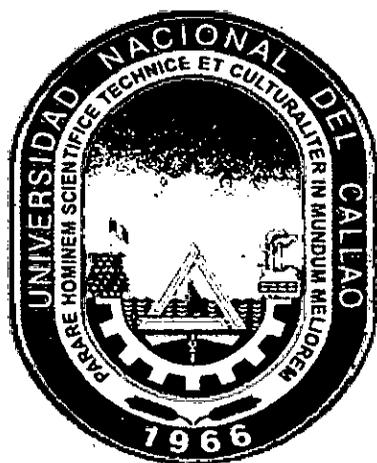


UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS MÉTODO ABC Y LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONVEXUS
COMUNICACIONES REDES Y SISTEMAS S.A.C.
PERIODO 2016 - 2017”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**MARITZA ARACELI RODRIGUEZ TRUJILLO
DANYELO ANDRES VILLAR OSORIO**

Callao, 2018

PERÚ

**“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS MÉTODO ABC Y LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONVEXUS
COMUNICACIONES REDES Y SISTEMAS S.A.C.
PERIODO 2016 - 2017”**

Autores:

Rodriguez Trujillo Maritza Araceli

Villar Osorio Danyelo Andres

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO

MG. ECON. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL	Presidente
MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	Secretario
MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO	Vocal
CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ	Miembro Suplente
MG. ABG. GUIDO MERMA MOLINA	Representante de Grados y Títulos

ASESOR: DR. CPC. HUMBERTO TORDOYA ROMERO

Nº de Libro : 01 Nº folio : 36.12

Acta de sustentación: Nº 004-2018-05/FCC

Nº 005-2018-05/FCC

Fecha de Aprobación de Tesis: 20 de Noviembre del 2018

Nro. de Resolución para sustentación: 447-2018-CFCC

Fecha de Resolución para sustentación : 16 de Noviembre del 2018



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
JURADO EVALUADOR - CICLO DE TESIS 2018-05**

"Año Del Diálogo y La Reconciliación Nacional"

**DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 002 -2018/CT-05/FCC/UNAC**

Con fecha, 06 de Diciembre del 2018, se ha expedido lo siguiente:

Visto el Oficio Oficio SN-2018 de fecha 03 de Diciembre del 2018, mediante los Bach. RODRIGUEZ TRUJILLO, Maritza Aracell, VILLAR OSORIO, Danyelo Andres, remite la Tesis Titulada "LA GESTIÓN DE INVENTARIOS MÉTODO ABC Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONVEXUS COMUNICACIONES REDES Y SISTEMAS S.A.C. PERIODO 2016-2017", con las CORRECCIONES ESPECIFICADAS en el ACTA DE OBSERVACIÓN N° 002-2018-05/FCC, para la revisión correspondiente, de Jurado Evaluador.

Del mismo se especifica:

CICLO DE TESIS	:	2018-05
N° DE ACTA DE SUSTENTACIÓN	:	ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 004 2018-05/FCC, ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 005 -2018-05/FCC,
FECHA	:	20 de Noviembre

Que, verificando las modificaciones presentado por los bachiller y Habiendo sido SUBSANADAS las observaciones, el jurado evaluador **DECLARA EXPEDITO**, para continuar con el trámite de Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis, en el Ciclo de Tesis 2018-05.

MG. ECON. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL

Presidente

MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO

Secretario

MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO

Vocal

CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ

Miembro Suplente

Por consiguiente, como se indica en el Reglamento de Grados y Títulos de pregrado que a la letra dice: en el Art. 59 El resultado de la calificación es inapelable e irrevocable. Cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (SI LAS HUBIERA) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince (15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en no más de siete (07) días calendarios emiten su DICTAMEN COLEGIADO. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello, el bachiller queda EXPEDITO para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

CICLO DE TESIS 2018-05

"Año Del Diálogo y La Reconciliación Nacional"

ACTA DE SUSTENTACION N° 004 -2018-05/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 9:55 horas, del día **MARTES, 20 de Noviembre del 2018**, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2018-05, profesores:

MG. ECON. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL : **Presidente**
MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO : **Secretario**
MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO. : **Vocal**
CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ : **Miembro Suplente**

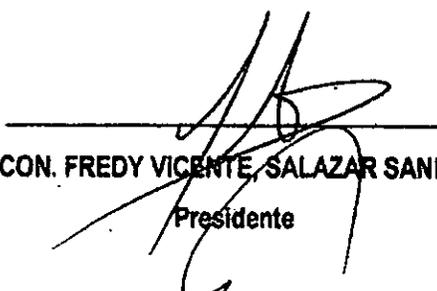
Previa lectura de la Resolución N°447-2018-2018, de fecha 16 de Noviembre del 2018, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando a los Bachiller(es): **RODRIGUEZ TRUJILLO, Maritza Araceli, VILLAR OSORIO, Danyelo Andres**; a la Sustentación de la Tesis titulada: "**LA GESTIÓN DE INVENTARIOS MÉTODO ABC Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONVEXUS COMUNICACIONES REDES Y SISTEMAS S.A.C. PERIODO 2016-2017**", Siendo el (la) ASESOR(A) designado(a) el **MG. CPC. HUMBERTO, TORDOYA ROMERO**, Finalizada la Sustentación el(a) bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador,

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, el jurado acordó Aprobar (aprobar / no aprobar) por **UNANIMIDAD**, obteniendo como resultado el calificativo de:

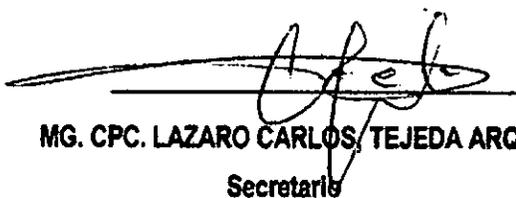
Calificación Cuantitativa	Calificación Cualitativa
13	Bueno

Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO para optar el Título Profesional de **(APTO / NO APTO)**

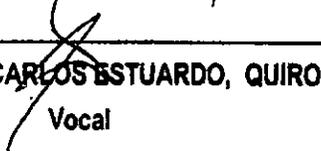
Contador Público el Bachiller: **RODRIGUEZ TRUJILLO, Maritza Araceli**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 10:20 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2018-05.


MG. ECON. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL

Presidente


MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO

Secretario


MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO

Vocal


CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ

Miembro Suplente

INDICE	
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Descripción de la realidad problemática	10
1.2 Formulación del problema	13
1.2.1 Problema general	13
1.2.2 Problema específico	13
1.3 Objetivos	13
1.3.1 Objetivo general	13
1.3.2 Objetivos específicos	13
1.4 Limitantes de la investigación	14
CAPÍTULO II: MARCO TEORICO	15
2.1 Antecedentes	15
2.1.1 Antecedentes internacionales	15
2.1.2 Antecedentes nacionales:	20
2.2 Marco	24
2.2.1 Teórico:	24
2.2.2 Conceptual	28
2.3 Definición de términos	56
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	58
3.1 Hipótesis	58
3.2 Operacionalización de variable	59
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	60

4.1	Tipo y diseño de la investigación.....	60
4.2	Población y muestra.....	62
4.3	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información documental.....	63
4.4	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información de campo.....	64
4.5	Análisis y procesamiento de datos:.....	64
CAPÍTULO V: RESULTADOS		66
5.1	Resultados descriptivos	66
5.2	Resultados inferenciales:	76
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		80
6.1	Contrastación de la hipótesis.....	80
6.2	Contrastación de los resultados con estudios similares.....	83
6.3	Responsabilidad de ética.....	85
CONCLUSIONES		86
RECOMENDACIONES.....		87
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		88
ANEXOS.....		94
ANEXO 1: Matriz de consistencia.....		95
ANEXO 2: Estado de Situación financiera – Convexus S.AC. 2016 (Expresado en soles).....		96
ANEXO 3: Estado de Situación financiera – Convexus S.AC. 2017 (Expresado en soles).....		97
ANEXO 4: Estado de Resultados por función – Convexus S.AC. 2016 (Expresado en soles).....		98
ANEXO 5: Estado de Resultados por función – Convexus S.AC. 2017		

