

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Escuela Profesional de Contabilidad



*Una Institución Adventista*

**Control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading  
E.I.R.L, Tarapoto - 2018**

Por:

Christina Navas Lazo  
Juanita Lastenia Navas Lazo

Asesor:

Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz

**Tarapoto, noviembre de 2019**

**DECLARACIÓN JURADA  
DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS.**

Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "Control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L, Tarapoto - 2018", constituye la memoria que presentan las Bachilleres Navas Lazo Christina y Navas Lazo Juanita Lastenia; para aspirar al título 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 de los autores, sin comprometer a la institución.

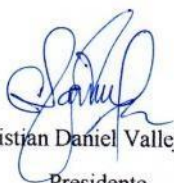
Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Morales, a los 26 días del mes de noviembre del año 2019.

  
Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz

**Control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading  
E.I.R.L., Tarapoto - 2018**

**TESIS**

Presentada para optar el título profesional de Contador Público



Dr. Christian Daniel Vallejos Angulo  
Presidente



Mg. Juan Félix Quispe Gonzales  
Secretario



CPCC. Manuel Amasifuén Reátegui  
Vocal



CPCC. Edison Elí Luna Risco  
Vocal



Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz  
Asesor

Tarapoto, 26 de noviembre del 2019

## **Dedicatoria**

A Dios, por brindarme fuerza  
y sabiduría para poder afrontar  
el proceso de investigación

A mi madre Nelith Lazo del  
Águila, por darme fuerzas,  
ánimo y apoyo incondicional  
en mis estudios.

## **Agradecimientos**

A Dios por brindarnos sabiduría e inteligencia y también la fortaleza para culminar con éxito este proceso de investigación y permitir alcanzar esta meta anhelada.

A nuestras familias, por darnos su cariño y apoyo durante esta etapa universitaria.

A la Universidad Peruana Unión, por brindarnos los conocimientos académicos y contribuir con nuestra formación profesional.

A nuestro asesor, Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, por el apoyo, dirección, paciencia y conocimientos impartidos en la investigación.

A la empresa Bartrading EIRL por facilitarnos el trabajo de campo, en especial a la Sr. Luis Melgarejo Huamán, por confiar en nuestro trabajo.

## Tabla de contenido

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>1</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>2</b>
<b>Índice de tablas.....</b>	<b>6</b>
<b>Índice de figuras.....</b>	<b>7</b>
<b>Índice de anexos.....</b>	<b>8</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>9</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>11</b>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1 Descripción de la realidad problemática.....</b>	<b>11</b>
<b>1.2 Formulación del problema.....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.1 Problema general.....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.2 Problemas específicos.....</b>	<b>13</b>
<b>1.3. Objetivos de la investigación.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.1 Objetivo general.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.2 Objetivos específicos.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4. Justificación de la investigación.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.1. Relevancia social.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.2. Relevancia teórica.....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.3. Relevancia metodológica.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5. Presuposición bíblica y filosófica.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5.1. Presuposición bíblica.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5.2. Presuposición filosófica.....</b>	<b>16</b>
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>17</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1 Antecedentes de la investigación.....</b>	<b>17</b>

<b>2.2 Bases teóricas.....</b>	<b>20</b>
<b>2.2.1 Control de inventarios .....</b>	<b>20</b>
<b>2.2.2 Ventas.....</b>	<b>27</b>
<b>2.3. Marco conceptual.....</b>	<b>30</b>
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>31</b>
<b>MATERIALES Y METODOLOGÍA .....</b>	<b>31</b>
<b>3.1 Descripción del lugar de ejecución .....</b>	<b>31</b>
<b>3.2 Sujeto de estudio.....</b>	<b>31</b>
<b>3.3 Método y diseño de investigación.....</b>	<b>31</b>
<b>3.4 Identificación de variables.....</b>	<b>31</b>
<b>3.5 Operacionalización de variables .....</b>	<b>33</b>
<b>3.6 Instrumentos de recolección de datos.....</b>	<b>33</b>
<b>3.7 Técnicas de recolección de datos.....</b>	<b>34</b>
<b>3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos .....</b>	<b>35</b>
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>36</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>36</b>
<b>4.1. Descripción del control de inventarios de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.....</b>	<b>36</b>
<b>Resultados descriptivos de la entrevista.....</b>	<b>36</b>
<b>4.3.1. Descripción de la recepción de los productos .....</b>	<b>36</b>
<b>4.1.2. Descripción del almacenamiento de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.....</b>	<b>38</b>
<b>4.3.2. Descripción del almacenamiento de los productos.....</b>	<b>38</b>
<b>Flujograma del área de almacén.....</b>	<b>38</b>
<b>4.2.3. Propuesta de un flujograma para el control de inventarios.....</b>	<b>39</b>
<b>4.1.3. Descripción de la distribución de los inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.....</b>	<b>41</b>

<b>4.3.3. Descripción de la distribución de los productos .....</b>	<b>41</b>
<b>4.1.4. Descripción general del control de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.....</b>	<b>42</b>
<b>4.2. Descripción de las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018....</b>	<b>43</b>
<b>4.2.1. Descripción de las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.</b>	<b>43</b>
<b>4.1.5. Organigrama de la empresa. ....</b>	<b>44</b>
<b>4.2.2. Propuesta de un organigrama para la empresa. ....</b>	<b>45</b>
<b>4.4. Discusión .....</b>	<b>46</b>
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>48</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>48</b>
<b>5.1. Conclusiones .....</b>	<b>48</b>
<b>5.2. Recomendaciones .....</b>	<b>50</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>51</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>55</b>

## **Índice de tablas**

Tabla 1 Operacionalización de variables	36
Tabla 2 Respuestas sobre la recepción de mercaderías	39
Tabla 3 Respuestas sobre el almacenamiento de los inventarios	40
Tabla 4 Respuestas sobre la distribución de los inventarios	41
Tabla 5 Descripción general del control de inventarios	41
Tabla 6 Descripción de las ventas mediante ratios	43

## **Índice de figuras**

Figura 01 Organigrama de la empresa	36
Figura 02 Flujoograma de procesos del area de almacen	39
Figura 03 Propuesta de un organigrama para la empresa	40
Figura 04 Propuesta del flujoograma para el control de inventarios	41

## **Índice de anexos**

Anexo 01. Matriz de consistencia	58
Anexo 02. Instrumento de recolección de datos	59
Anexo 03. Estados financieros	63
Anexo 04. Carta de autorización	65

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo Describir el control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018. El tipo de investigación es descriptiva y el diseño no experimental. Se utilizó guía de entrevistas, lista de cotejo y guía de análisis documental; se llegó a los siguientes resultados y conclusiones: Las mercaderías tienen un ambiente pre establecido para la recepción, así como se verifica la calidad del producto al momento de ser recibido, mientras que la empresa no emplea procedimientos claros o que estén indicados en un manual para la recepción de las mercaderías, y no se verifica el estado de cada producto que ingresa, tienen un 50% de logro en este aspecto, quedando un margen de mejora del 50% restante, por otro lado las ventas se incrementaron considerablemente en el periodo 2018 respecto al periodo 2017, por cuanto el incremento es del 21%, esto hace que sus márgenes de utilidad y/o ganancia aumenten, se notan las mejoras en los ratios de gestión y de rentabilidad: en los ratios de gestión se observa que la rotación de activos en este periodo es de 4,71 veces al año, lo cual es muy favorable en la empresa, lo que indica que la mercadería se vendió varias veces al año; se observa que la rotación de inventario en este periodo es de 4,22 veces al año, lo que es muy favorable en la empresa ya que la mercadería tiene una rápida salida. En los ratios de rentabilidad se puede observar que la empresa por cada sol de venta, obtiene S/ 0,07 de utilidad, lo cual indica que por cada sol invertido se genera 0,07% de utilidad, lo que es favorable para la empresa para que siga creciendo cada vez más, esto nos quiere decir que la empresa está generando utilidades.

**Palabras clave:** Control de inventarios, recepción de mercaderías, almacenamiento, distribución de mercaderías, ventas.

## **ABSTRACT**

The purpose of the proposed study is to describe inventory and sales control at Bartrading E.I.R.L., company located in Tarapoto, San Martin – Peru, 2018. The study type is descriptive and the design is non experimental. We used Interview guide, checklist, and document analysis; obtaining the following results and conclusions: Goods have a pre-established reception environment; besides, they verify product quality at reception time, while the company does not use clear procedures or those indicated in a manual for goods reception, and does not verify each product condition that is received, they got a 50% achievement in this aspect, leaving a margin for improvement of the remaining 50%; on the other hand, sales increased considerably in period 2018 with respect to period 2017, since the increase is 21%, this makes its profit margins and/or profit increase, the improvements in management and profitability ratios are visible: in management ratios it is observed that asset rotation in this period is 4.71 times a year, which is very favorable for the company, which indicates that goods were sold several times a year; it is observed that inventory turnover in this period is 4.22 times a year, which is very favorable for the company since merchandise has a fast exit. In profitability ratios we can observe that the company, per each Peruvian Sol in sales, obtains S/ 0.07 of profit, which indicates that for each Peruvian Sol invested, generates 0.07% of profit, which is favorable for the company so that it continues to grow more and more, this means that the company is generating profits.

### **Keywords:**

Inventory control, goods reception, storage, merchandise distribution, sales.

## CAPÍTULO I

### IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

#### 1.1 Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, en toda empresa, ya sea aquí en Perú o en el extranjero el objetivo principal es obtener ganancias, ser rentable, de la cual la mayor fuente reside en las ventas, si no se encuentra un buen y adecuado control de inventarios, en las ventas no tendrá suficiente material para trabajar; además que se puede prestar para mermas y robos que afectan a la empresa. Manifiesta que si no hay un correcto manejo u organización del control de inventarios se debe a que el área de logística está fallando con la ubicación de los productos o no logra encontrar rápido el producto, también se debe que no tienen stock en la empresa.

