 30
ANILLO CERA S / GUIA METUSA
ANILLO PLANO ½
ANILLO PLANO ¼
ANILLO PLANO 3/8
ANILLO PLANO 5/16
ANILLO PRESION ¼
ANILLO PRESION 3/8
ANILLO PRESION 5/16
ANILLO PRESION 1/2
APLICADOR DE SILICONA AMARILLO
APLICADOR DE SILICONA ROJO
ARCO SIERRA KAMASA
ARCO SIERRA STANLEY
ARMELLA CERRADA 1 1/2
ARMELLA CERRADA 1 1/4
ARMELLA CERRADA 1"
ARMELLA CERRADA 1/2
ARMELLA CERRADA 2"
ARMELLA CERRADA 3/4
ARMELLA CERRADA 3/8
ARMELLA CERRADA 5/8
ARRACADORES PHILIPS ECONOMICO
AUTOMATICO RADAR
BASE PARA VASO LICUADORA OSTER
BASE ZINCROMATO ANYPSA
BENCINA X 1 LITRO
BENCINA X 1/2 LITRO
BENCINA X 1/4 LITRO
BISAGRA ALUMINIZADAS 2"
BISAGRA ALUMINIZADAS 3 1/2
BISAGRA ALUMINIZADAS 4"
BISAGRA ALUMINIZADAS 2 1/2
BISAGRA ALUMINIZADAS 3"



DESCRIPCION
BISAGRA FIERRO 4"
BISAGRA P/CAMA DE UÑA
BRACKET DE 40 W. PHELIX ELECTRONICO
BROCA HSS 5/32
BROCA PARA MADERA 9/32
BROCA PARA MADERA 3/8
BROCA PARA MADERA 1/4
BROCA ALTA VELOCIDAD 3/16 TRUPER
BROCA ALTA VELOCIDAD 1/8 TRUPER
BROCA PARA MADERA 5/16
BROCA PARA MADERA 1/8
BROCA PARA MADERA 3/16
BROCA PARA MADERA 5/32
BROCA PARA MADERA 7/32
BROCAS HSS 1/2
BROCAS CONCRETO 1/4 ALPEN
BROCAS CONCRETO 5/16 ALPEN
BROCAS HSS 3/16
BROCAS HSS ¼
BROCAS HSS 1/8
BROCAS HSS 3/8
BROCAS HSS 5/16
BROCAS CONCRETO ½
BROCAS CONCRETO 1/8
BROCAS CONCRETO ¼
BROCAS CONCRETO 3/8
BROCAS CONCRETO 5/16
BROCAS P/MADERA 5/16
BROCAS PARA CONCRETO ¼
BROCAS PARA CONCRETO 3/16
BROCAS PARA CONCRETO 1/8
BROCHA 2 1/2 C & A
BROCHA 2" C & A
BROCHA 3" C & A
BROCHA 4" C & A
BROCHA 5" C & A
BRUÑA DE CANTO TIGRE
BRUÑA DE CENTRO TIGRE
CABLE COAXIAL TELEFONICA
CABLE P/ INTERNET CAT-5

DESCRIPCION
CABLE PARA RADIO NEGRO
CAJA OCTOGONALES
CAJA RECTANGULARES
CAJA DE PASE 6 X 6 X 2 KBA
CAJA DE PASE 8 X 8 X 4 KBA
CAJA DE PASE 4 X 4 X 2 KBA
CAJA EXTERNA P/SOBREPONER
CAJA TIPO PIRAMIDE C/RIEL
CANALETAS 10 X 20
CANALETAS 10 X 10
CANALETAS 10 X15
CANDADO FORTE F-50
CANDADO FORTE F-60
CANDADO FORTE JUMBO F-100
CANDADO FORTE JUMBO F-85
CANDADOS EXTREMA N° 30
CANDADOS EXTREMA N°40
CANDADOS FORTE F-20
CANDADOS FORTE F-30
CANDADOS FORTE F-40
CANDADOS HIPOCAMPO N°50
CANDADOS HIPOCAMPO N°60
CANDADOS TRAVEX ARCO LARGO N°25
CANDADOS TRAVEX ARCO LARGO N°40
CANDADOS TRAVEX N°20
CANDADOS TRAVEX N°25
CANDADOS TRAVEX N°40
CANDADOS TRAVEX N°50
CANDADOS TRAVEX N°60
CAÑO BOTADERO 1/2 -KONRAD
CAÑO P/JARDIN 1/2 PVC
CAÑO PICO DE GANZO CROMADOS
CAÑO PICO PARED ACRILICO FAGRISUR
CAÑO PICO PARED IMPORT LIV. VARIOS
CAÑO PLASTICO
CAÑOS BOTADERO ESPECIAL CR. 1/2
CAÑOS BOTADERO ECONOMICO BR. 1/2
CAÑOS BOTADERO ECONOMICO CR. 1/2
CAÑOS BOTADERO ESPECIAL BR. 1/2
CAÑOS BOTADERO SCHUBERT