(Expresado en soles).....	99
ANEXO 6 Cálculo de indicadores:.....	100
ANEXO 7: Prueba de normalidad:	105
ANEXO 8: Propuesta de implementación de gestión de inventarios según el método ABC:	106

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura I Órdenes de compra perfectamente recibidas. Mora G.</i>	44
<i>Figura II Volumen de compra. Mora G.</i>	44
<i>Figura III Porcentaje de ventas perdidas. Mora G.</i>	44
<i>Figura IV Valor económico del inventario. Mora G.</i>	45
<i>Figura V Rotación de los inventarios</i>	45
<i>Figura VI Nivel de cumplimiento de despachos</i>	45
<i>Figura VII Rentabilidad sobre la inversión. Ccaccya D.</i>	47
<i>Figura VIII Margen comercial. Ccaccya D.</i>	48
<i>Figura IX Rentabilidad sobre ventas. Ccaccya D.</i>	48
<i>Figura X Rentabilidad sobre el patrimonio. Ccaccya D.</i>	49
<i>Figura XI Flujograma de la gestión de compras.</i>	52
<i>Figura XII Flujograma de gestión de almacenaje.</i>	54
<i>Figura XIII Órdenes de compra perfectamente recibidas.</i>	66
<i>Figura XIV Volumen de compra</i>	67
<i>Figura XV Porcentaje de ventas perdidas.</i>	68
<i>Figura XVI Nivel de cumplimiento de despacho.</i>	69
<i>Figura XVII Rotación de los inventarios</i>	71
<i>Figura XVIII Valor económico del inventario</i>	72
<i>Figura XIX Rentabilidad neta sobre ventas.</i>	73
<i>Figura XX Margen comercial.</i>	74
<i>Figura XXI Rentabilidad sobre la inversión</i>	75
<i>Figura XXII Rentabilidad sobre patrimonio</i>	76
<i>Figura XXIII Tendencia I</i>	77
<i>Figura XXIV Tendencia II</i>	78
<i>Figura XXV Tendencia III</i>	79
<i>Figura XXVI Diagrama de Pareto de los inventarios de la empresa Convexus.</i>	106

INDICE DE TABLAS

<i>Tabla I Órdenes de compras perfectamente recibidas</i>	<i>66</i>
<i>Tabla II Volumen de compra</i>	<i>67</i>
<i>Tabla III Ventas perdidas por falta de inventarios</i>	<i>68</i>
<i>Tabla IV Nivel de cumplimiento de despacho</i>	<i>69</i>
<i>Tabla V Rotación de los Inventarios</i>	<i>70</i>
<i>Tabla VI Valor económico del Inventario</i>	<i>71</i>
<i>Tabla VII Rentabilidad neta sobre ventas</i>	<i>72</i>
<i>Tabla VIII margen comercial:</i>	<i>73</i>
<i>Tabla IX Rentabilidad sobre la inversión (ROA).....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla X Rentabilidad sobre patrimonio (ROE).....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla XI Rotación de inventarios y rentabilidad neta sobre la inversión ..</i>	<i>77</i>
<i>Tabla XII Ordenes de compras perfectamente recibidas y la rentabilidad neta sobre las ventas.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla XIII Nivel de cumplimiento de despacho y rentabilidad sobre el patrimonio</i>	<i>79</i>
<i>Tabla XIV Análisis de inventarios según método ABC periodo 2016.....</i>	<i>108</i>
<i>Tabla XV Análisis de inventarios según método ABC periodo 2017.....</i>	<i>109</i>

RESUMEN

Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C es una importante empresa del sector de comunicaciones e informática, dedicada a la venta de mercaderías y prestación de servicios. El problema observado es que existen deficiencias en los procesos de compras, administración y control de inventarios, el cual genera cancelaciones de ventas por no tener disponibilidad del equipo solicitado y por existir demoras en el despacho de mercaderías de almacén, del mismo modo se observó pérdidas, daños de mercaderías y suministros.

El objetivo del presente estudio fue analizar de qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus S.A.C. En los periodos 2016 - 2017.

El desarrollo del presente estudio comprende dentro del tipo de investigación aplicada, diseño no experimental y longitudinal al comprender el estudio de dos periodos, nivel de estudio fue descriptivo, explicativo y correlacional.

La hipótesis general de la investigación fue que la actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C, el cual fue validado a través de la evaluación de los ratios financieros de gestión de inventarios, ratios de rentabilidad y mediante los métodos estadísticos: T de Student y regresión lineal.

Finalmente se concluyó que la actual gestión realizada en los procesos de adquisición, administración y control de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus S.A.C.

ABSTRACT

Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C is an important company in the communications and information sector, dedicated to the sale of merchandise and the provision of services. The problem observed is that there are deficiencies in the processes of purchasing, administration and control of inventories, which generates sales cancellations due to the lack of availability of the requested equipment and due to delays in the dispatch of warehouse merchandise, in the same way losses were observed, damage of merchandise and supplies.

The objective of this study was to analyze how current inventory management affects the profitability of Convexus S.A.C. In the periods 2016 - 2017.

The development of the present study includes, within the type of applied research, non-experimental and longitudinal design to understand the study of two periods, level of study was descriptive, explanatory and correlational.

The general hypothesis of the investigation was that the current inventory management reduces the profitability of the company Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas SAC, which was validated through the evaluation of the financial ratios of inventory management, profitability ratios and through the statistical methods: Student's T and linear regression.

Finally, it was concluded that the current management carried out in the processes of acquisition, administration and control of inventories diminishes the profitability of the Convexus S.A.C.

INTRODUCCIÓN

Una de las principales preocupaciones en las empresas es la necesidad de administrar o gestionar de manera eficiente los inventarios, esto implica adquirir los materiales necesarios para no paralizar las actividades, mantener el nivel de stock adecuado y atender en un plazo oportuno los pedidos de clientes, el desarrollo óptimo de estas actividades que comprende los procesos de adquisición y administración de inventarios permitirá alcanzar los fines económicos de empresa.

Los inventarios son un aspecto muy importante en las empresas, sin importar el tipo de actividad que decida realizar una organización por lo general las empresas siempre mantienen algún tipo de inventario sea para los procesos de producción, servicios o comercialización. Entonces se debe tener en cuenta la cantidad de compra, el plazo de entrega, los costos de adquisición y la calidad de los productos

La presente investigación propone conocer de qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C. en los periodos 2016 – 2017, dada la importancia de conocer los resultados de los procesos que se llevan a cabo en las compras y administración de inventarios con el fin de contar con los mejores mecanismos que ayuden a lograr los objetivos de crecimiento de la empresa.

La investigación servirá de guía para los profesionales y empresas que deseen conocer acerca de la gestión de inventarios realizada en empresas del sector comunicaciones redes y seguridad informática y su influencia en la rentabilidad.

El presente estudio fue estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I: En este capítulo se desarrolló el planteamiento del problema y los objetivos de la investigación.

Capítulo II: En este capítulo se desarrolló el marco teórico de la investigación con antecedentes nacionales e internaciones, además de distintas teorías que sustentan las variables.

Capítulo III: En este capítulo se desarrolló las hipótesis y la operacionalización de las variables.

Capítulo IV: En este capítulo se desarrolló la metodología empleada en la investigación, tipo, diseño, nivel de investigación.

Capítulo V: En este capítulo se desarrolló los resultados de la investigación, a nivel descriptivo e inferencial.

Capítulo VI: En este capítulo se desarrolló la contrastación de la hipótesis con el resultado y con los estudios similares.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El planteamiento de la investigación está consignado por lo siguiente:

1.1 Descripción de la realidad problemática

Las empresas buscan maximizar sus utilidades y para ello se requiere de la realización de sus ventas, muchas veces las empresas presentan deficiencias en la gestión de sus inventarios lo cual dificulta satisfacer la demanda de sus productos.

Betanzo (2003) Hace referencia a la tendencia actual de las empresas en relación a los inventarios:

En la actualidad, la gestión de inventarios reviste gran importancia para las empresas que deseen aumentar su productividad para mantenerse competitivas. Aunque hoy existen tendencias para que las empresas reduzcan al mínimo sus inventarios, existen razones relacionadas con la productividad global de la empresa y con los niveles de servicio ofrecidos a los clientes que justifican ciertos niveles de existencias.