Por lo que el no tener el suficiente nivel de inventarios afecta en la pérdida de la

Ventas y pérdida del cliente, quien, al no encontrar el producto o mercadería, acudirá a la competencia. En otro sentido, además la acumulación mercadería de baja rotación podría causar que el producto no esté en buen estado y no cumpla con las expectativas; también sabemos que todo tiene fecha de caducidad y pierde su valor al estar mucho tiempo en el mostrador o expuesto al ambiente y la luz solar. Entonces los encargados de ventas tendrían que ver estrategia para dar salida al producto y así o tener pérdida de mercadería o producto.

Según García & Rodríguez (2016) el control de los inventarios es importante, puesto que son el aparato circulatorio de una institución. La pertinencia de esta investigación reside en proveer a empresas -sean estas privadas o estatales, de herramientas de control de inventarios informatizadas a la medida de las necesidades. También ayuda a facilitar el control de las ganancias y pérdidas de la empresa.

Por lo tanto, Sánchez (2000) El inventario es el conjunto de artículos y mercadería que tiene la empresa para vender, dando paso a la compra y venta o la fabricación antes de

venderlos, dentro de un periodo económico determinado. Además, aparece en los activos circulantes. Asimismo, es uno de los activos más importantes y más grandes existentes en la empresa. Por lo que el inventario aparece en estado de resultados integrales y el balance general. Según el balance general, el inventario mayormente es el activo corriente más grande en donde se muestra la utilidad y pérdida que ha obtenido la empresa. También En el estado de resultado, se aplica el inventario final restando del costo de mercadería disponible para la venta y así se determina el costo de la mercadería vendida durante un periodo determinado.

Además la urgente necesidad de asimilar y consolidar el conocimiento de la información que exige la competitividad a nivel local, regional y nacional, ligados a cambios sustanciales ocasionados especialmente por el fenómeno de la globalización, el cual ha acelerado la sistematización de nuevos conocimientos, razón por la cual vemos que cada día surgen nuevos paradigmas en todas las actividades humanas y muy especialmente en el campo de la actividad económica, es por este motivo que las empresas privadas se ven en la necesidad de aplicar nuevas estrategias, utilizando todas las herramientas necesarias que promuevan su crecimiento económico y financiero.

La venta de repuestos automotrices es una de las actividades comerciales de mayor volumen de nivel local, nacional e internacional, debido a que el mercado automotriz está en constante crecimiento, la demanda de repuestos es constante y en alza, cada año se venden más repuestos que salen a circular por caminos y calles del país. Por lo general la oferta automotriz es amplia y sumamente variada, están a disposición del mercado consumidor una extensa gama de vehículos nuevos y usados en todas las marcas, modelos, categorías y año de producción entre otras características inherentes al automotor.

Consecuentemente el mercado de repuestos es mucho más amplio y variado; por cada maquinaria existe un gran número de partes, piezas y repuestos automotrices. Siendo esta

misma gran variedad de ítems lo que da origen al problema objeto del presente trabajo investigativo.

Bartrading E.I.R.L., es una empresa del rubro comercial dedicada a la comercialización de repuestos de maquinaria pesada que tiene cerca de diez años funcionando.

La empresa en estudio carece de un control de los insumos y otros gastos en los que incurre durante su gestión, generando un déficit en el volumen de ventas, debido en gran medida a que ésta no cuenta con un plan de trabajo en términos numéricos que refleje la necesidad que tiene para poder controlar adecuadamente sus costos y gastos, generando así información errática que permita tomar decisiones que mejoren el rumbo del negocio. Por las causales anteriormente descritas, a través del presente trabajo de investigación, pretendemos describir el control de inventarios y las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L, Tarapoto - 2018.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general.**

¿Cuál es la Descripción del control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

### **1.2.2 Problemas específicos.**

¿Cuál es la descripción de la recepción de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

¿Cuál es la descripción del almacenamiento de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

¿Cuál es la descripción de la distribución de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

¿Cuál es la descripción del organigrama de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

¿Cuál es la descripción del flujograma del área de almacén de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

¿Cuál es la descripción de las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1 Objetivo general.**

Describir el control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

#### **1.3.2 Objetivos específicos.**

Describir la recepción de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

Describir el almacenamiento de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

Describir la distribución de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

Describir el organigrama de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

Describir el flujograma del área de almacén de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018

Describir las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.

### **1.4. Justificación de la investigación**

#### **1.4.1. Relevancia social.**

Asimismo, la relevancia social de la presente investigación se debe a que tendrá una relación significativa para el personal técnico, gerente y propietarios de la empresa; asimismo siendo ellos, los más interesados en conocer la situación de la empresa y buscar

mejoras, por lo que podrán conocer la relación entre las variables y poder aplicar estrategias para contar con un adecuado control y que tendrán repercusión positiva de ventas.

También los beneficiarios directos de la investigación realizada serán los empresarios del sector de venta de repuestos ya que se estudiará el efecto de la implementación de control de los inventarios en la gestión de ventas de BARTRADING EIRL, así mismo se concientizará y se brindará sugerencias para mejorar, esperando contribuir con los mismos para que tomen una mejor decisión en sus negocios empresariales.

#### **1.4.2. Relevancia teórica.**

Define que la investigación se justifica teóricamente, así mismos cuenta con base y diversidad teórica respecto al control de inventarios y las ventas, que actualmente es el impulso de gran relevancia, en las diferentes empresas.

Además, servirá como bases y herramientas de información planes de mejora para aquellas empresas del rubro comercial en las cuales se haya detectado el mismo problema.

#### **1.4.3. Relevancia metodológica.**

Tiene relevancia metodológica porque es un estudio descriptivo que nos permite describir las variables en estudio. Además, se aplicó un instrumento para la recolección de los datos que permite obtener datos.

### **1.5. Presuposición bíblica y filosófica**

#### **1.5.1. Presuposición bíblica.**

Se explica que en Isaías capítulo cuarenta y uno versículo cuatro dice: “Yo soy el único Dios y mantengo bajo control todo lo que pasa en este mundo. He existido desde el principio, y existiré hasta el final”

Además, Dios en su inmensa misericordia nos encomendó la tarea de administrar sus recursos y debemos agradecerle haciéndolo de la manera correcta, con sabiduría, con orden y con alegría. Lo mismo aplicarlo a los negocios para que exista un correcto funcionamiento en todo lo que hacemos.

### **1.5.2. Presuposición filosófica.**

Así mismo somos mayordomos del Señor si en lo poco somos fieles, Dios nos pondrá en lo mucho, Dios nos utilizará para hacer cosas grandes que fortalecerán la entidad donde laboremos, por lo tanto, la mayordomía, entendida como la responsabilidad ante Dios del uso sabio de la vida por parte del ser humano, incluye la administración sabia de los bienes materiales o la riqueza, lo cual tiene lugar por medio del uso de las habilidades, destrezas, oportunidades y tiempo que Dios da a cada persona.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### **2.1 Antecedentes de la investigación**

Campos (2014) en su investigación: “El stock de mercancía y su incidencia en ventas de la micro empresa Servirepuestos Honda” Cuyo objetivo fue determinar el control de volumen de ventas y así mismo que el stock de mercadería forme un adecuado y así ver el incremento de ventas en la microempresa Servirepuestos HONDA, en la ciudad de Ambato. El estudio es cuantitativo, con nivel descriptivo – correlacional. El investigador analizo que las ventas tienen más rentabilidad siempre y cuando tenga un orden de salida producto y cumplan bien las funciones los encargados de las áreas de la empresa. La muestra estuvo conformada por 10 trabajadores de la empresa y 77 clientes, por los cuales se les aplicó una encuesta. Por esta razón el investigador concluyó que el stock de mercaderías sí incide directamente en las ventas por lo que gracias al stock los clientes tengan que siempre recurrir a la empresa. También se detectó, además, falencias en asignación de cargos, responsabilidades y funciones en las áreas de venta, compra, almacenaje, distribución, toma física de inventario y contrastación con el sistema de la empresa. Además, si no hay una correcta organización de las áreas afecta con la salida de la mercadería de la empresa.

Arévalo y Mori (2014) en su tesis “Control de inventario y su incidencia en rentabilidad de empresa supermercados La Inmaculada S.A.C. periodo 2014” de la UNSM, el objetivo es determinar incidencia entre el control inventario y la rentabilidad en la empresa Supermercados S.A.C. en el distrito de Tarapoto-periodo 2014. Con respecto el investigador trata de demostrar en su investigación que el buen control de inventarios es tener estrategia de rotación del producto mantenido el stock para que el cliente no tenga que esperar mucho el producto. Manifiesta que el estudio fue de tipo básico, descriptivo, con diseño no experimental, la recolección de datos fue con la técnica de observación directa, cuestionario

y análisis documental, la muestra fue de 18 personas de la empresa. Los investigadores manifiestan que el buen manejo del control de inventarios favorece a la empresa porque ayuda a tener stock de productos y contribuya con la rápida rotación del producto; así mismo el cliente se favorezca con la compra de los productos. También al finalizar la investigación los autores concluyeron que la aplicación de un adecuado control de inventarios ayuda mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo con ello a la plena satisfacción de los clientes y permitiendo obtener mayor rentabilidad para la empresa.

Además, Calderón (2014) dice en su tesis “Control de inventario y rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., 2014” de la UCV, teniendo como objetivo principal de la investigación determinar la relación que existe el control de inventario y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A. 2014, estudio descriptivo, sustantivo, diseño correlacional de corte transversal, la población fue de 30 trabajadores y consideró la muestra con el tipo de muestreo censal. Uso el instrumento de cuestionario, por ello la técnica fue la encuesta con escala de Likert. El investigador manifiesta que si hay un buen control de inventarios con el buen funcionamiento de las áreas el producto rota en tiempo exacto para la entrega del producto al cliente entonces hay una buena rentabilidad. El autor concluyó que si existe una relación positiva del control de inventario y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A. 2014. De esta manera cuando hay un correcto control inventario entonces la empresa tendrá utilidades y así mismo la rentabilidad crecerá en el negocio.