**DESCRIPCION**

CAÑOS CHORRO DALY  
CAÑOS JARDINERO SCHUBERT  
CAÑOS LAVATORIO C/PERILLA ACRILICO  
CAÑOS LAVATORIO C/PERILLA CROMADO  
CAÑOS LAVATORIO LIVIANO  
CAÑOS ROMPE CHORRO  
CERROJO NACIONAL 1 ½  
CERROJO NACIONAL 3"  
CERROJO ALUMINIO 1"  
CERROJO SANSON BEBE  
CERROJO SANSON CHICOS  
CERROJO SANSON GRANDES  
CERROJO SANSON MEDIANO  
CERROJO ZINCADOS 1 ½  
CHAPA BLINDADA N° 668  
CHAPA CANTOL C-10000 MAXIMG  
CHAPA CANTOL C-250 CLASICA  
CHAPA DE SERRUCHO  
CHAPA PERILLA FORTE ACERO INOXIDABLE  
CHAPA PERILLA FORTE BRONCE PULIDO  
CHAPA PERILLA FORTE BRONCE QUEMADO  
CHAPAS DE PERILLAS TRAVEX MD.2300  
CHAPAS FORTE MODELO 226  
CHAPAS FORTE MODELO C-240  
CHAPAS MD. 444 NEWTOL  
CHAPAS PERILLA TRAVEX MD-2100  
CHAPAS PERILLAS TRAVEX MD.2200  
CHAPAS PERILLAS ULIX  
CHAPAS TRAVEX C-333  
CHAPAS TRAVEX C- 134  
CHAPAS TRAVEX C-444  
CHICOTE ALUMINIO 1/2 X 50 CM. G&A  
CHICOTE ALUMINIO 7/8 X 50 CM. G & A  
CHICOTE ALUMINIO P/W 7/8 FAMA  
CHICOTE PVC P/LAVATORIO 1/2 FAMA  
CHICOTE PVC P/W 7/8 FAMA  
CHICOTE ALUMINIO 1/2 X 40 CM. G & A  
CHICOTE ALUMINIO 7/8 X 40 CM. G & A  
CINCEL 1"  
CINCEL ¾

**DESCRIPCION**

CINCEL 1 / 2 TRUPER  
CINCEL 3 / 4 TRUPER  
CINCEL 5 / 8 TRUPER  
CINCEL CON GRIP 3/4 TRUPER  
CINTA MASKING 3/4 ECONOMICA  
CINTA DE EMBALAJE MEDIANA  
CINTA DE EMBALAJE CHICAS  
CINTA MASKING 3/4 PEGAFAN  
CINTA TEFLON SCHUBERT  
CINTILLO AMARRA PLAST.  
CINTILLO AMARRA PLAST.  
CISALLA N°18  
CIZALLA N°24  
CLAVO ACERO 2 ½  
CLAVO PARA MADERA 3" C/C  
CLAVO PARA MADERA 5" C/C  
CLAVO ACERO 3"  
CLAVO PARA MADERA 2 1/2 C/C  
CODO DESAGUE 2 X 45 PVC  
CODO DESAGUE 2 X 90 PVC  
CODO GALVANIZADO 1 / 2  
CODO PRESION 1 / 2 PVC  
CODO AGUA CALIENTE 1/2  
CODOS DE BRONCE  
COLGADOR PLANO 1 1/2  
COLGADOR PLANO 2 "  
COLGADOR PLANO 1 "  
COMBA 3 LBS. C/MANGO MADERA -TRUPER  
COMBA MANGO MADERA UYUSTOOL  
CONECTOR D/INTERNET  
CONECTOR ORIGINAL  
CONECTOR SIMPLE  
CONECTOR SOMBRERO 1/2 SAP  
CONECTOR SOMBRERO 3/4 SAP  
CONECTOR UNION P/CABLE  
CONECTOR TIPO "T" COAXIAL  
CORDON MELLIZO N° 12  
CORTADORA D/PORCELANATO UYUSTOOL  
CUCHILLAS OSTER ORIGINAL  
CURVA SAP P/AGUA 1 / 2 PLASTICA