A nivel global las empresas buscan mantener un nivel idóneo de inventarios para no generar un alto costo de almacenaje y tampoco originar cancelaciones de ventas futuras por agotamiento del producto solicitado.

Vidal (2017). Explica lo siguiente uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar las empresas es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes de inventarios: "Siempre tenemos demasiado de lo

que no se vende o consume, y muchos agotados de los productos que más rotan”. Lo interesante de este problema es que ocurre prácticamente en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios, las cuales administran, de una u otra forma, materias primas, componentes, repuestos, insumos y/o productos terminados, productos y materias primas en proceso o en tránsito, manteniendo unidades en inventario en mayor o menor grado”. (p. 15).

Castro (2014) “El correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en la rentabilidad que se obtienen. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con una adecuada administración y control de los inventarios. El enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios”.

Según los autores citados anteriormente, se observa que a nivel global la gestión de los inventarios representa un aspecto muy importante dentro de una organización, ya que, de acuerdo al volumen de las actividades de la empresa, debe de tomarse en cuenta el nivel de los inventarios que se debería disponer ya que ello determinará la productividad y/o rentabilidad de la misma.

La empresa Convexus Comunicaciones Redes Y Sistemas S.A.C. se dedica a la venta y prestación de servicios para el sector de comunicaciones redes y seguridad informática.

La presente investigación está enfocada en estudiar de qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus S.A.C en los periodos 2016 – 2017.

Según los estados financieros de la empresa Convexus S.A.C. del periodo

2016 se observa que los inventarios representan el 29% del total de sus activos, y en el periodo 2017 los inventarios representan el 30 % del total de sus activos, los cuales están conformados por la mercadería tales como: proyectores, cámaras, teléfonos y otros equipos relacionado a las comunicaciones de las empresas; también está conformada por los suministros los cuales tiene como fin ser materiales complementarios para la prestación de los servicios como: cables, conectores, auriculares y otros.

Según el análisis realizado a la gestión de inventarios de la empresa Convexus S.A.C. A través los indicadores de desempeño logístico, y la lista de cotejo de procesos del área de compras y almacén, se pudo observar que existen los siguientes problemas, en el área de compras no se realizan cotizaciones cuando se adquiere un inventario, generalmente se realiza compras directas a proveedores recurrentes, afectando los costos de adquisición y los plazos de recepción de productos. En el área de almacén se observó lo siguiente: no cuenta con stock de seguridad de inventarios, el cual ocasiona cancelaciones de ventas por no tener disponibilidad del stock solicitado, se evidencia demora en la atención del despacho de venta ya que no cuenta con un sistema de distribución de inventarios en almacén, según la información de la toma de inventario físico se observó pérdidas de stock, inventarios malogrados y obsoletos.

Según la problemática mencionada anteriormente se formuló la siguiente interrogación.

¿La gestión de inventarios realizada de manera empírica en los procesos de compras y almacenamiento afecta la rentabilidad de la empresa Convexus S.A.C.?

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.?

1.2.2 Problema específico

- a) ¿De qué manera la actual gestión de compras afecta la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.?
- b) ¿De qué manera la actual gestión de almacenaje afecta la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar de qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Determinar qué manera la actual gestión de compras afecta la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C

- b) Determinar de qué manera la actual gestión de almacenaje afecta la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C

1.4 Limitantes de la investigación

La presente investigación se realizó dentro de los límites: teórico, temporal y espacial con los cuales se pudo disponer.

El acceso a información de la empresa Convexus S.A.C para el desarrollo del presente estudio solo comprendió los periodos 2016 – 2017.

El periodo de tiempo de recolección y análisis de la información para la presente investigación fue otra limitante, pues el presente estudio tuvo una duración de 1 año calendario.

La presente investigación solo comprendió el estudio de la empresa Convexus Comunicaciones redes y Sistemas S.A.C. ubicada en el distrito de san Borja.

CAPÍTULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Lopez y Quenoran (2016). En su tesis plantean lo siguiente, Méndez y Asociados, Asomen S.A. es una empresa cuyo actividad principal es la comercialización al por mayor, de productos de consumo masivo, además de artefactos y equipos de iluminación, absorbentes para el cuidado personal y limpieza del hogar, útiles de oficina, pilas y linternas, los principales problemas que se han detectado es la inadecuada administración que se ha dado al control y manejo de los inventarios; como el descontrol de los ítems, produciendo así la facturación de artículos no disponibles y el abastecimiento innecesario de ciertos artículos de lenta rotación y que al no determinarse de manera exacta y oportuna los costos y gastos que se derivan de las adquisiciones locales e importaciones. En la investigación el objetivo principal es evaluar las debilidades que se presentan en el control de los inventarios y su incidencia en el bajo nivel porcentual de rentabilidad, de la compañía. Para ello los autores utilizaron el método de investigación en enfoque correlacional, diseño de investigación no experimental, instrumento de investigación es el cuestionario, observación entrevista; la técnica usada es la encuesta. Finalmente, los autores concluyeron se constató El deficiente control interno incide en el nivel de rentabilidad de la empresa lo cual desencadena en: pérdidas de contratos comerciales, Los registros de stock con los que cuenta la compañía no son confiables en comparación con los inventarios físicos realizados en sus instalaciones.

Uno de los factores importantes en las organizaciones a nivel global es como gestionan y controlan sus inventarios y como se observa en la

investigación se asemeja al problema planeado inadecuada administración que se ha dado al control y manejo de los inventarios; como el descontrol de los ítems, produciendo así la facturación de artículos no disponibles y el abastecimiento innecesario de ciertos artículos de lenta rotación.

Granda y Rodríguez (2013). En su tesis plantea que la investigación fue realizada en un estudio fotográfico que tiene como problema fundamental que debido al constante cambio de la tecnología el estudio fotográfico aumento desmedido de las existencias en bodega por desconocimiento e incremento de costos asociados a éstos, ocasionando pérdidas considerables que afectan la liquidez de la empresa y posicionamiento en el mercado. La investigación tiene como objetivo principal es establecer un sistema de control basado en el método ABC, el cual permitirá a la administración reducir costos y manejar los implementos fotográficos, con la finalidad de establecer un óptimo rendimiento y aumentar la eficiencia y eficacia de las operaciones en las que se enfoca el estudio fotográfico. El autor utilizo el tipo de investigación empírico-descriptivo para entender el funcionamiento y actividades del estudio fotográfico; y un estudio descriptivo extensivo para analizar las sucursales con sus respectivos datos de inventarios para planear por adelantado el proceso de aplicación del método ABC. Finalmente, la conclusión del autor indica que el inventario, como en la mayoría de empresas, representa una inversión que se recupera en el tiempo a medida de la gestión de ventas o producción que posee la compañía; por tal motivo debe ser administrado y controlado eficientemente, otra conclusión importante fue que es factible la disminución de los costos asociados a los inventarios si se reconocen y se controlan oportunamente en base a la metodología ABC que incluyen políticas y modelos definidos para una adecuada administración y control continuo de las existencias.

La investigación señala que la implementación un sistema de gestión de inventarios basados en el método ABC incidiría favorablemente en la liquidez de la empresa ya que el mantener inventarios obsoletos genera un costo elevado, además que se hace casi irrecuperable el dinero que se invirtió en la compra de todos esos insumos, con el nuevo sistema se va programar las compras según la categoría de importancia y evitando comprar en exceso, y por último ayudara a evaluar el si se están cumpliendo los objetivos propuestos por la administración a corto y largo plazo.