Sánchez (2015) en su tesis titulada: “El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa”, propuso como objetivo de la investigación demostrar que la aplicación de un adecuado control de inventarios es una herramienta esencial para que los estados financieros sean razonables. La metodología utilizada fue cualitativa, se aplicó la entrevista y la observación. El investigador propone una estrategia para solucionar el buen

control de inventario y así no perjudique en los estados financieros y rentabilidad de la empresa. De acuerdo al análisis la investigación concluye que la empresa está enfrentando un inapropiado control de inventarios; y proponen una guía de control de inventario para ayudar al mejor desempeño económico de la empresa.

Medina, Saldaña y Sánchez (2016) dicen en su tesis “Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del rubro comercial del régimen general de San Vicente - Cañete, 2016” UN del Callao - Perú. Planteó como objetivo de la investigación que es determinar la incidencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de las empresas comerciales pertenecientes al régimen general del distrito de San Vicente-Cañete año 2014. Su estudio descriptivo, correlacional, con diseño no experimental. Así mismo para el estudio de investigación es la población fue de empresas comerciales de abarrotes, en total 53 empresas del régimen general de distrito de San Vicente, Cañete. Para ello se elaboró un cuestionario con 11 ítems y la técnica utilizada fue la encuesta. Los investigadores analizan que un correcto control de inventario es a través de una buena administración, también que el personal de logística tenga una buena ubicación de los productos para así saber que producto falta y reponer rápido y así la empresa crezca económicamente. Se concluyó en la investigación que el control interno de inventario incide positivamente en rentabilidad de empresas del rubro comercial en el distrito de San Vicente, Cañete, se concluyó que no realizan el adecuado manejo del inventario, estos factores inciden en las empresas ya que el correcto orden y administración del inventario es una de las principales fuentes de ganancias que se obtienen. Por lo cual la investigación ayuda a mejorar la problemática de la empresa que es el buen manejo del control de inventario, así mismo a través del control de inventario sabemos si el producto tiene rotación de la cual la rentabilidad incide positivamente a la empresa.

Altamirano (2017) muestra en su tesis: “Control de inventario y su relación con el volumen de ventas de la Farmacias Rosita – Independencia, 2017” cuyo objetivo fue determinar la relación entre dichas variables. La investigación fue aplicada con nivel descriptivo – correlacional, no experimental, de corte transversal. Los 35 trabajadores de la farmacia fueron la muestra. El investigador en relación a la problemática de la empresa manifiesta que el volumen ventas se debe a un correcto control de inventarios, por lo que el personal de logística debe trabajar mucho en el orden, estrategia y ubicación del producto. En la investigación existe una relación positiva y moderada entre el control de inventario y volumen de ventas, fue determinada de acuerdo al coeficiente de correlación Rho de Spearman, asimismo aquel sistema, sistema de registro y métodos de valuación se relacionan con las ventas.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Control de inventarios.**

Espinoza (2013) dice que: “Control de inventario es una fundamental herramienta de la moderna administración, favorece a las empresas y organizaciones, ayuda a conocer la existencia real del producto, en un adecuado lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento adecuados en cada industria “Así mismo el investigador define que el control de inventario es una herramienta importante para así saber si los productos existen y el cliente no tenga que recurrir a otra empresa.

Asimismo, Muños (2009) dice el control de inventarios, “Es la organización, programación y comprobación de la adquisición, acumulación, y movimiento de mercancía, repuestos y herramientas” (P.146). También el control de inventario es una programación u organización de los productos en una correcta ubicación para así saber del producto existente en la empresa.

Por su parte Krajewski, Ritzma y Malhotra (2008) definen que el control de inventarios: es una técnica de información acerca de las esperadas demandas, la mercadería disponible y en proceso de pedido de la compra que la organización almacena en todas sus instalaciones, el momento preciso y la cantidad a ordenar [...] El control de inventario puede analizarse y sus capacidades pueden medirse, con respecto a las prioridades competitivas de toda empresa. Además, que el control de inventario se debe a que tiene que a ver una correcta organización en el almacén o sistema en donde debe estar al día con los productos que no hay en la empresa para reemplazarlo, por lo que si la empresa tiene estrategia y maneje bien la mercadería podría mejorar en el control de inventario y así la empresa tenga rentabilidad.

El control de inventario es como el corazón de la empresa, dedicada a la compra y venta de bienes o servicios; es importante el manejo correcto de inventario por lo que es para obtener los mejores resultados financieros.

#### ***2.2.1.1 Elementos del control de inventarios.***

Según Martínez (2001), los elementos son los siguientes:

El conteo físico de la mercancía se tiene que realizar por lo menos una vez al año, sin importar cual fuere el sistema que utilice.

Tener un adecuado mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque.

Tener un almacenamiento del inventario para protegerlo contra robo, merma o pérdida.

El acceso al lugar del inventario es solo al personal autorizado del área para los registros contables.

Permitir mantener registros de la mercadería disponible para prevenir situaciones fortuitas o de déficit, lo cual conduce a la pérdida de ventas y clientes.

No mantener un inventario en tiempo prolongado, para así poder evitar gastos innecesarios y de tener dinero restringido en artículos innecesarios. También el elemento importante para un control de inventarios es a través de una correcta recepción, almacenamiento y distribución para la rotación de los productos.

#### **2.2.1.2 Dimensiones del control de inventarios.**

Recepción: El proceso de recepción se inicia con la llegada de los camiones de los proveedores, inmediatamente se procede a bajar las paletas de productos, ubicándolas en la zona de descarga, esta actividad es realizada por un operador con una paleta, una vez ubicada toda la carga, se realiza un chequeo para verificar el tipo y la cantidad de productos que se reciben, luego se registran en el sistema y designándose su ubicación en el almacén, la cual es realizada por un operador de montacargas llevándolos hasta cada una de las locaciones determinadas para los productos. (Jiménez & Gómez, 2014, P.145)

Es muy importante tener bien claro de la recepción de la mercadería, materia prima y otros insumos, de acuerdo al tipo de actividad a la que se dedica la empresa; ello permitirá su buen funcionamiento.

Almacenamiento: según Rivera Zeledón & Blandón Kuant (2014) El almacén es aquel lugar en donde se guarda los distintos tipos de mercancía. Dice que la creación de una política de inventario para un departamento de almacén depende de la información de la mercadería, respecto a tiempos de entrega, así mismo el stock de materiales, los precios y materiales de compras, los cuales son las buenas fuentes de información.

Por lo cual se debe tener en cuenta que el almacenamiento son los lugares adecuados para guardar la mercadería de la empresa y así facilitar al almacenero encontrar los productos.

Distribución: es la parte importante porque ayuda a que el producto salga a su destino. Asimismo, Bendezú (2017) dice que un centro de distribución también puede ser llamado

un almacén, un DC, un centro de cumplimiento, una instalación de cross-dock, un centro de descanso a granel y un centro de manejo de paquetes. Conocido como el centro de distribución se basa comúnmente en el propósito de la operación, ejemplo: un "centro de distribución al por menor" distribuye los productos a las tiendas minoristas, un "centro de cumplimiento de pedidos" distribuye los bienes directamente a los consumidores, y un centro cruzado almacena poco o ningún producto, pero distribuye los bienes a otros destinos.

Por lo tanto, el investigador menciona que el control de inventario es importante que es importante una buena recepción del producto para saber en qué estado bien o si tienes fallas. También que el almacén sea un lugar ordenado y limpio para que el producto o mercadería no se malogre y este en buen estado. Asimismo, que el personal de logística distribuya bien los productos para que llegue bien al cliente.

Propuesta por Horngren, Gundem y Elliot (2000):

A. Sistemas de inventario:

Por esta razón: "Dispone de dos grandes sistemas para el adecuado manejo del inventario: el cual es inventario perpetuo y periódico". (p.223)

El Inventario perpetuo, es un procedimiento que permite mantener el adecuado control continuo de la mercadería. Por lo cual se fija el inventario final y sirve de comprobación de los registros. Además, mantiene actualizado el saldo de la mercancía de existencia y del costo de la mercadería. También el inventario continuo se refiere a que permite al control de inventarios saber la mercancía existente en la empresa.

Sin embargo, el sistema de inventario perpetuo es un mecanismo que sirve para proporcionar a las empresas una medida en tiempo real del inventario a mano durante todo el periodo. También este sistema permite gestionar el inventario las empresas podrán mantener una cuenta corriente de sus balances de inventario, así mismo a la demanda

podrán satisfacer, para así evitar las sobreofertas. Además, automáticamente se realizan las actualizaciones en los sistemas de inventario perpetuo, cuando se recibe, se vende o se devuelve el producto.

Según el investigador afirma que un control permanente del inventario es muy necesario, se debe ingresar y comparar cada vez que llega nueva mercadería, asimismo con la venta de la mercadería; este proceso debería ser más fácil con la ayuda de un sistema computarizado, ya que todo se vuelve automático y se actualizará, se determinara con mayor rapidez el stock real y ayudara a tomar decisiones correctas al momento de hacer nuevos pedidos, en cuanto a tiempo y cantidades.

El Inventario periódico, no sostiene la cantidad actualizada de los productos en el almacén. Se hace un cargo a la cuenta de compras, cada vez que se adquiere mercadería para venderse. También las cuentas bonificaciones y devoluciones sobre compras, descuentos sobre compras y fletes de aquellas compras se utilizan para devoluciones, descuentos obtenidos por pronto pago y cargos de fletes en que se genera en el transporte y distribución de mercancía. (p.223). Define que el inventario periódico es saber la cantidad actualizada el producto en la empresa.

Los gerentes de pequeñas empresas pueden tener que calcular los costos de los productos mercadería antes de usar el inventario perpetuo o periódico. Se puede cambiar a sistema de inventario perpetuo a medida que crecen y se vuelven más informatizados. Las empresas con varias ubicaciones, a menudo utilizan el inventario perpetuo centralizado, realizando un registro de lo que se vendió y de dónde, cuanto, cuándo y a qué precio.

Incluso si un sistema de inventario perpetuo está funcionando bien, es una práctica habitual medir su exactitud y validar balances, usando recuento físico y el sistema de intervalos regulares para identificar fallas en el sistema de transacciones y ayudar a validar

la precisión. La ventaja es determinar cuánto inventario puede haber sido accidentalmente dañado al hacer un conteo de inventario físico y periódico. Así mismo los métodos para el control de inventarios importantes porque nos permite saber la cantidad de producto de mercadería o producto hay en stock en la empresa.