DESCRIPCION
CURVA SAP P/AGUA 3/4 PLASTICA
CURVA SAP P/AGUA 1" PLASTICA
CUTER STANLEY JUEGO
CUTTER OPALUX
DESAGUE LAVADERO 4 1/2 CR. RUBINETTO
DESAGUE LAVADERO 4 1/2 PLAST. APACHE
DESAGUE LAVATORIO 1 1/4 SANI
DESARMADOR PROBADOR DIGITAL
DESARMADOR PROBADOR REVERSIBLE
DESARMADOR PROBADOR FERRAWY
DESARMADOR PROBADOR TRUPER
DESARMADORES M/AZUL ESTRELLA GRANDE
DESARMADORES M/AZUL PLANO GRANDE
DESARMADORES MANGO AZUL ESTRELLA MEDI
DESARMADORES MANGO AZUL PLANO MEDIAN
DESARMADORES REVERSIBLES ECONOMICOS
DESARMADORES REVERSIBLES GOMA BANDERA
DESARMADORES REVERSIBLES GRANDE
DESARMADORES REVERSIBLES MEDIANO
DESARMADORES REVERSIBLES PEQUEÑOS
DIAFRAGMA REPUESTO ABS
DIAFRAGMA REPUESTO SANI
DISCO CORTE MADERA 10" UYUSTOOL
DISCO P/MADERA X 24 DIENTES 4 1/2
DISCO CORTE MADERA 9" UYUSTOOL
DISCO CORTE METAL 4 1/2 UYUSTOOL
DISCO CORTE CONCRETO 7" CERRADO
DISCO CORTE CONCRETO KAMASA 4 1/2 ABIERT
DISCO CORTE CONCRETO KAMASA 4 1/2 CERRAD
DISCO CORTE CONCRETO UYUSTOL 4 1/2 ABIERT
DISCO CORTE CONCRETO UYUSTOL 4 1/2 CERRAD
DISCO CORTE MADERA 7 1/4 UYUSTOOL
DISCO DE DESBASTE
DISCO DESBASTE METAL 7" DEWALD
DISCO DESBASTE 4.1/2 METAL DEWALD
DISCO LIJA P/METAL 4 1/2 N°100
DISCO LIJA P/METAL 4 1/2 N°80
DISCO P/MADERA X 18 DIENTES 4 1/2
DISCO PULIR 4 1/2 CON 5 LIJAS
DISCO PULIR 4 1/2 REPUESTO LIJA

DESCRIPCION
DISCOS CORTE 4" FIERRO DEWALT GENERICO
DISCOS CORTE 4" FIERRO DEWALT ORIGINAL
DISCOS CORTE 7" FIERRO 3M
DISCOS DE CORTE 4" FIERRO 3M
DISCOS DIAMANTADOS 7" UYUSTOL ABIERTO
DUCHA GIRATORIA ECO P/VERDE C/BRAZO PVC
DUCHAS CR. 4" C/BRAZO CR. PVC
DUCHAS CR. 4" C/BRAZO CR. PVC
DUCHAS CR. 6" C/BRAZO CROMADO
DUCHAS LORENZETTI
EMPAQUETADURA RACOT 3/4
EMPAQUETADURA P/WATER
EMPAQUETADURA RACOT 1/2
EMPAQUETADURA RACOT 1"
EMPAQUETADURA P/LICUADORA OSTER
ENCHUFE PLANO M/FERRAWYY
ENCHUFE ADAPTADOR
ESCOBILLA P/FIERRO M/PLASTICO TRUPER
ESCOBILLA P/FIERRO MANGO MADERA
EXTENCION 15 MT. CABLE AMARILLO
EXTENCION 3 MT. CABLE AMARILLO
EXTENCION 7 MT. CABLE AMARILLO
EXTENSION DE CUATRO ENTRADAS ECONOMI
EXTENSION DE TRES ENTRADAS ECONOMICO
FLORESCENTE CIRCULAR 32W.
FLORESCENTE DOBLE LED EMPAVONADO
FLORESCENTE FLOR AHORRADO EMPAVONADO
FLORESCENTE SIMPLE EMPAVONADO LED
FOCO 2.5 V
FOCO AHORRADOR LED BOLA 9 W. PHELIX
FOCO MAQUINA
FOCO AHORRADOR FSL LED 5 W.
FOCO AHORRADOR 2U-18W.PHELIX
FOCO AHORRADOR 36W LED PHELIX
FOCO AHORRADOR 3U-27W.PHELIX
FOCO AHORRADOR FSL LED 7 W.
FOCO AHORRADOR LCB PHELIX 38W
FOCO AHORRADOR LCB PHELIX 48W
FOCO AHORRADOR LED 15W. PHELIX
FOCO AHORRADOR LED 18W.PHELIX

DESCRIPCION
FOCO AHORRADOR LED 22W.PHELIX
FOCO AHORRADOR LED 30W-PHELIX
FOCO AHORRADOR LED BOLA 7W. PHELIX
FOCO AHORRADOR PHELIX GL 85 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR PHELIX GL 18 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR PHELIX GL 36 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR ULIX GL 18 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR ULIX GL 36 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR ULIX GL 42 ESPIRAL
FOCO AHORRADOR ULIX GL 65 ESPIRAL
FOCO LED DICROICO 5 W. PHELIX
FOCO LED DICROICO 7W. PHELIX
FOCO MODELO FSL 15W. PHELIX
FOCO MODELO FSL 13W.PHELIX
FOCO VELA 10W.
FOCOS AHORRADOR LED 3U-12W PHELIX
FOCOS OVNI LED 50 W. PHELIX
GRAMPAS P/CABLE N°7
GRAMPAS P/CABLE N°8
GRAMPAS STANLEY 5/16 P/ENGRANPADORA
INFLADOR METALICO KAMASA
INFLADOR REFORZADO TRUPER
INTERRUPTOR BOBLE TICINO GENERICO
INTERRUPTOR DOBLE CONMUTADOR
INTERRUPTOR DOBLE CONMUTADOR TICINO
INTERRUPTOR DOBLE PARA EMPOTRAR
INTERRUPTOR MIXTO PARA EMPOTRAR
INTERRUPTOR SIMPLE CONMUTADOR
INTERRUPTOR SIMPLE CONMUTADOR TICINO
INTERRUPTOR SIMPLE PARA EMPOTRAR
INTERRUPTOR SIMPLE TICINO GENERICO
INTERRUPTOR TRIPLE PARA EMPOTRAR
INTERRUPTOR TRIPLE TICINO GENERICO
JUEGO REPUESTO BOQUILLA P/PISTOLA
JUEGOS DE DADOS ECONOMICO
JUEGOS DE LLAVES MIXTA
LACA SELLADORA PARACAS
LACA SELLADORA PARACAS
LAMPARAS DE EMERGENCIA DE 4 HORAS
LAPIZ CARPINTERO