Sánchez (2015). En su tesis plantea como problemática principal en las empresas comercializadoras está siendo afectadas por la administración y control de sus inventarios, y es común ver que cuentan con existencia e excesos y faltantes siempre se tiene mucho de lo que no se vende, y muchos agotados de aquello que si se vende. El estudio busca ser un modelo para que la empresa cuente con una guía de control de inventarios, lo cual facilitara llevar un control de entradas y salidas, que permita un desarrollo eficiente de las actividades y que fortalezcan la obtención de resultados en favor de la empresa Ecuamulser S. A. utilizando la metodología prospectiva, y los instrumentos a usar son la observación y el cuestionario. Finalmente, la conclusión se determinó que no existe un adecuado control de sus inventarios, lo que impide que los Estados Financieros sean razonables, también se determinó que no hay control de inventarios las mismas que ayudarían a aplicar procedimientos adecuados, y por último se estableció que el personal de la empresa no está capacitado, en cuanto a las normas y políticas vigentes para el respectivo control de inventarios.

Como se indica en el trabajo de investigación si existen deficiencias en cuanto a la gestión de inventarios se ve cómo afecta en las demás áreas

como la de contabilidad, ya que en la toma de inventarios físicas pudo observar las inconsistencias entre la información proporcionada por el sistema y el inventario real, esto se debe a que no hay buena práctica en el tratamiento de la gestión de inventarios y tampoco el personal está capacitado para el desarrollo óptimo de sus funciones.

Pérez (2010). En su tesis plantea que la empresa Textiles Nuevo Sol dedicada a la confección de prendas vestir para caballeros, damas y niños, con actividades en el mercado nacional y extranjero. Plantea como problema la falta de una herramienta de análisis financiero para la toma de decisiones, que permita realizar una correcta evaluación a los estados financieros, y explicar la situación financiera, en una empresa maquiladora. El objetivo de la investigación es realizar un análisis financiero que permita medir los resultados por medio de indicadores financieros, criterios técnicos, para poder emitir una opinión acerca de la situación financiera de la empresa. Las utilidades de los métodos de investigación fueron fue el método científico y se aplicó de lo general a lo particular. Finalmente se concluyó que la empresa Textiles Nuevo Sol, S.A., no cuenta con una herramienta de análisis financiero que permita medir los resultados, y esto indica que no sabe en qué condición financiera esta la empresa y de la misma forma la eficiencia de su administración. Las utilidades de años anteriores no han sido invertidas manifestando la necesidad de mejorar la eficiencia del manejo de su patrimonio.

Se puede observar en la investigación que el análisis financiero en una entidad es de mucha importancia ya que permitirá tomar decisiones adecuadas en cuanto a las diferentes áreas, el cual permitirá maximizar los recursos y permitirá invertir con mayor seguridad en nuestro rubro ya si poder ser líderes del sector.

Arrieta y Guerrero (2013). En su tesis indica FB Soluciones Y Servicios S.A.S. Es una empresa dedicada a transformación de tubería de cobre para equipos de refrigeración y partes de equipos la problemática planteada es que no cuenta con una herramienta que le permita establecer que parte de su inventario está generando la mayor parte de sus ingresos y gastos, además de lo mencionado la información con que se cuenta es poco confiable también se observa exceso de inventario, la suspensión de actividades por carencia de materiales directos e indirectos, otro problema latente es la baja calidad en la materia prima a causa de su caducidad y deterioro por mal manejo. El objetivo de la investigación es proponer una mejora del proceso de gestión de inventario y gestión del almacén para la empresa Fb Soluciones Y Servicios S.A.S. El presente estudio tiene como tipo de investigación exploratoria la cual facilitará el análisis y comprensión del problema que se presenta, descriptiva Según los autores concluyeron, a pesar de que una empresa opere varios años en el giro del negocio y se esté manteniendo en el mercado, siempre se podrán encontrar aspectos por mejorar ya que su pudo contratar situaciones que dificulten el proceso de operatividad diaria y también se pudo ver que como también se pueden detectar oportunidades para crecer:

En la investigación citada se observa la importancia que tiene la gestión de inventarios ya que esta empresa viene siendo líder en su sector, pero aun no logra identificar que parte de su inventario es la que le genera mayor rentabilidad y poder enfocar sus inversiones y así poder hasta diversificar su rubro y convertirse en un consorcio líder a nivel país. Como es mencionada la gestión de inventarios es un pilar primordial en cualquier empresa de venta de mercadería ya que, si se desarrolla un adecuado proceso, esta podrá alcanzar objetivos planteados por la administración a corto y largo plazo.

2.1.2 Antecedentes nacionales:

Begazo (2017), en su tesis plantea lo siguiente, Agroindustrias Viviana S.A.C es una empresa comercial dedicada a la compra de Quinoa. La empresa no cuenta con un correcto sistema de control interno para sus existencias, lo cual le desfavorece lograr su desarrollo en el mercado agrario las deficiencias detectadas a falta de un adecuado sistema de control interno son los siguientes: Exceso e insuficiencia de las existencias, el exceso genera altos costos de almacenamiento, la insuficiencia genera pérdidas de ventas y clientes, el robo de mercancías, desmedro, desorden en las existencias. El planteamiento del problema principal es el siguiente: ¿Cómo influye el control interno de las existencias en la mejora de los resultados económicos de la empresa Agroindustrias Viviana S.A.C.? La investigación plantea como objetivo Proponer un control interno en las existencias para la mejora y su influencia de los resultados económicos de una empresa Agrícola del Distrito de Majes. El diseño de la investigación es de tipo descriptivo, la población de estudio es la empresa Viviana S.A.C, la muestra está representada por la empresa Viviana S.A.C, se concluye que se descuidaron varios factores de control interno muy importantes, lo que generaba errores involuntarios en las actividades de la empresa.

Según la autora menciona que la empresa Agroindustrias Viviana S.A.C no cuenta con un control eficiente de sus inventarios lo cual es desfavorable para el desarrollo de la empresa. La investigación busco proponer mejoras para el control de inventarios, luego de las propuestas planteadas se observó mejoras en el resultado de la empresa.

Villanueva (2017), en su tesis plantea lo siguiente, Good Book S.A.C., es una empresa comercial, dedicada a la venta por mayor y menor de útiles de escritorio y suministros de cómputo. En la investigación en mención indica que la empresa Good Book S.A.C, no cuenta con

políticas y procedimientos relacionados a control de inventarios, teniendo como problemas la ineficiente práctica de la toma de inventarios, el sistema informático de registro de inventarios no se encuentra actualizado, No se controla efectivamente la transferencia de mercaderías. El objetivo general de la investigación es el siguiente: determinar la incidencia que tiene la mejora de los mecanismos del sistema de control de inventarios en la gestión de la empresa Good Book S.A.C de la ciudad de Trujillo. El diseño de la investigación es de tipo descriptivo pues describe la realidad tal y como se presenta, se empleó los documentos, entrevistas y material bibliográfico como técnicas de recolección de datos, la población de la investigación está conformada por la empresa Good Book S.A.C, la muestra de la investigación es la empresa Good Book S.A.C en la investigación se llegó a la siguiente conclusión: La empresa no cuenta con procedimientos relacionados al control de inventarios por ello los procesos se vienen desarrollando de manera empírica, El desconocimiento del índice de rotación de inventarios y falta de implementación de políticas específicas para dar salida a aquellas existencias de lenta o nula rotación, Existe un descuadre entre los reportes por toma de inventarios físicos y los saldos que muestra el sistema informático.

La investigación se mostró que la empresa Good Book S.A.C no cuenta con políticas relacionadas al control de los inventarios lo cual le genera diversas deficiencias en el área de almacén en la investigación propone implementar mejoras en los sistemas de control que ayuden a una administración eficiente de los inventarios de la empresa.

Burgos y Vera (2017), en su tesis plantean lo siguiente: La empresa comercial Norcentro S.A.C. se dedica a la venta de vehículos motorizados, la empresa presenta altos costos de almacenamiento debido al sobre stock que tiene por realizar compras elevadas, y existe mercadería que con el tiempo ya no tiene salida debido al mercado en

el que se encuentra, los clientes buscan nuevos modelos lo que esto implica tener poca liquidez y tener dinero estancado objetivo general da la investigación fue evaluar la Gestión de existencias para determinar su impacto en la rentabilidad y propuesta de estrategia de mejora en la empresa Norcentro S.A.C. Jaén 2013 – 2015. El tipo de investigación el diseño de la investigación es descriptivo analítico, la investigación utilizo como técnicas e instrumentos de recolección de datos: entrevista, observación, revisión de documentos, la población está conformada por la empresa Norcentro S.A.C., la muestra de la investigación es el área logística de la empresa Norcentro S.A.C, los investigadores llegaron a la siguiente conclusión: El sobre stock de mercadería al realizar las compras excesivas de vehículos motorizados sin evaluación de demanda de mercado, es por ello que la empresa mantiene en su existencia modelos de motos con poca rotación, y esto origina mayor costo de almacenamiento.