B. Métodos de valuación:

Horngren, Gundem y Elliot (2000) dicen” Los precios siempre varían en cada compra realizada durante determinado periodo contable, los métodos de valuación más importantes son: PEPS, UEPS”. (p.228)

Método PEPS: (primero en entrar, primero en salir), indica que las primeras mercaderías que entran son las primeras en salir los que se usan para la venta. Este método consiste en priorizar los productos adquiridos primero, por lo que en el inventario solo queda la mercadería que ingreso al último. El costo de los bienes vendidos se basa en el costo de las compras primeras y más antiguas.

El método PEPS es un método utilizado en el sistema de inventario permanente y, al igual que ocurre con los otros métodos utilizados en este sistema, se utiliza una planilla auxiliar denominada “Kardex” para cada uno de los artículos.

El método PEPS es relativamente objetivo ya que hace una valuación ordenada cronológicamente y éste suele ser el orden de salida de las mercaderías (las más antiguas primero).

El inventario se realiza con los últimos precios de adquisición, por lo que, si la inflación es considerable, el costo de la mercadería vendida es más bajo que en otros métodos y tanto el valor de las existencias como el de las ganancias son más altos.

Método UEPS: (última entrada, primera salida), nos indica que las más recientes mercaderías adquiridas o compradas son las primeras que se venden o utilizan. Este método da prioridad al último ingreso de mercadería, generalmente es de vencimiento

corto aplicado para ese tipo mercadería. Se basan en las compras más recientes los costos de los bienes vendidos. (p.228)

Con el método UEPS el inventario con los costos más antiguos de adquisición se valora y es por ello si hay inflación, el valor del inventario y el valor de las ganancias tienden a ser considerablemente menores que el promedio.

C. Sistema de registro:

Horngren, Gudem y Elliot (2000) muestra: la exactitud de los registros importantes en todo sistema de inventario y ayuda a las empresas concentrarse en la mercadería y productos que requieren para facilitar una buena ubicación de la mercadería almacenada; las organizaciones emplean sistemas de codificación.

Catalogación: Es lo real del inventario de toda la mercadería sin suprimir a ninguno. La catalogación posibilita que la mercadería exhibida y otorgando una idea general acerca de todo el conjunto de existencias con las que se cuenta

Simplificación: Es la disminución de la mayoría de productos que son utilizados para un mismo fin. Ante la existencia de más de dos piezas con un mismo fin, lo más recomendable es la simplificación.

Especificación: Es la minuciosa explicación acerca de un producto, especificando características primordiales como: peso, tamaño, formato, medida, utilidad, etc. A mayor especificación de un artículo, habrá menos incertidumbre y por ende un mejor conocimiento de sus propiedades y características.

Estandarización: Consiste en patrones creados de peso, medidas, formatos para los diferentes artículos de tal manera que existan variaciones entre ellas.

### ***2.2.1.3 Importancia del control de inventarios.***

Según Laveriano (2010), muestra “Tener un adecuado control y registro de inventarios no es simplemente hacerlo por hacer, porque las empresas grandes lo hacen, porque el

contador lo pide o porque los necesitamos para armar un balance general. El objetivo principal es contar con información suficiente y útil para para la toma de desciciones: minimizar costos de producción, aumentar la liquidez, mantener un nivel de inventario óptimo y comenzar a utilizar la tecnología con la consecuente disminución de gastos operativos, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa” (p.1).El investigador manifiesta que la importancia del control de inventario es tener un correcto registro de inventarios ya sea electrónico o físico para asi saber la rentabilidad de la empresa.

## **2.2.2 Ventas.**

### **2.2.2.1 Dimensiones de las ventas.**

Johnston y Marshall (2009). Menciona: “Para un análisis del volumen de ventas se debe tener en cuenta: un buen tipo de sistema de Descripción, las fuentes de información y el tipo de agregación de la información que se usarán”. Los investigadores analizan que para tener un volumen de ventas es tener decidido un sistema de Descripción para saber cómo rota el producto y si hay en stock.

#### **A. Sistemas de Descripción:**

Simple: en un análisis simple de las ventas se elabora una lista de los hechos y no se cotejan con ningún parámetro. Por ejemplo, simplemente sería necesario conocer la cantidad de efectivo que ingresó por día, es decir el total de efectivo en caja, sin necesidad de realizar un análisis más detallado.

Comparativo: en un análisis comparativo si se llevan a cabo comparaciones, dicho análisis trataría de ir más allá de una mera lista de ventas para determinar donde son mejores y peores; es decir, trataría de hacer comparaciones con base en algún “parámetro”.

#### **B. Fuentes de información.**

Johnston y Marshall (2009).” Otra categoría de decisiones importantes que la empresa debe tomar respecto al análisis del volumen de ventas es qué información introducirá al sistema y cómo serán procesados los documentos de fuentes básicas” (p.160)

Factura de ventas: es uno de los documentos más productivos; a partir de ella, es posible obtener información relevante como: nombre y dirección del cliente, producto o servicio vendido, volumen y monto de la transacción, vendedor, etc.

Tarjetas de débito o crédito: a partir de ello se puede obtener información como: datos demográficos básicos sobre los clientes, dónde se realizó la compra, producto o servicio adquirido.

Auditorias de tienda: conocer el volumen de ventas a partir del dinero o las unidades vendidas, participación de mercado en la categoría del producto.

#### C. Tipos de acumulación de información.

Zona geográfica: extensión geográfica de la zona de ventas, estados, municipios, regiones o territorios de los vendedores.

Cliente: proporcionará información de las ventas correspondientes a cada cliente tanto en unidades de producto como en unidades monetarias.

Método de venta: el que incluye correo, teléfono y venta directa.

Arreglo financiero: contado o débito.

#### **2.2.2.2 Ratios para Describir las ventas.**

Bustamante (2011) menciona que los ratios financieras, denominados también razones financieras. Son instrumentos que se emplean para analizar e interpretar los EEEF de una empresa, en un periodo dado. Se determinan a partir de la combinación de los datos del Balance General y del Estado de Resultados mediante una operación de resta (cuántas unidades excede una cantidad a otra) o división (cuántas veces contiene una cantidad a

otra). (p. 1). Define que los ratios financieros son importantes porque permite analizar los estados financieros de la empresa.

Avolio (2003) manifiesta que suelen conformar la parte central del análisis de los estados financieros. Se definen como coeficientes que vinculan diferentes partes de los estados financieros, en un intento por encontrar claves sobre ciertos aspectos particulares del negocio. Las razones financieras suelen centrarse en cuatro áreas específicas, como son: la liquidez a corto plazo, la solvencia a largo plazo, la gestión o eficiencia y la rentabilidad. El detalle del análisis basado en ratios será explicado en detalle en el presente documento. así mismo el análisis financiero permite tomar buena decisión en la empresa, por lo que permite ver la rentabilidad de la empresa a través de los ratios.

Coello (2015) Según la medida que se quiera Describir los ratios pueden clasificarse en:

a) Ratios de Gestión o actividad: indican la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Rotación de activos: es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

Rotación activos = Ingresos operacionales

(Ventas netas) /Promedio de activos

Rotación de los inventarios: este indicador permite conocer en promedio de días, en cuanto rota o se consume cada uno de los inventarios que se analizan.

Costo de ventas/Promedio de existencias

b) Ratios de Rentabilidad: permite Describir el resultado de la eficacia en la gestión de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Rentabilidad neta sobre las ventas: es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales

de la empresa. Indica cuántos centavos gana la empresa por cada nuevo sol vendido de la mercadería.

Utilidad neta/Ventas netas

### **2.3. Marco conceptual**

**Inventarios:** son 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. Por lo tanto, el inventario es saber de los productos existentes en la empresa.

**El manejo de inventarios:** es una parte clave para el éxito de la gestión empresarial.

**Control de inventarios:** reside en el objetivo primordial de toda empresa: obtener utilidades. La obtención de utilidades obviamente reside en gran parte de ventas, ya que éste es el motor de la empresa. Asimismo, si ponemos estrategias todas las empresas a dar un buen uso a los inventarios no tuviéramos falencias en el control de inventarios.

**Stock de inventario o Tarjeta de Kardex:** es un documento en el cual se registran los datos de entrada, salidas y saldos de la existencia de los distintos tipos de inventarios, anteriormente se utilizaban unas fichas o tarjetas las cuales han sido reemplazadas por los programas o software que facilita su proceso de control. Sin embargo, el kardex son documento o registro de productos que permite la buena toma de decisión de la empresa y saber si gana o pierden del producto que tiene más salida.

**Ventas:** es la cantidad total de bienes, productos o ideas vendidas dentro de un marco temporal dado, usualmente 12 meses. Dicha cantidad suele ser expresada en términos monetarios, pero también podría figurar en total de unidades de inventario o productos vendidos. Por lo que si las ventas crecen se debe al buen manejo del control de inventario.

## **CAPÍTULO III**

### **MATERIALES Y METODOLOGÍA**

#### **3.1 Descripción del lugar de ejecución.**

El estudio de la investigación se realizó en la empresa Bartrading E.I.R.L. Se encuentra ubicada en el Jr. Jiménez Pimentel 957 Tarapoto. Dedicada a la venta de repuestos de maquinaria pesada.

#### **3.2 Sujeto de estudio**

El sujeto de estudio es la empresa Bartrading E.I.R.L. Se encuentra ubicada en el Jr. Jiménez Pimentel 957 Tarapoto. Dedicada al de la venta de repuestos de maquinaria pesada.

#### **3.3 Método y diseño de investigación**

Esta investigación es considerada de tipo descriptiva, según Hernández Fernández y Baptista (2014) este tipo de estudios consiste en la descripción y el estudio profundo de las variables tal y como se encuentran, es decir en su contexto natural.