DESCRIPCION
LENTE SEGURIDAD GRIS SAFETY V10
LENTE SEGURIDAD TRANS. PRETUL
LENTE SEGURIDAD TRANS. TRUPER
LIJA AGUA N° 320
LIJA AGUA N°220
LIJA AGUA N°240
LIJA AGUA N°240
LIJA AGUA N°360
LIJA AGUA N°400
LIJA FIERRO N° 120
LIJA FIERRO N° 80
LIJA FIERRO N° 150
LIJA FIERRO N° 60
LIJA FIERRO N°100
LIJA FIERRO N°50
LIJA AGUA N° 600
LIJA AGUA N°100
LIJA AGUA N°180
LIJA AGUA N°120
LIJA AGUA N°150
LIJA CIRCULAR PAPEL 5 PZAS. 4 1/2
LIJA ESMERIL N°100
LIJA FIERRO N° 40
LIMA PLANA 10" UYUSTOOL
LIMA REDONDA 8" UYUSTOOLS
LIMA SEMI REDONDA 8"
LIMA TRIANGULAR 8" BELLOTA
LINTERNA RECARGABLE
LLAVE P/AMOLADORA
LLAVE ALLEN EN T DE 1/4 TOPTUL
LLAVE ALLEN EN T DE 1/8 TOPTUL
LLAVE ALLEN EN T DE 5/16 TOPTUL
LLAVE C/UNION UNIVERSAL C/ROSCA PVC
LLAVE DE CRUZ
LLAVE DUCHA P/ACRILICA ITALGRIF
LLAVE DUCHA C/ PERILLA CROMADA
LLAVE DUCHA C/PERILLA ACRILICA
LLAVE ESFERICA PVC M/NARANJA
LLAVE PICO PATO 10 PULGADAS
LLAVE PICO PATO 12 PULGADAS

DESCRIPCION
LLAVE PICO PATO 15"
LLAVE PICO PATO 6 PULGADAS
LLAVE PICO PATO 8 PULGADAS
LLAVE STILSON N°15
LLAVE TERMICA BTICINO 40 AMP.ORIGINAL
LLAVE TERMICA BTICINO 25 AMP.ORIGINAL
LLAVE TERMICA BTICINO 32 AMP.ORIGINAL
LLAVE TERMICAS STRONGER ALFA 30 AMP.
LLAVES ESFERICAS 1"
LLAVES ESFERICAS DE ½
LLAVES ESFERICAS DE ¾
LLAVES MIXTAS N°11
LLAVES MIXTAS N°12
LLAVES MIXTAS N°13
LLAVES MIXTAS N° 10
LLAVES MIXTAS N°14
LLAVES MIXTAS N°15
LLAVES MIXTAS N°17
LLAVES MIXTAS N°19
LLAVES MIXTAS N°22
LLAVES STILSON N°10
LLAVES STILSON N°12
LLAVES TERMICAS CBB 30 AMP.
LLAVES TERMICAS CBB 40 AMP.
LLAVES TERMICAS STRONGER NEWERA 20 AMP.
LLAVES TERMICAS CBB 20 AMP.
LLAVES TERMICAS STRONGER ALFA 20 AMP.
LLAVES TERMICAS STRONGER ALFA 40 AMP.
LLAVES TERMICAS STRONGER NEW ERA 40 AMP
LLAVES TERMICAS STRONGER NEWERA 30 AMP.
LUNA P/ SOLDAR N°10
LUNA P/SOLDAR N° 11
MALLA CUADRADA 1/2
MALLA CUADRADA ¾
MANGUERA REFORZADA 5 /8 P/JARDIN
MANGUERA REFORZADA 3 /4 P/JARDIN
MANGUERA REFORZADA P/GAS 3 /8
MANUBRIO METALICO P/W FAMA
MANUBRIO PVC P/W FAMA
MARTILLO CABEZA DE GOMA MEDIANO