La investigación mostró los aspectos críticos en la empresa Norcentro S.A.C, en las áreas de compras y almacén, la cual presenta altos costos de almacenamiento, elevados costos de adquisición, la investigación busca evaluar la gestión de inventarios que se desarrolla y proponer mejoras en la gestión de inventarios.

Huamanguilla (2016) en su tesis plantea lo siguiente: Solexport S.A.C es una empresa peruana que brinda servicios de alimentación, hotelería y limpieza. La problemática de la investigación se centra en que la empresa tiene deficiente control en los procesos de gestión de inventarios que empieza en el área de compras lo cual se refleja en la demora en la entrega de la mercadería adquirida. También se presenta deficiencia en el control de las salidas de los inventarios del almacén para la elaboración de los alimentos que expenden, dificultando determinar los costos de las salidas de los suministros. Siendo el

objetivo de la investigación es determinar si la gestión de inventarios y el control del stock existente son una herramienta de la administración para mejorar la rentabilidad en la concesionaria Solexport S.A.C. Técnicas de recolección de datos: Encuestas, análisis documental, la población de la investigación está conformada por la empresas concesionarias que brindan el servicio de alimentación a las empresas mineras, la población de la investigación está conformada por el personal del almacén de la empresa Solexport S.A.C. El autor llegó a la siguiente conclusión: No existe control de entradas, ni salidas de los suministros, existe la necesidad de supervisar el control de inventario de los productos existentes.

La investigación en mención describe la problemática que presenta la empresa Solexport S.A.C, en la gestión de sus inventarios en los ingresos y salidas al almacén de sus inventarios lo cual le dificulta conocer correcto costo de sus inventarios y el costo de venta de sus productos, la investigación pretende determinar si la gestión de inventarios que se desarrolla ayuda a la alcanzar la rentabilidad de la empresa.

Calatayud (2015) en su tesis plantea que la investigación menciona que existe falta de control y hay deficiencias en el funcionamiento de sistema de inventarios de la empresa Moran Distribuciones S.A. lo cual dificulta costear las compras de mercadería generando una distorsión en los costos de ingreso de inventarios a almacén. Así mismo no hay un sistema de control de inventarios definido que permita conocer con exactitud el nivel de inventarios. El objetivo de la investigación es realizar una propuesta de mejora para el control y la gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (E.R.P.) en la empresa Moran Distribuciones S.A. de la ciudad de Arequipa, 2015. La investigación es de tipo cuasi

experimental, se aplicaron las siguientes técnicas de investigación: análisis documental, observación, la población de la investigación está conformada por las empresas comerciales, la muestra está representada por la empresa Moran Distribuciones S.A. La investigación llegó a la siguiente conclusión: El sistema de gestión de inventarios actual (CLIPER) muestra diferencias entre los saldos del kardex y el inventario físico. No se evidencia que se haya establecido el manual de funciones de la empresa generando con ello que los trabajadores realicen funciones que no son inherentes al cargo que desempeñan.

En la investigación se menciona los factores críticos que muestra el área de almacén y la gestión de inventarios de la empresa Moran Distribuciones S.A. Estos problemas dificultan determinar correctamente los costos de sus inventarios, realizar adecuadamente los procesos y contar con información razonable que facilite la determinación del margen de ganancia de sus ventas.

2.2 Marco

2.2.1 Teórico:

Para el sustento teórico y desarrollo de la variable de gestión de inventarios se fundamentó en las siguientes teorías:

Teoría de la administración clásica:

El exponente de la teoría de la administración clásica es Henry Fayol, para él todas las áreas de la empresa eran importantes tanto como el área de ventas y producción hasta el área de finanzas. El visualizaba a las empresas como organizaciones interdependientes es decir que todas las operaciones estaban unidas.

La teoría clásica fue producto de la necesidad de crear una doctrina científica de la administración con el fin de estructurar un conocimiento, es decir una ciencia sólida para ser enseñada más tarde en todos los niveles de la educación.

Henry Fayol ideó pasos a seguir para la eficiencia administrativa y por consecuencia la generación de utilidades para la empresa. Estos postulados estuvieron respaldados por un instrumento de investigación y aplicación de la práctica administrativa llamado proceso administrativo:

- ✓ Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
- ✓ Organizar: Construir las estructuras material y social de la empresa.
- ✓ Dirigir: guiar y orientar al personal.
- ✓ Coordinar: enlazar, unir y armonizar todos los actos colectivos.
- ✓ Controlar: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

A partir de estas premisas Fayol estableció que, siguiendo estos 5 puntos importantes, todas las áreas operativas de la empresa funcionarían de manera correcta y así la organización podrá alcanzar sus objetivos establecidos a corto y largo plazo.

Teoría Just in time:

La teoría de justo tiempo lo empezó a utilizar la empresa japonesa Toyota, el propósito principal de este sistema era eliminar todos los elementos innecesarios en el área de producción (que incluye desde el departamento de compras de materias primas, hasta el de servicio al cliente, pasando por recursos humanos, finanzas, etc.) y es utilizado para alcanzar reducciones de costos nunca imaginados y cumpliendo con las necesidades de los clientes a los costos más bajos posibles. Lo ideal para este sistema es

tener 0 en stock de inventarios ya que eso reduce el costo en inventarios y evita la obsolescencia de los inventarios.

A partir de estas premisas de la teoría Just in time se estableció que dependiendo del rubro de la empresa se debe tener un stock adecuado que no eleve los costos de almacenaje, y que permita atender sin problemas a los clientes. Este planteamiento ayuda a reducir el gasto por inventarios obsoletos.

Rentabilidad:

Para el sustento teórico y desarrollo de la variable de la rentabilidad se fundamentó en las siguientes teorías:

Teoría del costo del capital, las finanzas corporativas y la teoría de la inversión:

Los exponentes de la teoría del costo de capital, las finanzas y la teoría de la inversión son Franco Modigliani y Merton, el teorema afirma que, en virtud de un mercado determinado, en ausencia de impuestos, costos de quiebra e información asimétrica, esto es un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectada por la forma en que la empresa se financiado. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda, ni importa cuál es la política de dividendos de la empresa.

A partir de estas afirmaciones Modigliani y Merton establecieron que no había diferencia entre que, si el capital para el funcionamiento de la empresa era propio o ajeno, ya que de ello no depende la rentabilidad de una empresa.

Teoría de los principios de la administración financiera:

El exponente de la teoría de los principios de administración financiera es Gitman, la teoría indica que en la administración financiera se analiza el papel que desempeñan en los negocios los gerentes financieros; se examina también el ambiente de los mercados financieros en el cual operan las compañías. Se entiende que el objetivo de los administradores debe ser maximizar el valor de la empresa y, en consecuencia, maximizar las ganancias de los accionistas. Los gerentes financieros actúan en representación de los accionistas tomando decisiones operativas y realizando inversiones cuyos beneficios son mayores que los costos. Estas decisiones generan ganancias para los accionistas. Es importante maximizar las ganancias de los accionistas porque las empresas operan en un ambiente financiero altamente competitivo que ofrece a los accionistas muchas alternativas de inversión. Para elevar los recursos financieros necesarios para garantizar la continuidad de las operaciones y las oportunidades de inversiones futuras, los administradores deben entregar valor a los inversionistas de la compañía. Sin gerentes financieros inteligentes y sin acceso a los mercados financieros, es poco probable que una empresa sobreviva, y mucho menos que logre la meta a largo plazo de maximizar el valor de la empresa.

A partir de estas afirmaciones Gitman establecieron que los gerentes financieros son los representantes de los accionistas y son quienes deben analizar el mercado y los costos de las inversiones a realizar, para poder maximizar las ganancias que van a recibir los accionistas, también indica que sin un gerente financiero astuto es probable que la empresa no sobreviva y menso que alcance las metas a largo plazo planteados.