Así mismo es un estudio de caso, por cuanto se considera una unidad de estudio una empresa. Los estudios de caso tienen como característica básica que abordan de forma intensiva una unidad, ésta puede referirse a una persona, una familia, un grupo, una organización o una institución (Stake, 1994).

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal, ya que no se manipularon las variables de estudio durante la investigación, se observarán los fenómenos tal y como ocurren en su contexto natural, para después analizarlos. Es transversal porque se tomaron los datos en un solo momento (Hernández et al., 2010).

#### **3.4 Identificación de variables**

##### **Variable 1**

Control de inventarios

##### **Dimensiones de la variable 1**

Recepción

Almacenamiento

Distribución

**Variable 2**

Ventas

**Dimensiones de la variable 2**

Ventas

### 3.5 Operacionalización de variables.

Tabla 1

#### Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala
Ventas Control de inventarios	Recepción	Preparación de la zona de recepción	Nominal
		Comprobación de las mercaderías	
	Almacenamiento	Clasificación de los materiales	
		Almacenaje de los materiales	
	Distribución	Primeras entradas - Primeras salidas	
	<b>Rotación de activos</b>		
	<b><i>Rotación activos</i> = Ingresos operacionales</b>		
	Ventas netas/ Promedio de activos		
Ratios de Gestión o actividad	<b>Rotación de los inventarios</b>		
	Costo de ventas/Promedio de existencias		
	<b>Rentabilidad neta sobre las Ventas</b>		
	Utilidad neta/Ventas netas		

### 3.6 Instrumentos de recolección de datos

La investigación se realizó mediante el uso de una entrevista que consta de 16 preguntas, que será aplicada al encargado del área de almacén de la empresa Bartrading E.I.R.L

También se aplicó una lista de cotejo de 11 ítems. Por último, se aplicó el análisis documental.

### **3.7 Técnicas de recolección de datos**

Se utilizó la técnica de la entrevista, el cotejo, y el análisis documental o revisión documental. Según Vara (2015) define las siguientes técnicas:

Entrevista a profundidad: son conversaciones, continuas, flexible y reiteradas cuyo formato no está limitado. De la cual se obtiene información “profunda” sobre un tema. Aunque el investigador define los temas de la entrevista, no fija una secuencia. Las preguntas dirigidas cambian a medida que el investigador aumenta sus evidencias de lo recolectado de la entrevista previas y observación. La entrevista se realiza para conseguir un profundo entendimiento de las experiencias de los participantes. Primero se realiza una entrevista, en un momento dado pero el diálogo entre el investigador y el participante puede seguir a intervalos a través de semanas o meses. A medida que las entrevistas son recurrentes disminuyen los problemas asociados con las relaciones breves; en las cuales los entrevistados pueden sentirse comprometidos con el estudio o dar la información que piensan que el investigador desea escuchar. Las estrategias utilizadas para registrar la información de las entrevistas comprenden: tomar notas durante la entrevista, escribir notas detalladas inmediatamente después de ésta o registrar la entrevista en una grabadora. (p.310)

Revisión documental: es una técnica de recolección de datos cualitativa que se emplea en investigaciones exploratorias de tipo bibliográficas, históricas, entre otras. Con esta técnica, se revisa exhaustivamente los documentos, utilizando para esos fines una “guía de revisión documental”. (p.310).

### **3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos**

Para hacer posible el procesamiento de la información y análisis de todos los datos, se utilizó el Microsoft Excel, procediendo a elaborar los cuadros y/o figuras para su correspondiente interpretación.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. Descripción del control de inventarios de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.**

Para la Descripción del control de inventarios se consideró las respuestas brindadas por el jefe de almacén, la descripción se hizo orientada a la recepción de mercaderías, al almacenamiento, y a la distribución de la misma.

##### **4.1.1. Descripción de la recepción de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.**

#### **Resultados descriptivos de la entrevista**

##### **4.3.1. Descripción de la recepción de los productos.**

De acuerdo a la entrevista realizada se puede constatar que la empresa realiza algunas actividades como las cotizaciones, la selección y seguimiento respectivo a los productos comprados, sin embargo, no tiene procedimientos, políticas, o actividades definidos para la recepción de las mercaderías, que se hace de forma tradicional, lo que se los transmitieron de generación en generación, por la práctica común.

Las actividades que mejor se desarrollan o con mayor efectividad son las cotizaciones, los pedidos, la compra misma y la transferencia o pago.

Las políticas en las que se rige la empresa son para la adquisición de los productos son la recepción de cotizaciones, la selección del producto, la compra misma y luego la recepción adecuada de los mismos.

Tabla 2

Respuestas sobre la recepción de mercaderías

N°	Recepción de mercaderías	SI	NO	Observaciones
1	La empresa determina un ambiente pre establecido para la recepción de mercaderías.	X	0	
2	La empresa emplea procedimientos que se direccionen exclusivamente en la recepción de mercaderías.	0	X	
3	Se verifica la calidad; de las mercaderías al ser recibido dentro de los almacenes de la empresa.	X	0	
4	El responsable de área registra el estado de cada mercadería en su debido momento.	0	X	Mayormente no
<b>Total</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
<b>Porcentaje</b>		<b>50%</b>	<b>50%</b>	

**Descripción:** Según la tabla 2, el 50% de las respuestas indican que las mercaderías tienen un ambiente pre establecido para la recepción, así como se verifica la calidad del producto al momento de ser recibidas, mientras que el 50% de respuestas indican que la empresa no emplea procedimientos claros o que estén indicados en un manual para la recepción de las mercaderías, como que cosas hay que considerar, ni cómo hacerlo de acuerdo a estándares de calidad, y no se verifica el estado de cada producto que ingresa.

#### 4.1.2. Descripción del almacenamiento de inventarios en la empresa Bartrading

E.I.R.L., Tarapoto - 2018.

#### 4.3.2. Descripción del almacenamiento de los productos.

De acuerdo a la entrevista realizada se puede constatar que para el almacenamiento se verifica el ingreso de los productos y como mínimo se cruza información con las facturas y guías de remisión, esto es responsabilidad del almacenero, verificar si está completo y en buen estado.

Para verificar o dar conformidad el responsable del área debe hacer el conteo respectivo y la organización en el almacén es de acuerdo al peso y tipo de mercadería, sin embargo no hay políticas ni procedimientos establecidos o normados que coadyuven al mejor desarrollo de esta área, solo el dueño o administrador lo dice, lo transmite en forma verbal.

Sobre el ambiente de almacenamiento según indica el entrevistado el ambiente es ordenado, limpio, organizado, y con supervisión, que de acuerdo a lo verificado notamos algunas deficiencias aun en lo concerniente a la recepción, y para realizar de manera efectiva dicha recepción se debe comparar con la guía de remisión, contar y ver la calidad del producto, sin embargo no están en un manual de procedimientos de acuerdo a las funciones o actividades.

#### Flujograma del área de almacén.



Figura 02: Flujograma de procesos del área de almacén.

La empresa utiliza un flujograma simple según lo observado, pues ellos realizan sus pedidos, dichos pedidos ingresan al almacén, se hace la verificación, y luego se ordenan en el almacén de manera no adecuada, luego se reciben las órdenes de ventas y se procede a despachar los productos.

**4.2.3. Propuesta de un flujograma para el control de inventarios.**

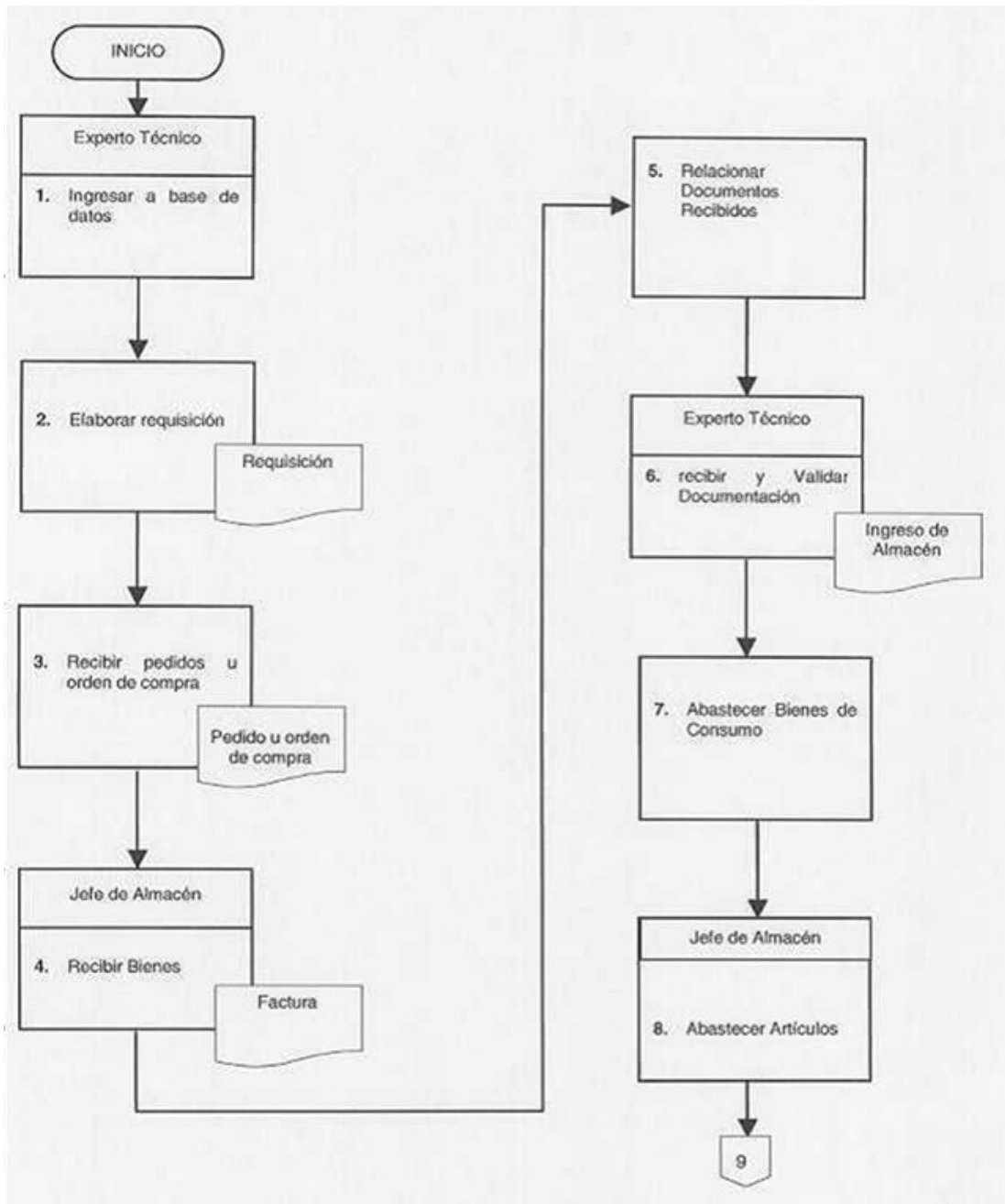


Figura 04: Propuesta del flujograma para el control de inventarios.