DESCRIPCION
MARTILLO CABEZA DE GOMA GRANDE
MARTILLO CABEZA DE GOMA PEQUEÑO
MARTILLO MANGO DE GOMA PEQUEÑOS
MARTILLO MANGO DE MADERA CHINOS
MARTILLO TRAMONTINA
MARTILLOS MANGO DE GOMA GRANDE
MASCARILLA P/POLVO - TRUPER
MASILLA P/ PARED
MEDIDOR DE LUZ ELECTRICO
NAVAJA DE REPUESTO P/CUTTER TRUPER
NIPLE PVC 1" X 2"
NIPLE PVC 1" X 2 1/2
NIPLE PVC 1" X 3"
NIPLE PVC 1/2 X 1
NIPLE PVC 1/2 X 2
NIPLE PVC 1/2 X 1 1/2
NIPLE PVC 1/2 X 2 1/2
NIPLE PVC 1/2 X 4
NIPLE PVC 3/4 X 1 1/2
NIPLE PVC 3/4 X 3
NIPLE PVC 3/4 X 2
NIPLE PVC 1/2 X 3
NIPLE PVC 3/4 X 4
NIPLES CROMADOS PARA DUCHA LORENZETTI
NIPLES PLASTICO PARA DUCHA LORENZETTI
PEGAMENTO CHEMAYOLIC BLANCO
PEGAMENTO CHEMAYOLIC AZUL
PEGAMENTO SANSON BLANCO FLEXIBLE
PEGAMENTO SANSON INTERIOR
PEGAMENTO AZUL 1 / 32 OATEY
PEGAMENTO CHEMAYOLIC EXTERIOR
PEGAMENTO DORADO 1 / 64 -PEGATON
PEGAMOSCAS
PERCHERO
PERNO 1 / 4 X 3 /4 C/TUERCA
PERNO 1/2 X 2 1/2
PERNO 1/2 X 5 C/TUERCA
PERNO 1/4 2 1/2 C/TUERCA
PERNO 1/4 X 5 C/TUERCA
PERNO 3/8 X 5 C/TUERCA

DESCRIPCION	DESCRIPCION
PERNO 3/8 X 1 C/TUERCA	PROTECTOR P/POLVO KAMASA
PERNO 3/8 X 1 1/2 C/TUERCA	REDUCCION PVC 1 - 1/2
PERNO 5/16 X 1 1/2 C/TUERCA	REDUCCION DESAGUE 3- 2
PERNO 5/16 X 3 C/TUERCA	REDUCCION PVC 3/4- 1/2
PERNO 5/16 X 3/4 C/TUERCA	REGISTRO CROMADO 2"
PERNO 5/16 X 5 C/TUERCA	REGISTRO BRONCE 4"
PERNO C/COCHE 1/4 X 4 1/2 C/TUERCA	REGISTRO BRONCE 8"
PERNO C/COCHE 3/8 X 4 C/COCHE	REGISTRO BRONCE 2"
PERNO C/COCHE 5/16 X 2 1/2	REGISTRO BRONCE 6"
PERNO C/COCHE 5/16 X 4 C/TUERCA	REGISTRO CROMADO 6"
PERNO C/COCHE 5/16 X 1 C/TUERCA	REGISTRO CROMADO 4"
PERNO EXPANSION 3/8 X 3 1/2	REGISTRO CROMADO 8"
PERNO EXPANSION 3/8 X 2 1/4	REGULADOR CON MANGUERA GASPER
PERNO EXPANSION 3/8 X 2 3/4	REGULADOR GAS --GASPER ORIGINAL
PERNO MILIMETRICO M-6 X 35	REGULADOR P/GAS ALTA PRESION
PERNO MILIMETRICO M-6 X 20	REMACHE POP 1/8 X 3/4
PERNO MILIMETRICO M-6 X 30	REMACHE POP 1/8 X 1/2
PERNO 1/2 X 1 C/TUERCA	REMACHE POP 1/8 X 1"
PERNO C/COCHE 1/4 X 1 C/TUERCA	REMACHE POP 3/16 X 3/4
PERNO C/COCHE 3/8 X 1 C/TUERCA	REMACHE POP 3/16 X 1
PERNO C/COCHE 3/8 X 2 1/2 C/TUERCA	REMACHE POP 3/16 X 1/2
PERNO C/COCHE 1/4 X 2 1/2 C/TUERCA	REMACHE POP 5/32 X 1/2
PERNO EXPANSION 1 / 4 X 2 1/4	REMACHE POP 5/32 X 1"
PERNO MILIMETRICO M 6 X 15	REMACHE POP 5/32 X 3/4
PIN LICUADORA OSTER	REPUESTO CORT.MAYOL.T/LAPICERO N°10 RUBI
PINCEL T/PLANO N° 14	REPUESTO CORT.MAYOL.T/LAPICERO N°6 RUBI
PINCEL T/PLANO N° 8	REPUESTO CORT.MAYOLICA T/LAPICERO N°10
PINCEL T/PLANO N° 10	REPUESTO CORTADORA MAYOLICA
PINTURA SPRAY AMARILLO LIMON C & A	RESIST. COCINA 1500 W.
PINTURA SPRAY AZUL MARINO C & A	RESIST. COCINA 2000 W.
PINTURA SPRAY BLANCO BRILLANTE C & A	RESIST. COCINA 3000 W.
PINTURA SPRAY CAFÉ C & A	RESIST. P/HORNO
PINTURA SPRAY CELESTE CIELO C & A	RESIST.COCINA 2500 W.
PINTURA SPRAY NEGRO C & A	RESISTENCIA DUCHA LORENZETI
PLANCHA EMPASTAR RASPIN M/GOMA	RODILLO TORO 12" MELON
PLANCHA EMPASTAR RASPIN M/PVC AZUL	RODILLO TORO 9" MELON
PLANCHAS DE BADILEJO 7"	RODILLO TORO 12" BLANCO
PLANCHAS DE BADILEJO 6"	RODILLO TORO 9" BLANCO
PLANCHAS DE BATIR	SIERRA COPA P/INSTALAR CHAPA
PROTECTOR P/TOMACORRIENTE	SILICONA NEGRA WALTEK