2.2.2 Conceptual

Marco legal:

Normas internacionales financieras relacionadas a inventarios:

Entre las normas internacionales financieras que guardan relación con las existencias tenemos a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y a las Normas internacionales de contabilidad (NIC).

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Deloitte (2017). Según el artículo nos menciona que Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) son el conjunto de estándares internacionales de contabilidad promulgadas por el International Accounting Standards Board (IASB), que establece los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar sobre las transacciones y hechos económicos que afectan a una empresa y que se reflejan en los estados financieros.

Norma Internacional de Información Financiera 1

Según NIIF 1, el objetivo de esta norma es asegurar que los estados financieros anuales en los cuales la entidad adopta las sea conforme a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a una parte del periodo cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:

- sea transparente para los usuarios y comparable para todos los periodos en que se presenten;

- suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); y
- pueda ser obtenida a un costo que no exceda a sus beneficios.

Normas internacionales de contabilidad (NIC)

Según Rodríguez (2015). Nos menciona que Las Normas Internacionales de Contabilidad son un conjunto de estándares con el fin de establecer cómo deben presentarse los estados financieros, desde lo que debe presentarse hasta la forma en que debe presentarse. Estas normas fueron emitidas por el IASC (Internacional Accounting Standards Committee); las nuevas normas de contabilidad emitidas por este comité ahora son conocidas como NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

Norma Internacional de Contabilidad 1

Según NIC 1, El objetivo de esta norma establecer las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

En el párrafo 9, nos menciona el fin de los estados financieros, el cual es brindar información de la situación, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo. A través de los siguientes elementos:

- a) Activos

- b) Pasivos
- c) Patrimonio
- d) Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- e) Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos
- f) Flujos de efectivo

En el párrafo 10, nos detalla que comprende la información completa de los estados financieros:

- a) El estado de situación financiera al final del periodo;
- b) El estado del resultado y otro resultado integral del periodo;
- c) El estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- d) El estado de flujos de efectivo del periodo
- e) Las notas a los estados financieros

En el párrafo 78, nos menciona que los inventarios se desagregarán, de acuerdo con la NIC 2 Inventarios, en clasificaciones tales como mercaderías, materias primas, materiales, productos en curso y productos terminados.

Norma Internacional de Contabilidad 2

Según la NIC 2, El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente

reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

En el párrafo 10, explica los costos que comprende las existencias, tales como los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

En los párrafos 21 y 22, se menciona los dos tipos de sistemas de valoración de las existencias, que son los siguientes:

- a) Método de coste estándar: para niveles de consumo normales.
- b) Método de coste minorista: usado para la valoración de inventarios que tengan un nivel de rotación alto.

En el párrafo 23 al 27, se explica las fórmulas de coste de inventarios que no sean intercambiados con mucha habitualidad, en esos casos puede usarse el método de identificación específica de costos, método FIFO o método medio ponderado.

En el párrafo 34, indica que el gasto por enajenación de inventarios será reconocido en el periodo en el cual sea reconocido el ingreso.

Métodos de valuación de inventarios con relación al impuesto a la renta:

El artículo 62° de la Ley del Impuesto a la Renta, menciona que los contribuyentes, empresas o sociedades en razón de la actividad que desarrollen, deberán practicar inventarios, valorar sus existencias por su

costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente:

- a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- b) Promedio ponderado.
- c) Identificación específica.
- d) Inventario al detalle o por menor.
- e) Existencias básicas.

Inventarios:

Se denomina inventarios a las acumulaciones de objetos para un fin específico en un determinado lugar.

El autor Carreño (2011) indica lo siguiente; "indistintamente, las palabras stock, inventarios y existencias hacen alusión a acumulaciones o depósitos tanto de materias primas, partes, productos en proceso y terminados, como a cualquier otro objeto que se mantiene en la cadena de suministro". (p. 35).

Se puede extraer de lo mencionado anteriormente que los inventarios son un aspecto importante en las empresas, son recursos fundamentales para desarrollar actividades comerciales o productivas y como indica el autor Carreño, indistintamente de como se le llame ya sea como stock mercadería, materia prima, productos en proceso y terminados todo terminan siendo parte de una acumulación de objetos que mantiene a flote la operación comercial diaria de la empresa. Los conceptos planteados por el autor ayudan a reconocer los inventarios de la empresa Convexus, los cuales está conformado por la mercadería y los suministros para la prestación de servicios, entre ellos se puede mencionar los siguientes: televisores, teléfonos, proyectores, cables, switchs, laptops, discos duros, etc.

Clasificación de inventarios:

La clasificación de los inventarios se puede realizar de acuerdo a la función que cumplen y por el tipo de actividad de la empresa.

Según su función:

a) Inventario normal o de ciclo.

Es el nivel de inventario que posee una empresa para cubrir su demanda habitual.

b) Inventario de seguridad o protección.

Es el inventario que posee una empresa por encima del nivel de inventario normal para cubrir situaciones imprevistas como:

- ✓ Retrasos de los proveedores.
- ✓ Fluctuaciones de la demanda.

c) inventario especulación y anticipación

Inventario que posee una empresa para mantenerlo en el presente y ser aprovechado en un futuro.

d) inventario máximo.

Es la cantidad máxima de un inventario que se puede disponer en un almacén.

Carreño (2011) clasifica los inventarios de la siguiente manera:

Por el tipo de actividad de la empresa:

- a) En las empresas industriales los inventarios pueden ser:

✓ **Materias primas, partes y componentes:**

Necesarias para asegurar la continuidad de los procesos productivos de la empresa.

✓ **Productos en proceso:**

Estos productos pueden venir del exterior o ser producidos en la misma empresa.

✓ **Productos terminados:**

Son los productos que ya han pasado por todos los procesos productivos de la empresa y están listos para su venta o consumo por la propia empresa.

✓ **Repuestos**

Está constituidos por todos los artículos y/o repuestos de las maquinarias y equipos de la empresa productora, Su presencia es importante porque evita paradas de producción que pueden acarrear importantes costos.

✓ **Suministros industriales**

Utilizados para asegurar la conservación y limpieza de los equipos y maquinarias de la empresa.

b) En las empresas comerciales los inventarios reciben el nombre de mercancías o mercaderías y pueden ser de:

✓ **Artículos básicos**

Constituidos por los artículos principales que comercializa la empresa.

✓ **Artículos complementarios**

Constituidos por aquellos artículos que complementan la oferta comercial de la empresa

✓ **Artículos fallados**

Son los artículos que tienen fallas, ya sean estas de origen o producto de un mal uso de los clientes.

✓ **Artículos obsoletos**

Son aquellos productos que pertenecen a temporadas de comercialización pasadas.

De lo propuesto anteriormente, se observa diferencias en los criterios planteados para realizar la clasificación de inventarios, el primero trata acerca de una clasificación por el rol que cumple el inventario según el nivel del mismo. El segundo criterio menciona acerca de una clasificación según el tipo de empresa y el destino que se les de producción o comercialización.

Gestión de inventarios:

La gestión de inventarios son los procesos que se realizan para organizar, mantener y distribuir los inventarios acumulados en un lugar específico que permita optimizar los recursos disponibles de la empresa, como se indicaba es la razón de ser de la empresa ya que es quien mueve todas las operaciones comerciales diarias.

Para el autor Zapata (2014). Indica lo siguiente:

La gestión de inventario es el proceso encargado de asegurar la cantidad de productos adecuados en la organización, de tal manera que se pueda asegurar la operación continua de los procesos de comercialización de productos a los clientes; es decir, asegurar que las operaciones de manufactura y distribución no se detengan, cumpliendo con las promesas de entrega de productos a los clientes. (p. 11).