Fuente: Fuentes (2019), tesis “Evaluación y propuesta de un modelo de control de inventarios para una empresa ferretera de la región San Martín 2018”.

Este flujograma tiene el propósito de ser guía en el proceso del control de los inventarios, la misma que inicia con el ingreso en la base de datos de los productos o artículos que vende la empresa, luego se elaboran los pedidos o requisiciones, los mismos que deben ser firmados por la administración o gerencia, y luego el área de inventarios recibe las órdenes de pedido o de compra para la respectiva adquisición, después se reciben los bienes o productos, se comparan las facturas con las guías de remisión y las órdenes de compra, se reciben los productos e ingresan al almacén, y luego se abastecen de los mismos de acuerdo a las ventas.

Tabla 3

Respuestas sobre el almacenamiento de los inventarios

N°	Almacenamiento	SI	NO	NA
1	La empresa clasifica a los materiales y los ubica en un lugar apropiada.	X	0	
2	La empresa registra el ingreso de mercaderías al área de almacenamiento.	X	0	
3	Se lleva el control de las cantidades que existen previamente en el almacén.	X	0	
4	La empresa comprueba si las mercaderías ingresadas cumplen con las especificaciones, según proformas.	0	X	
5	La empresa estima un lugar específico para cada mercadería que es ingresada a almacén	X	0	
Total		4	1	
Porcentaje		80%	20%	

**Descripción:** Según la tabla 3, el 80% de las respuestas indican que respecto al almacenamiento, la empresa clasifica los productos y los ubica en un lugar apropiado, registran también el ingreso de las mercaderías, se lleva un control de las cantidades que ingresan según factura y guía de remisión, también se colocan en un lugar específico cada producto a fin de que esto facilite su búsqueda, por otro lado el 20% de las respuestas indican que no se comprueba minuciosamente si los productos que ingresan cumplen con todas las especificaciones técnicas u otras solicitadas mediante orden de pedido y orden de compra.

**4.1.3. Descripción de la distribución de los inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.**

**4.3.3. Descripción de la distribución de los productos.**

De acuerdo a la entrevista realizada se puede constatar que para la adecuada distribución es necesario una correcta gestión del almacenamiento, en lo concerniente a la clasificación y ubicación, sin embargo, la empresa no tiene criterios establecidos sobre la distribución de mercaderías, solo el dueño o administrador lo dice, lo transmite en forma verbal, y ya en el desarrollo de la actividad misma a veces las cosas no ocurren como se espera.

Tabla 4

Respuestas sobre la distribución de los inventarios

Nº	Distribución	SI	NO	NA
1	Se registran los movimientos de entrada y salida de las mercaderías.	X	0	
2	Se realizan comparaciones entre los productos físicos y la información de los sistemas.	0	X	

<b>Total de respuestas</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>

---

**Descripción:** Según la tabla 4, el 50% de las respuestas indican que en la empresa se registran los movimientos de entrada y salida de las mercaderías, sin embargo no se realizan comparaciones entre los productos físicos y la información de los sistemas, producto de ello siempre hay diferencias muy importantes.

#### **4.1.4. Descripción general del control de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018.**

Tabla 5

Descripción general del control de inventarios

<b>N°</b>	<b>Control de inventarios</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>NA</b>
1	Recepción	50%	50%	
2	Almacenamiento	80%	20%	
3	Distribución	50%	50%	

**Descripción:** Según la tabla 5, se muestra que en la recepción de mercaderías tenemos el 50% de las respuestas que son afirmativas y el otro 50% negativas, en lo concerniente al almacenamiento el 80% de las respuestas son afirmativas o positivas y el 20% son negativas, y finalmente sobre la distribución el 50% de las respuestas que son afirmativas y el otro 50% negativas, así lo corrobora la entrevista realizada al jefe de almacén. Por lo que se puede indicar que el control de los inventarios se cumple en algunos aspectos, en su mayoría según los ítems evaluados y que sin embargo aún falta mejorar en otros aspectos.

## 4.2. Descripción de las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018

### 4.2.1. Descripción de las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto –2018.

La Descripción de las ventas se realizó considerando los estados financieros de la empresa Bartrading E.I.R.L.

Según datos del estado de resultados integrales, las ventas se incrementaron considerablemente en el periodo 2018 respecto al periodo 2017, por cuanto el incremento es del 21%; se puede considerar muy favorable por cuanto esto hace que sus márgenes de utilidad y/o ganancia aumenten.

Tabla 6

Descripción de las ventas mediante ratios

<b>Indicadores</b>	<b>Periodo</b>	<b>Aplicación</b>	<b>Resultado</b>
<b>Rotación de activos</b>	<b>2018</b>	$\frac{519,070}{110,142}$	<b>4,71</b>
<b>Rotación de los inventarios</b>	<b>2018</b>	$\frac{416,854}{98,731}$	<b>4,22</b>
<b>Rentabilidad neta sobre las ventas</b>	<b>2018</b>	$\frac{37,907}{519,070}$	<b>0,07%</b>

**Descripción:** en los ratios de gestión se observa que la rotación de activos en este periodo es de 4,71 veces al año, lo cual es muy favorable en la empresa, lo que indica que la mercadería se vendió varias veces al año; se observa que la rotación de inventario en este periodo es de 4,22 veces al año los ratios de rentabilidad, lo que es muy favorable en

la empresa ya que la mercadería tiene una rápida salida. En los ratios de rentabilidad se pueden observar que la empresa, por cada sol de venta obtiene S/. 0,07 de utilidad, lo cual nos indica que por cada sol invertido se genera 0,07% de utilidad, lo que es favorable para la empresa para que siga creciendo cada vez más, esto nos quiere decir que la empresa está generando utilidades.

#### 4.1.5. Organigrama de la empresa.

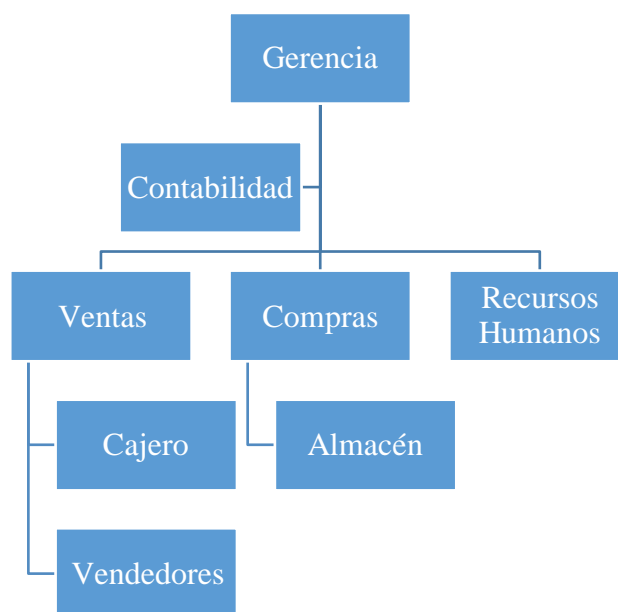


Figura 01. Organigrama de la empresa

La empresa cuenta con la gerencia general, contabilidad que es un órgano de asesoría, de apoyo, y el departamento de ventas, compras, y recursos humanos.

#### 4.2.2. Propuesta de un organigrama para la empresa.

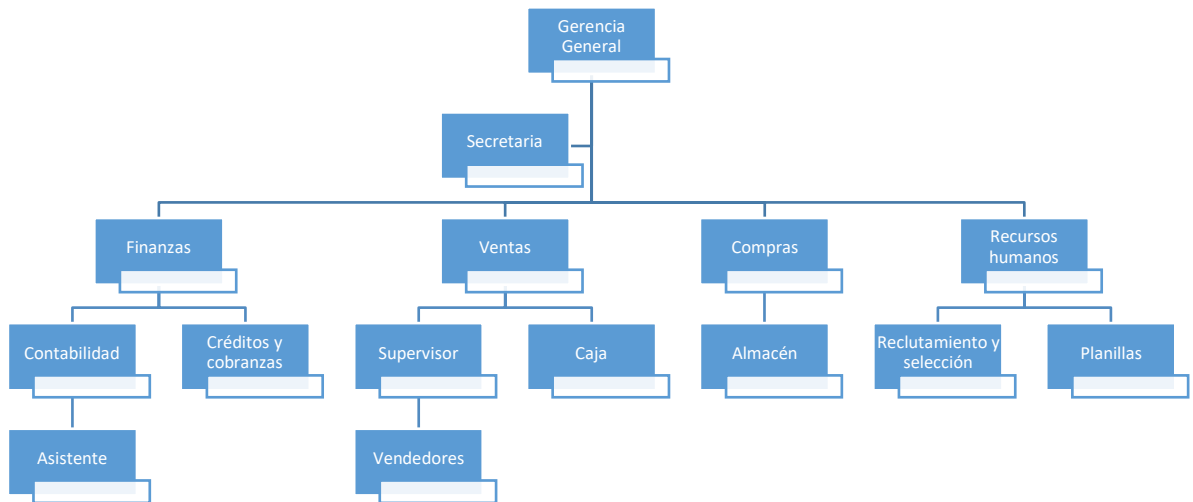


Figura 03: Propuesta de un organigrama para la empresa.