DESCRIPCION
SILICONA TUBO TRANSPARENTE -WALTEK
SOCKET DICROICO G 10
SOCKET DICROICO MR.16
SOMBRERO VENTILACION 4" PVC
SOMBRERO VENTILACION 3" PVC
SOMBRERO VENTILACION 2" PVC
SOQUETS
SPLITER 2 VIAS S/MARCA
SPLITER 4 VIAS S/MARCA
SPLITER 3 VIAS S/MARCA
STOVE BOLTS 1 / 8 X 3 / 4
STOVE BOLTS 3 / 16 X 1"
STOVE BOLTS 5 / 32 X 3 / 4
STOVE BOLTS 5 / 32 X 1 1/2
STOVE BOLTS 5 / 32 X 2"
STOVE BOLTS 5 / 32 X 1"
STOVE BOLT 3/16 X 2"
STOVE BOLTS 1/8 X 1 1/2
STOVE BOLTS 1/8 X 2
STOVE BOLTS 3 / 16 X 3 / 4
STOVE BOLTS 3 / 16 X 1 1/2
SUMIDEROS CROMADOS 4"
SUMIDEROS BRONCE 4"
SUMIDEROS BRONCE 2"
SUMIDEROS CROMADOS 2"
SUPRESOR DE PICO OMEGA
SUPRESOR DE PICO SUNLUX
TAPA P/W LIVIANA FIORI BLANCO
TAPA P/W PESADA FIORI
TAPON AGUA MACHO 1" PVC
TAPON AUDITIVO TRUPER
TAPON AUDITIVO UYUSTOOL
TAPON DESAGUE 3" PVC
TAPON DESAGUE 4" PVC
TAPON DESAGUE 2" PVC
TAPON PVC HEMBRA 1" EUROTUBO
TAPON PVC HEMBRA 1 / 2 EUROTUBO
TAPON REJILLA 2" C/TAPA JEBE BRONCE
TAPON REJILLA 2" C/TAPA JEBE CR.
TAPON REJILLA 2" ECONOMICO CR.

DESCRIPCION
TAPON REJILLA 2"ECONOMICO BRONCE
TARUGO AZUL
TARUGO BLANCO
TARUGO FISHER N° 12
TARUGO FISHER N° 8
TARUGO FISHER N°6
TARUGO FISHER N° 10
TARUGO NARANJA
TARUGO ROJO
TARUGO TRIKA N°10
TARUGO TRIKA N°12
TARUGO TRIKA N°6
TARUGO TRIKA N°8
TARUGO VERDE
TARUGO FISHER
TEE DESAGUE 2 X 2 PVC
TEE DESAGUE 4 X 2 PVC
TEE GALVANIZADO 1/2
TEE P/AGUA 1" - 1/2 PVC
TEE PRESION 1 / 2 PVC
TEE AGUA CALIENTE 1/2
TEE BRONCE 1/2
TEE PVC PRESION 1" EUROTUBO
TEKNOCOLA ULTRA X 1 KG.
TEMPLADOR 1 / 4
TEMPLADOR 3 / 16
TEMPLADOR 5 / 16
TEROKAL AFRICANITO
TIJERA COSTURA 7"
TIJERA COSTURA 8"
TIJERA HOJALATA 10"
TIJERA HOJALATA 8"
TIMBRE DE COLEGIO VERA
TIRAFON 1/4 X 1
TIRAFON 1/4 X 4
TIRAFON 5 / 16 X 4
TIRAFON 5 / 16 X 1
TIRAFON 5 / 16 X 2 1/2
TIRAFON 1/4 X 2
TOMA DOBLE A TIERRA AVANCE TICINO GENER.