Mientras que para López (2006) explica acerca de la gestión de inventario:

La gestión de inventarios es la parte de la función logística que se encarga de la administrar las existencias de la empresa. Los objetivos fundamentales que se persiguen para que la gestión de inventarios sea lo más eficiente posible son dos: Almacenar la menor cantidad posible de artículos. Para reducir los costes derivados de tener inventarios en almacén, se intentará reducir el nivel de inventarios a lo imprescindible. Evitar rupturas de inventarios. Satisfacer los pedidos de los clientes es vital en un mundo competitivo como el actual. (p. 68)

Por lo que se puede concluir que la gestión de inventarios es el proceso que se encarga de administrar, resguardar asegurar el nivel de inventarios que debe disponer una empresa para poder desarrollar sus actividades económicas sea de producción, servicios y comercialización.

La gestión de inventarios de la empresa Convexus está conformada por el proceso o gestión de compras (compras nacionales e importadas), la gestión de almacenaje y la salida de inventarios (venta de mercadería y salida de suministros para la prestación de servicios).

Gestión de inventarios método ABC:

La clasificación de inventarios según el método ABC permite mantener el control de los inventarios a través de la categorización en función a su costo unitario, demanda, margen de ganancia, esta clasificación permite contar con tres categorías de inventarios el cual permite optimizar la adquisición y administración de los mismos y otorgando un mejor tratamiento y control el stock de mayor importancia.

Herrera (2006) Esta clasificación debe examinarse con cuidado pues promete ser una técnica que proporcione ahorros

considerables en los costos. Cuando el inventario de las empresas se clasifica por cantidades de dinero, en general un pequeño número de artículos representa un alto valor de dinero y una gran cantidad de productos valen relativamente poco.

El concepto del inventario ABC divide a los inventarios en tres grupos. El grupo A, donde se encuentran pocos artículos que tienen un alto valor de dinero; el grupo B, con aquellos artículos que representan un valor moderado de dinero; y el grupo C, con un gran número de artículos que representan un valor reducido de dinero. El grupo A por ejemplo puede agrupar 15% de los artículos, el grupo B 35% y el grupo C 50% de los artículos. (p 79).

Este sistema de gestión de inventarios logra la reducción de costo ya que permite visualizar y controlar a mayor medida los inventarios que representan la mayor inversión en la empresa y es a los que mayor importancia y cuidado se le debe dar, también permite determinar cuál de los artículos es el que genera mayor ganancia y con ese análisis determinar a qué sector enfocar nuestros recursos.

Gestión de compras

Es uno de los principales procesos que realiza una empresa, ya que es quien se encarga de adquirir ya sea materiales, mercaderías, materia prima, suministros y toda clase de activos que se necesita para atender las operaciones diarias de la empresa.

Carreño (2011) indica lo siguiente: "Compras es el área funcional de la empresa encargada de adquirir los materiales necesarios para las operaciones de la empresa, en la cantidad necesaria, en el momento y lugar preciso de calidad adecuada y al precio más conveniente,

asegurando así la continuidad de las operaciones". (p. 195).

Objetivos de la gestión de compras

- ✓ Adquirir los inventarios minimizando los costos de compra.
- ✓ Realizar compras teniendo en cuenta el factor calidad y el servicio post venta.
- ✓ Realizar la adquisición de inventarios teniendo en cuenta los siguientes factores: descuento por volúmenes de compra, flete, costo de almacenaje etc.
- ✓ Asegurar el flujo continuo de inventarios, evitar la ruptura de la cadena de suministros.
- ✓ Establecer óptimas relaciones con los proveedores ello facilitará alcanzar los objetivos del área de compras.

Proceso de compras

a) Recepción de solicitud de compra:

La solicitud de compra de productos se realiza por que el material es requerido por al área de producción, ventas u otra área funcional de la empresa y el área de almacén no dispone en ese momento del material requerido.

El área de compras analizará la solicitud para poder establecer las condiciones y el volumen de compra que debe realizar.

b) Evaluación y selección del proveedor:

Luego del análisis de la solicitud de compra y si este procede, se realiza la búsqueda del proveedor que más se adecue a los requerimientos de la

empresa. Para ello se debe tomar en cuenta los factores (costo, descuento, transporte, plazos de entrega, calidad, servicios post venta. Etc.). Para seleccionar el proveedor idóneo se solicitará cotizaciones, a través de este documento se solicita información a los posibles proveedores de los costos y condiciones de la compra a realizar.

Luego de verificar las cotizaciones enviadas por los posibles proveedores, se determina el proveedor con el cual se va a realizar la adquisición de los inventarios, el cual será aquel que más se adecue a las necesidades de la empresa.

c) Emisión de la orden de compra:

Luego de elegir el proveedor que abastecerá a la empresa de los materiales que necesita se le entregará la orden de compra para establecer el vínculo contractual entre el proveedor y el adquiriente, donde el proveedor se ve obligado a entregar los materiales en las condiciones y plazos acordados y el adquiriente a cumplir con el pago de los materiales recibidos.

d) Recepción de las compras:

Cuando los materiales son entregados a la empresa adquiriente, esta debe verificar la cantidad, calidad y condiciones en las cuales se está decepcionando, en caso todo este conforme a la orden de compra se procede al ingreso de materiales a almacén.

e) Recepción de la factura de compra:

El proceso de compra finaliza con la recepción de parte del proveedor de la factura, la guía de remisión, el informe de recepción por parte del adquiriente y el pago correspondiente al proveedor.

Gestión de almacenamiento:

La gestión de almacenamiento permite administrar los inventarios de un almacén de una manera eficiente para garantizar las operaciones de la empresa. La gestión de almacenamiento debe tener en cuenta dos principales objetivos: primero salvaguardar la calidad de los inventarios que se custodian, segundo mantener actualizado la información de los inventarios para conocer la disponibilidad de los inventarios en el tiempo y cantidad requerida. El proceso de almacenaje consta de varias etapas tales como:

- a) Recepción
- b) Almacenamiento
- c) Preparación de pedidos
- d) Despacho
- e) Control de inventarios

Almacén:

El almacén es la infraestructura donde se custodian los inventarios ya sea de mercaderías materias primas, suministros, productos en proceso y/o productos terminados, etc.

Carreño (2011) indica lo siguiente:

“El almacén es un sistema que combina infraestructura, recursos humanos, maquinarias, equipos y procesos para labores de conservación o almacenamiento de inventarios y manipulación de los mismos que requieran las empresas participantes de la cadena de suministro”. (p.95).

Como menciona el autor Carreño el almacén es un conjunto de factores que unidos forman un sistema que permite a una empresa la

administración, el control de los flujos de entrada y salida de los inventarios, su importancia se debe a que si se cuenta con una buena administración repercutirá en diferentes aspectos positivos como: flujo de los inventarios, el tiempo de atención y los costos de almacenaje, ello permitirá mejorar el rendimiento de la empresa.

Ciclo de almacenamiento:

El ciclo de almacenamiento implica todas las operaciones que se realizan desde la recepción de los artículos comprados hasta la preparación de los pedidos que solicitaron los clientes.

Para Carreño (2011) El ciclo almacenamiento de los productos está constituido por los siguientes:

a) Recepción:

Consiste en la descarga de los materiales de la unidad de transporte y su colocación en las zonas de recepción.

b) Almacenamiento:

Se inicia una vez que los materiales han sido colocados en una ubicación de almacenamiento y concluye cuando se inicia la preparación de pedidos. Esta actividad está orientada a guardar y preservar los materiales, cuidándolos de manera que puedan entregarse en condiciones óptimas.

c) Preparación de pedidos:

Esta tercera etapa del ciclo de almacenamiento consiste en la extracción de los materiales pedidos desde el sistema de almacenamiento en donde estén ubicados.

d) Despacho:

Consiste en la entrega de los materiales que guarda el almacén a los transportistas, a cambio de una orden, vale de salida o nota de entrega, lo que constituye el comprobarse de la entrega efectuada.

e) Control de inventarios:

Consiste en la verificación física de los productos, la cual debe realizarse durante todo el ciclo de almacenamiento.

Los aspectos a Verificar en el control de stocks son:

- ✓ El tipo de producto.
- ✓ La cantidad del mismo (unidades, peso, volumen, entre otros).
- ✓ El estado de conservación.