A continuación, presentamos una propuesta de organigrama basada en la propuesta de Salas y Tello (2019); detallamos cada área:

**Gerencia general:** Asimismo el gerente jefe administrativo. En su unidad se concentra la continuidad del mando ejecutivo. Supervisa los demás cargos. Tiene que lograr los objetivos de la empresa.

**Secretaría:** Consiste la función en proporcionar todo tipo de información necesaria y asistencia, por lo que posee conocimientos administrativos importantes o secretariales.

**Finanzas:** Es la pieza fundamental para la sustentabilidad y el desarrollo cualquier empresa; dentro de sus funciones son: datos financieros, registrar operaciones contables. Planificar, analizar y Describir la información registrada. Buscar fuentes de financiamiento y seleccionar la que sea mejor y más conveniente para el emprendimiento. Buscar nuevas y buenas inversiones con las que pueda contar en a empresa. Controlar las operaciones ejecutadas.

**Ventas:** Se encarga del análisis de canales zona de ventas y distribución, productos y clientes. El sistema de fijación de objetivos de venta. Adecuación, establecimiento y distribución de esos objetivos. Fijación de precios y meta de ventas. Agenda de actividades y mejoras en la propia organización.

**Compras:** Es un departamento responsable del buen control del almacén y mercaderías, para realizar con éxito las actividades de compras. La gestión del departamento de compras asegura que todos los bienes e inventario necesarios para la operación del negocio se ordenen y se encuentren a tiempo en la ubicación de los almacenes de cualquier empresa; asimismo, es el ente responsable de controlar el costo de los bienes adquiridos, los niveles de inventario y debe ser capaz de desarrollar una buena gestión de compras y negociación con proveedores.

**Recursos humanos:** Es aquel que cumple las funciones de empleo, selección, administración del personal, desarrollo de los recursos humanos, relaciones laborales, y servicios sociales.

#### **4.4. Discusión**

Para la discusión se considera la investigación realizada por Arévalo y Mori (2014) en su tesis de Licenciatura “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa supermercados La Inmaculada S.A.C. periodo 2014” de la Universidad Nacional de San Martín, cuyo objetivo es determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad en la empresa Supermercados S.A.C. en el distrito de Tarapoto-periodo 2014. Con respecto el investigador trata de demostrar en su investigación que el buen control de inventarios es tener estrategia de rotación del producto manteniendo el stock para que el cliente no tenga que esperar mucho el producto. Manifiesta que la investigación fue de tipo básica de nivel descriptivo con diseño no experimental y para la recolección de datos se aplicó la técnica de

observación directa, cuestionario y análisis documental, cuya muestra estuvo conformada por 18 personas encargadas desde la gerencia hasta el personal de distribución de la mercadería para la venta. Los investigadores manifiestan que el buen manejo del control de inventarios favorece a la empresa porque ayuda a tener stock de productos y contribuye con la rápida rotación del producto; así mismo el cliente se favorece con la compra de los productos. También al finalizar la investigación los autores concluyeron que la aplicación de un adecuado control de inventarios ayuda a mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo con ello a la plena satisfacción de los clientes y permitiendo obtener mayor rentabilidad para la empresa.

En el caso de la empresa Bartarding EIRL, se encuentra resultados que indican que en lo concerniente a la recepción de las mercaderías se tiene un 50% de logro lo que muestra que hay un margen de mejora del otro 50%, en lo referente al almacenamiento un 80% se hace bien pero aún hay un margen de mejora del 20%, sobre la distribución de los inventarios también hay 50% de logro indicando que aún hay un margen de mejora del 50%, dichas mejoras pueden contribuir en la mejora del nivel de ventas de la empresa, según lo observado.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

Se llega a las conclusiones que se indica a continuación de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación:

Sobre el objetivo específico describir la recepción de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: Las mercaderías tienen un ambiente pre establecido para la recepción, así como se verifica la calidad del producto al momento de ser recibido, mientras que la empresa no emplea procedimientos claros o que estén indicados en un manual para la recepción de las mercaderías, como qué cosas hay que considerar, ni cómo hacerlo de acuerdo a estándares de calidad, y no se verifica el estado de cada producto que ingresa, tiene un 50% de logro en este aspecto, quedando aun un margen de mejora del 50% restante.

Sobre el objetivo específico describir el almacenamiento de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: Respecto al almacenamiento, la empresa clasifica los productos y los ubica en un lugar apropiado, registran también el ingreso de las mercaderías, se lleva un control de las cantidades que ingresan según factura y guía de remisión, también se colocan en un lugar específico cada producto a fin de que esto facilite su búsqueda, por otro lado no se comprueba minuciosamente si los productos que ingresan cumplen con todas las especificaciones técnicas u otras solicitadas mediante orden de pedido y orden de compra.

Sobre el objetivo específico describir la distribución de inventarios en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: En la empresa se registran los movimientos tanto cuando entra y sale la mercadería, sin embargo, no se realizan

comparaciones entre los productos físicos y la información de los sistemas, producto de ello siempre hay diferencias muy importantes.

Sobre el objetivo específico describir el organigrama de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: La empresa cuenta con la gerencia general, contabilidad que es un órgano de asesoría, de apoyo, y el departamento de ventas, compras, y recursos humanos, cuenta con las áreas principales y que dan soporte a la misma.

Sobre el objetivo específico describir el flujograma del área de almacén de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: La empresa utiliza un flujograma simple según lo observado, pues ellos realizan sus pedidos, dichos pedidos ingresan al almacén, se hace la verificación, y luego se ordenan en el almacén de manera no adecuada, luego se reciben las órdenes de ventas y se procede a despachar los productos, el flujograma es sencillo pero generalmente no siguen un proceso.

Sobre el objetivo específico describir las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018, se concluye lo siguiente: Las ventas se incrementaron considerablemente en el periodo 2018 respecto al periodo 2017, por cuanto el incremento es del 21%, esto hace que sus márgenes de utilidad y/o ganancia aumenten, se notan las mejoras en los ratios de gestión y de rentabilidad: en los ratios de gestión se observa que la rotación de activos en este periodo es de 4,71 veces al año, lo cual es muy favorable en la empresa, lo que indica que la mercadería se vendió varias veces al año; se observa que la rotación de inventario en este periodo es de 4,22 veces al año, lo que es muy favorable en la empresa ya que la mercadería tiene una rápida salida. En los ratios de rentabilidad se puede observar que la empresa por cada sol de venta, obtiene S/ 0,07 de utilidad, lo cual nos indica que por cada sol invertido se genera 0,07% de utilidad, lo que es favorable para la empresa para que siga creciendo cada vez más, esto nos quiere decir que la empresa está generando utilidades.

Existen resultados que indican que en lo concerniente a la recepción de las mercaderías se tiene un 50% de logro lo que muestra que hay un margen de mejora del otro 50%, en lo referente al almacenamiento un 80% se hace bien pero aún hay un margen de mejora del 20%, sobre la distribución de los inventarios también hay 50% de logro indicando que aún hay un margen de mejora del 50%, dichas mejoras pueden contribuir en la mejora del nivel de ventas de la empresa, según lo observado.

## **5.2. Recomendaciones**

Las recomendaciones que se dan a continuación son producto de las conclusiones:

Normar internamente procedimientos claros, que estén indicados en un manual para la recepción de las mercaderías, y verifica el estado de cada producto que ingresa al almacén.

Comprobar minuciosamente que los productos que ingresan al almacén cumplan con todas las especificaciones técnicas u otras solicitadas mediante orden de pedido y orden de compra.

Comparar los productos físicos y la información de los sistemas por lo menos cada 3 meses, con la finalidad de que no haya diferencias significativas.

Se recomienda utilizar o implementar el organigrama propuesto el mismo que ayudará a la empresa a tener una mejora organizativa.

Se recomienda utilizar o implementar el flujograma de procesos del área de almacén propuesto el mismo que ayudará a la empresa a tener una mejora organizativa.

Continuar creciendo en las ventas, aplicando técnicas, y promociones que permitan ello.

## Referencias

- Arévalo, P. & Mori, N. (2014). El control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa supermercados La Inmaculada SAC 2014. Recuperado de:  
[http://tesis.unsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11458/660/Pamela%20Ar%C3%A9valo%20S%C3%A1nchez\\_Natalia%20Estephany%20Mori%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.unsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11458/660/Pamela%20Ar%C3%A9valo%20S%C3%A1nchez_Natalia%20Estephany%20Mori%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Avolio, B. (junio de 2003). de  
[file:///C:/Users/CG/Downloads/ANALISIS%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CG/Downloads/ANALISIS%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20(1).pdf)
- Bendezú, Y. (2017). Recuperado de  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/30111/Bendez%C3%BA\\_RY.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/30111/Bendez%C3%BA_RY.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Bustamante, C. (2011). Concepto y aplicación de los Ratios Financieros. Revista de asesoría especializada, E1.
- Calderón, S. (2014). El control del inventario y la rentabilidad de la empresa Arte Textil Latino S.A., periodo 2014. (Tesis de licenciatura). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Campos, D. (2014). "El stock de mercaderías y su incidencia en el volumen de ventas de la micro empresa SERVIREPUESTOS HONDA". Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
- Coello, A. (2015). Ratios. Financieros, 336.
- Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., & Babin ,B. (2009). Administración de Ventas. México: Cengage Learning.

Hernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. (6ta Ed.). México D.F: Mc-Graw Hill Interamericana.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2010). Metodología de la investigación. Metodología de la investigación. Retrieved from <http://www.casadellibro.com/libro-metodologia-de-la-investigacion-5-ed-incluye-cd-rom/9786071502919/1960006>

Horngren, C., Gudem, G. & Elliot, J. (2000). Introducción a la contabilidad financiera. (7ta ed.). México: Pearson Educación.

Fernández, M. (2003), “Control, Fundamento de la Gestión por Procesos: y la calidad total”. Editorial ESIC.