DESCRIPCION	DESCRIPCION
TOMACORRIENTE P/EXTENCION 3 TOMAS	TUBO DESAGUE NARANJA 6" (6 METROS)
TOMACORRIENTE DOBLE P/EMPOTRAR	TUBO LUZ 1"
TOMACORRIENTE DOBLE TICINO GENERICO	TUBO LUZ 3/4
TOMACORRIENTE P /EXTENCION 4 TOMAS	UÑAS PARA LAVATORIO
TOMACORRIENTE P/EXTENS.C/LINEA TIERRA 3T	UNION DESAGUE 3" PVC
TOMACORRIENTE P/EXTENS.C/LINEA TIERRA 4T	UNION DESAGUE 2" PVC
TOMACORRIENTE SIMPLE PARA EMPOTRAR	UNION DESAGUE 4" PVC
TOMACORRIENTE SIMPLE TICINO GENERICO	UNION MIXTA 1/2 PLASTICA
TOMACORRIENTE TRIPLE CON TIERRA	UNION UNIVERSAL 1" C/ROSCA
TOMACORRIENTE TRIPLE P/EMPOTRAR	UNION UNIVERSAL C / R 1" SANKING
TOMACORRIENTE TRIPLE P/SOBREPONER	UNION UNIVERSAL 3 /4 C/ROSCA
TOMACORRIENTE TRIPLE TICINO GENERICO	UNION UNIVERSAL C/R 1/2 SANKING
TORNILLO C/PAN 12 X 3/4	UNION UNIVERSAL S/R 1" PVC PLASTICA
TORNILLO C/ PAN 10 X 3/4	UNION UNIVERSAL S/R 1/2 PVC PLASTICA
TORNILLO C/ PAN 14 X 1	UNION AGUA CALIENTE 1/2
TORNILLO C/ PAN 14 X 2 1/2	UNION BRONCE 1/2
TORNILLO C/PAN 10 X 2 1/2	UNION GALVANIZADO 1 /2
TORNILLO C/PAN 12 X 2	UNION UNIVERSAL 1 /2 C/ROSCA
TORNILLO C/PAN 8 X 1/2	UNION UNIVERSAL 1 /2 P/AGUA CALENTE
TORNILLO C/PAN 8 X 2 1/2	VAL. 1/2 PARA CISTERNA ITALIANA
TORNILLO SPACK 4 X 40	VAL. CISTERNA 1/2 FIPALSA
TORNILLO SPACK 4 X 50	VAL. ESFERICA 1/2 CIM
TORNILLO SPACK 4 X 80	VAL. ESFERICA 1/2 SCHUBERT
TORNILLO C/PAN 6 X 1/2	VALV. CHECK VERT/HORIZ. 1/2 C/RESORTE CIM
TORNILLO C/PAN 6 X 2	VALV. CISTERNA 1/2 NACIONAL
TRAMPA BOTELLA SANI P/LAVATORIO	VALV.CHECK VERT/HORIZ. 1/2 C/RESORTE VAE
TRAMPA CAMPANA 4" BRONCE	VALVULA CHECK CANASTILLA 1" VAE
TRAMPA CAMPANA 4" CROMADA	VALVULA ESFERICA PVC 1" SIN ROSCA
TRAMPA CAMPANA BRONCE 2"	VALVULA S / R 1/2 SANKING
TRAMPA CAMPANA CROMADAS 2"	VALVULA CHECK CANASTILLA 1" CIM
TRAMPA LAVADERO 2 1 /4 METUSA	VALVULA CIERRE ABS
TRAPO INDUSTRIAL	VALVULA DE PASO 1 /2 AGUA CALIENTE
TUBO DESAGUE NARANJA 4" (6 METROS)	VALVULA ESFERICA PVC 1/2 SIN ROSCA
TUBO AGUA 1/2 C -10	VALVULA ESFERICA PVC 3/4 SIN ROSCA
TUBO AGUA 1" AGUA C-10	VALVULA FLOTADORA ROTOPLAS
TUBO AGUA 3/4 C-10	VALVULA INGRESO 7 / 8 SANI
TUBO AGUA CALIENTE ½	WALL SOCKET PLAFON TICINO GENER.SCENCIA
TUBO DESAGUE 2"	WALL SOCKET OVAL TICINO GENERICO
TUBO DESAGUE 3"	WALL SOCKET PLANO TICINO GENERICO
TUBO DESAGUE 4"	WAYPE



## DESCRIPCION

WINCHA POWERLOCK 5 MT. STANLEY

WINCHA GLOBAL PLUS 5 MT. STANLEY

WINCHA PASACABLE 5 M. NYLON AMARILLO

WINCHA PASACABLE 10 M. NYLON AMARILLO

WINCHA PASACABLE METAL 10 M

WINCHA PASACABLE METAL 15 M.

WINCHAS DE 7.5 MTS.

WINCHAS UYUSTOL 3MTS.

WINCHAS UYUSTOL 5MTS.

## **Anexo 11**

### **Principales clientes**

A continuación, se presenta una  
Relación de los principales clientes de  
Representaciones Caly S.A.C.

ELIZABETH AVILA
CLIENTES VARIOS
FINA ADELINA GELDRES CALIPUY
REPRESENTACIONES CALICHA SAC
UNION TECNICA INDUSTRIAL S.R.L
EDMUNDO IPANAQUE
ANTONIO FERNANDEZ CALIPUY
MARITZA QUIROZ
LIÑAN HEROS
TEOFILA RAMOS
VICTORIA ALAYO
MARCIAL BURGOS
PERCY ALVARADO
DELIA BLAS
TANIA GELDRES
ELENA ARIAS FERNANDEZ
ROSA CADENILLAS
TEODORO SIFUENTES
OSCAR CADENILLAS
JULIO BURGOS
WALTER BACA CRUZ
ELIGIO LAVADO
AGAPITO REPRESENTACION
NELLY TRUJILLO LAUREANO
AQUILINO PARIMANGO
MELBA PARIMANGO TRUJILLO
MANUEL GELDRES CALIPUY
GINA CADENILLAS
JULIO CERNA RAMOS
JAVIER GELDRES LLAJAMANGO
JUANA LLAJAMANGO
SILVIA LLAJARUNA PAMOS
JULIO MUÑOZ
JUAN PABLO MORA
LUIS ROMERO COLCHADO
ELENA COLCHADO
WILLIAM ESPINOLA
EVELYN CIUDAD
BEDELMINA CIUDAD PEREDA
RICHARD CASTRO SILVESTRE
LUIS HEROS
JACKELINE VILLAFRANCO
MARISOL SANJINEZ YOVERA
MARIA CASPITA
JHONNY FERNANDEZ CALIPUY
MAXIMINA LLAJAMANGO

## ANEXO 12

### PRINCIPALES PROVEEDORES.

A continuación, se detallan algunas empresas a Representaciones Caly S.A.C.

10190749537	ERALDO ROJAS MOYA		
20559954943	RIZAN CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES S.A.C.		
10180686644	REYES SAAVEDRA JORGE LUIS		
20477706615	INMOBILIARIA & CONSTRUCTORA BASTIMAR S.A.C.		
20600011716	CIA TORIBIO & SAUCEDO CONTRATISTAS GENERALES S.A.C		
10420048098	MICHAEL ALEXANDER LAZARO LUJAN		
20165341377	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE OTUZCO		
20482777482	MAXI CONSTRUVAL S.A.C.		
20492895700	S.G. GRES S.A.C		
10480681474	VALDERRAMA CABRERA YENIFER VASTI		
20559778100	MULTISERVICIOS TVS S.A.C.		
20559831191	DEPOSITOS DANFER S.A.C.		
20477188991	INVERSIONES CUEVA TAVERA S.A.C.		
20560121335	FERRETERIA CLAUMAR S.A.C		
10269419844	ABANTO URQUIZA ALEJANDRO		
20531455313	CONSTRUCTORA GUERRERO E.I.R.L.		
20355917372	EMPRESA DE RADIO DIFUSION RADIO ESPECIAL E.I.R.L.		
20600755120	NEGOCIACIONES VICDULCA NARVAEZ S.A.C.		
20600581555	CORPORACION ALDIMA PERU S.A.C.		
20486086719	ENERLETRIC INGENIEROS S.A.C		
20560125837	CORPORACION MARISOL DE LA LIBERTAD S.A.C		
10745717026	CHAVEZ RODRIGUEZ PEDRITO SAMUEL		
10480681474	FERRETERIA LIAN H&V INVERSIONES		
20529945788	FUNERALES Y SERVICIOS GENERALES DIVINO NIÑO E.I.R.L.		
20477157760	CORPORACION Y SERVICIOS RIMAC S.A.C		
10190842768	CRESCENCIA MUNOZ DE AREDO		
20482312251	MULTISERVICIOS LOELINE S.A.C.		
20560121335	FERRETERIA CLAUMAR S.A.C		
20600385781	EL LIMONERO INVERSIONES E.I.R.L.		
20477585486	CONSTRUCTORA VALENTINO E.I.R.L.		
20481180515	MINERIA Y CONSTRUCCION ACOSTA E.I.R.L.		
20539706307	MULTINEGOCIOS Y SERVICIOS GENERALES M&L S.A.C.		
10404799518	WILLIAM EDGAR BELTRAN ASMAT		
20477741364	CALEB COSTRUCTORES S.A.C		
10181845452	JUAN ALAYO LAIZA		

Figura 13 – Principales Proveedores

**Anexo 13.**  
Carta de lingüista

**CARTA DE REVISIÓN LINGÜÍSTICA**

Trujillo, 12 de Octubre del 2018

Señor(a):

Bach. Cynthia Raquel Calipuy Chavez

Me complace informarle que su informe de suficiencia profesional, titulado: **"PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA REPRESENTACIONES CALY SAC, 2018"**, ha sido revisado y corregido, bajo los criterios de redacción lingüística y académica; por tanto, dejo constancia mediante la presente, que el informe está apto para ser publicado como trabajo académico.

Atentamente,



Zumarán Aguilar Carlos  
Dr. Adm. Linguista

1018011458

Carlos Raúl Zumarán Aguilar  
Dr. Adm. Linguista