Fuentes, M., R. (2019). “Evaluación y propuesta de un modelo de control de inventarios para una empresa ferretera de la región San Martín 2018”.

García, R., & Rodríguez, R. (2016). Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana. *Redalyc*, 5

Gómez, G. (2003), “Control Interno: Una responsabilidad de todos los integrantes de la organización empresarial”. Editorial Consejo Económico y Social

Industria farmacéutica. Recuperado de:

<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/79.pdf>

Jiménez, M., & Gómez, E. (2014). Mejoras en un centro de distribución mediante. *Industrial Data*, 145.

- Johton, M., & Marshall. (2009). *Administración de Ventas*. (9na ed.). México: Mc Graw Hill.
- Krajewski, L., Ritzma, L. & Malhotra, M. (2008). *Administración de operaciones*. (8va ed.). México: Pearson Educación.
- Laveriano, W. (2010). *Importancia del control de inventarios en la empresa*. Actualidad Empresarial, II-1.
- Longenecker, J. (2007), “*Administración de Pequeñas Empresas: Enfoque Emprendedor*”. Editorial Cengage Learning Editores.
- Martínez, R., Tuya, L., Martínez, M., Pérez, A. & Cánovas, A. (2001). *El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman*. Haban.cienc. méd.8 (2)
- Medina, K., Saldaña, H. & Sánchez, S. (2016). *Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del distrito de San Vicente-Cañete, año 2016*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Callao.
- Muños, D. (2009). *Administración de operaciones*. México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Sánchez, V. (2015) *El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa*. Universidad Técnica de Machala, Ecuador.
- Stake, R.E. (1994). *Case studies*. En N.K. Denzin y Y.S. Lincoln (Dirs.). *Handbook of qualitative research* (pags. 236-247). London: Sage.
- White, E. (1994). *El Evangelismo*. Pág.513. Asociacion Publicadora Interamericana.

# ANEXOS



<p>¿Cuál es la descripción del flujograma del área de almacén de la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?</p> <p>¿Cuál es la descripción de las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto - 2018?</p>	<p>Describir las ventas en la empresa Bartrading E.I.R.L., Tarapoto – 2018.</p>		
--	---	--	--

Anexo N° 02 Instrumentos utilizados

**Guía de entrevista aplicada al personal de logística**

Buenos días

El objetivo de la entrevista es describir el control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L.

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:

\_\_\_\_\_ CARGO DEL ENTREVISTADO:  
 \_\_\_\_\_

**Recepción**

1. ¿Cuáles son las actividades y operaciones que rigen de manera exclusiva a la compra de mercaderías?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2. ¿Qué actividades de gestión para la compra de mercaderías se realizan de manera efectiva?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

3. ¿Cuáles son políticas que se rige la empresa para la compra de mercaderías?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

4. ¿Cómo la empresa determina un ambiente exclusivo para la recepción de mercaderías?

---

---

5. ¿Cuáles son los procedimientos que se emplean para que la recepción de bienes se realice de manera efectiva?

---

---

### **Almacenamiento**

6. ¿Qué criterios tiene en cuenta el responsable de área para verificar la calidad de los bienes que ingresan al almacén?

---

---

7. ¿Cuál es la política que emplea el responsable del área para comprobar si las mercaderías se encuentran en buenas condiciones?

---

---

8. ¿Cómo la empresa clasifica los bienes que ingresan al almacén y cómo los ubica en un lugar apropiado?

---

---

9. ¿Qué criterios tiene en cuenta el responsable de área para registrar las mercaderías que ingresan de manera previa al almacén?

---

---

### **Distribución**

10. ¿Cómo lleva el responsable de área el control de las mercaderías (Disponibles y/o stock)?

---

---

11. ¿Cómo la empresa estima especificaciones de cada mercadería que ingresa a almacén?

---

---

12. ¿Qué criterios tiene en cuenta el responsable para priorizar el almacenamiento de las mercaderías en un lugar adecuado?

---

—

---

13. ¿El responsable de área lleva un control de las operaciones a través de comprobantes?

---

---

14. ¿La empresa lleva el control de las pérdidas por el concepto de deterioros dentro del almacén?

---

---

15. ¿La empresa registra todos los movimientos concernientes al ingreso y salida de mercaderías?

---

---

16. ¿El responsable de área emplea un registro mensual y/o semestral por las operaciones dentro de la empresa?

---

---

**Lista de Cotejo: Variable Control de Inventario**

<b>Recepción</b>				
<b>Nº</b>	<b>Preparación de la zona de recepción</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observación</b>
1	La empresa determina un ambiente pre-establecido para la recepción de mercaderías	✓		Se reciben cuando llegan.
2	La empresa emplea procedimientos que se dirijan exclusivamente en la recepción de mercaderías.		✓	No hay procedimientos
<b>Nº</b>	<b>Comprobación de las mercancías</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observación</b>
3	Se verifica la calidad de las mercaderías al ser recepcionado dentro de los almacenes de la empresa.	✓		Si, si esta roto
4	El responsable de área registra el estado de cada mercadería en su debido momento.		✓	Mayormente no
<b>Almacenamiento</b>				
<b>Nº</b>	<b>Clasificación de los materiales</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observación</b>
5	La empresa clasifica a los materiales y los ubica en un lugar apropiada.	✓		
6	La empresa registra el ingreso de mercaderías al área de almacenamiento.	✓		
7	Se lleva el control de las cantidades que existen previamente en el almacén	✓		
<b>Nº</b>	<b>Almacenaje de los materiales</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observación</b>
8	La empresa comprueba si las mercaderías ingresadas cumplen con las especificaciones, según proformas.		✓	Solo se revisa factura y gura
9	La empresa estima un lugar específico para cada mercadería que es ingresada a almacén.	✓		
<b>Distribución</b>				
<b>Nº</b>	<b>Primeras entradas - Primeras salidas</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observación</b>
10	Se registran los movimientos de entrada y salida de las mercaderías	✓		
11	Se registran de mensual, trimestral y/o semestral las operaciones de realicen dentro del almacén.		✓	No hay esas procedimientos

Anexo N° 03 Estados financieros

**BARTRADING E.I.R.L**  
RUC: 20493943732  
TARAPOTO

**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**  
**(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

**INGRESOS DE OPERACION**

VENTAS BRUTAS	519,070.00
(-) COSTO DE VENTAS	<u>-416,854.00</u>
UTILIDAD BRUTA	102,216.00

**GASTOS DE OPERACIÓN**


GASTOS ADMINISTRATIVOS	-33,695.00
GASTOS DE VENTAS	<u>-22,463.00</u>
UTILIDAD DE OPERACION	56,158.00

**OTROS INGRESOS Y EGRESOS**

OTROS INGRESOS Y GASTOS	
GASTOS FINANCIEROS	-365.00
PROVISION DEL EJERCICIO	<u>-</u>
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN	365.00

**RESULTADOS ANTES DEL EMPUESTOS** 45,693.00

IMPUESTOS A LA RENTA	<u>7,786.05</u>
RESULTADOS ACUMULADOS	<u>37,906.95</u>

  
SPC, Norte a Z Arsenio del Aguila  
Matricula N° 10-431

**BARTRADING E.I.R.L.**  
**BALANCE DE SITUACION**

(Exposición en Nuevos Soles)

Balance al 31 de Diciembre del 2018

<b>ACTIVO</b>	<b>Valor Históric</b>	<b>PASIVO</b>	<b>Valor Históric</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja y Bancos	3,596.00	Sobregiros y Pagares Bancarios	0.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	Tributos x Pagar	5,036.00
Otras Cuentas por Cobrar Acc. y Personal	0.00	Remuneraciones por Pagar	0.00
Otras Cuentas por Cobrar no Comerciales	0.00	Cuentas por Pagar Comerciales	8,131.00
Existencias	0.00	Otras Cuentas por Pagar	0.00
Mercedías	98,731.00	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>13,167.00</b>
Productos Terminados	0.00		
Materia Prima y Auxiliares	0.00	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Envas y Embalajes	0.00	Beneficio Societes de los Trabajadores	0.00
Suministros Diversos	14.00	Ingresos Diferidos	0.00
Expendios x Recibir	0.00	Imppto. Renta y Participo. Diferidos Activo	0.00
Valoracion de Maquinaria y Equipos	0.00	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>
Cargas Diferidas	0.00		
Tributos x Pagar	4,214.00	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>106,545.00</b>	Capital Social	5,000.00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		Capital Adicional	0.00
Inmueble Maquinaria y Equipo	8,290.00	Excedente de Revaluacion	0.00
Depreciac. y Amortiz. Acumulada	-4,593.00	Reservas Legales	0.00
Inventarios	0.00	Resultados Acumulados	34,086.00
Invento. Renta y Participo. Diferidos Activo	0.00	Resultados del Ejercicio	37,907.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,697.00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>96,973.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>110,242.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>110,242.00</b>

  
**CPA. Maria A. Z. Arriola del Aguila**  
 Matrícula N° 18-631

# bartrading

E.I.R.L.



Jr. Jiménez Pimentel N° 1314 - Tarapoto - San Martín  
Telf. 042 530431 - Cel. 945057517 / Rpm. #635725 - #945225124  
E-mail: bartrading\_hotmail.com / gmail: bartrading1@gmail.com

## CARTA N° 001

UPEU

**Asunto:** AUTORIZA EL ACCESO A LA INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Por intermedio de la presente le saludo a usted expresándole las muestras de mi especial consideración y estima; al mismo tiempo ponerle a su conocimiento lo siguiente:

La empresa **BARTRADING EIRL**, autoriza el acceso a toda la información necesaria por las señoritas Christina Navas lazo y Juanita Navas Lazo para la tesis que lleva por título "**Control de Inventarios y Las Ventas de la empresa Bartrading EIRL**", en cuyo efecto les damos las facilidades del caso con finalidad del logro de dicho objetivo, de anticipado agradezco la atención prestada.

Tarapoto, 11 de Marzo del 2019

Sin otro particular me suscribo de usted.

Atentamente,

Bartrading E.I.R.L.  
Angel Eduardo Bartra Garcia  
GERENTE GENERAL