El control de stocks también se denomina «toma de inventarios», la cual puede ser de dos tipos: toma masiva de inventarios y toma cíclica de inventarios.

a) Toma masiva de inventarios:

Es aquella que se ejecuta como su nombre lo indica en masa a todos los productos almacenados. Al menos se realiza una vez al año y, por lo general, esta ocasión coincide con el cierre del ejercicio Contable anual.

b) Toma cíclica de inventarios:

Su nombre se debe a que el conteo se realiza por ciclos cortos en cada uno de los cuales se cuenta un grupo determinado de artículos. La condición del conteo cíclico es que, al finalizar el periodo de conteo, al menos se haya contado una vez cada producto". (p. 118 -122).

El ciclo de almacenamiento comprende el funcionamiento de un conjunto de elementos económicos, humanos que facilitan la administración y el

control de los inventarios desde la recepción de compras, el proceso de almacenamiento, hasta la entrega de pedidos, un ciclo de inventarios realizado de manera óptima garantiza el flujo continuo de la cadena de suministros, es decir poder contar con stock necesario para poder realizar las operaciones.

Indicadores de la gestión del inventario:

Los indicadores financieros y logísticos, permiten analizar y medir la eficiencia del proceso de la gestión de los inventarios, a través de los siguientes índices: calidad de proveedores, calidad de los pedidos generados, el valor de los inventarios en relación a las ventas, Valor de ventas perdidas por falta de inventario, Rotación de los Inventarios y el porcentaje de los inventarios Obsoletos.

La gestión de inventarios permite la adquisición, administración y control de los inventarios, siendo un aspecto de mucha importancia de las empresas comerciales y de servicios, esta debe ser medida y controlada periódicamente para poder mejorar los procesos y corregir las deficiencias presentadas.

Indicadores logísticos de gestión de compras

Los indicadores logísticos son razones numéricas, índices aplicados a la gestión logística que permite medir la eficiencia y el desempeño en los procesos de recepción y almacenamiento, despachos.

La gestión de compras se evalúa a través de las siguientes ratios de gestión logística.

a) Órdenes de compra perfectamente recibidas:

Este indicador permite medir el porcentaje de pedidos generados por el área de compras que fueron realizados sin problemas.

$$OCPR = \frac{\text{Órdenes de compra generados sin problemas}}{\text{Total Ordenes de compra}} \times 100$$

Figura I Órdenes de compra perfectamente recibidas. Mora G.

b) Volumen de compra:

Este indicador permite conocer el volumen de las compras en relación a las ventas realizadas

$$\text{Volumen de compra} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Ventas Totales}}$$

Figura II Volumen de compra. Mora G.

c) Porcentaje de ventas perdidas por falta de inventario:

Este indicador permite conocer el porcentaje de ventas perdidas, debido a la falta de existencias para la venta y suministros para la prestación de servicios.

$$PVP = \frac{\text{Valor de ventas perdidas por falta de inventario}}{\text{Ventas totales}} \times 100$$

Figura III Porcentaje de ventas perdidas. Mora G.

Indicadores financieros de gestión de almacenaje

La gestión de almacenaje se evalúa a través de las siguientes ratios financieros:

d) Valor económico del inventario:

Este indicador permite medir y controlar el valor de la mercancía que se encuentra almacenada con respecto al costo de las mercancías que está saliendo del almacén por ventas.

$$\text{Valor económico del inventario} = \frac{\text{Valor de inventario físico}}{\text{Valor costo de ventas}} \times 100$$

Figura IV Valor económico del inventario. Mora G.

e) Rotación de los Inventarios:

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado en un año y cuántas veces se repone (p. 21).

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventario promedio}} = \text{veces}$$

Figura V Rotación de los inventarios

f) Nivel de cumplimiento de despachos:

Permite conocer el nivel de efectividad de los despachos de mercancías a los clientes en cuanto al total de los pedidos enviados en un periodo determinado.

$$\text{Cumplimiento de despacho} = \frac{\text{número de despachos cumplidos a tiempo}}{\text{Número total de despachos}}$$

Figura VI Nivel de cumplimiento de despachos

Como se aprecia diversos autores plantean diversos indicadores de gestión de inventarios que permiten evaluar los procesos que se realizan en la cadena de suministros como: medir la velocidad de rotación de inventarios, el periodo que tarda una empresa en poder vender su stock, conocer nivel de eficiencia de los pedidos realizados por el área de compras y el nivel de despachos realizados a tiempo por el área logística. La evaluación de estos indicadores permite medir la eficiencia y en los procesos de compras y almacenamiento, que sea útil para la toma de

decisiones.

La rentabilidad:

Las empresas tienen como uno de sus principales objetivos maximizar sus ganancias realizando el uso eficiente de los recursos limitados con los que cuenta, se puede entender que a mayor sean los beneficios que se obtiene de los recursos invertidos, mayor será la rentabilidad que se genere.

Ccaccya (2015) menciona: "La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados". (p VII-1).

Lizcano (2004) indica lo siguiente:

La rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción, y/o de intercambio. (p. 10).

Ambos autores concuerdan que la rentabilidad es la capacidad que tiene una organización de generar un resultado en un determinado periodo, utilizando un conjunto de recursos disponibles. Efectivamente se infiere que la rentabilidad es el resultado que genera la empresa maximizando sus recursos de manera eficiente para generar utilidades utilizando un conjunto de recursos disponibles, como recursos humanos, financieros, y de inventarios.

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad de una empresa debe ser analizada desde dos aspectos: primero a través de la rentabilidad económica que evalúa la capacidad que tienen los activos que posee una empresa para generar ganancias, sin importar como estos fueron financiados y segundo a través de la rentabilidad Financiera que evalúa la capacidad del capital propio de una empresa para generar ganancias.

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles:

a) Rentabilidad económica:

Ccaccya (2015) menciona: "La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo". (p VII-2).

La rentabilidad económica se mide a través de los siguientes indicadores:

✓ Rentabilidad sobre la inversión (ROA):

Esta ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo Total}}$$

Figura VII Rentabilidad sobre la inversión. Ccaccya D.

✓ **Margen comercial.**

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\text{Margen comercial} = \frac{(\text{ventas netas} - \text{costo de ventas})}{\text{Ventas}}$$

Figura VIII Margen comercial. Ccaccya D.

✓ **Rentabilidad neta sobre 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 céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\text{Rentabilidad neta sobre ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$$

Figura IX Rentabilidad sobre ventas. Ccaccya D.

Ccaccya (2015) menciona acerca de la rentabilidad financiera:

- b) **Rentabilidad financiera.** “Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios.”. (p VII-2).

La rentabilidad financiera se mide a través del siguiente indicador:

✓ **Rentabilidad sobre patrimonio (ROE):**

El ROE indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas

es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$$

Figura X Rentabilidad sobre el patrimonio. Ccaccya D.

Los indicadores presentados anteriormente permiten realizar el análisis para medir la rentabilidad de las empresas en relación a la gestión de los inventarios, el cual se realizaría a través de dos niveles, evaluando la rentabilidad económica y evaluando la rentabilidad financiera, con los siguientes indicadores: Rentabilidad sobre la inversión (ROA), Rentabilidad operativa del activo, Margen comercial, Rentabilidad neta sobre ventas, Rotación de activos.

Generalidades de la empresa Convexus Comunicaciones Redes Y Sistemas S.A.C.

La empresa Convexus S.A.C. fue fundada en el año 2001, La decisión y desafío a desarrollar nuevas tecnologías fue su enfoque principal desde que iniciaron sus operaciones.

Es una empresa dedicada a la venta y prestación de servicios para el sector comunicaciones redes y sistemas.

Misión:

Ser un equipo humano altamente calificado que brinda soluciones innovadoras, seguras y confiables en tecnologías de la información para que nuestros clientes obtengan mejores niveles de rentabilidad y productividad

Visión:

Llegar a ser un reconocido referente regional en soluciones innovadoras, seguras y confiables de Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

Valores:

- ✓ Ética y transparencia
- ✓ Calidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Trabajo en equipo / integración
- ✓ Excelencia / profesionalismo
- ✓ Responsabilidad social empresarial

Políticas de gestión de compras:

Convexus S.A.C.- mantiene una política de gestión de compras empírica convencional, solicitando los inventarios faltantes en los proveedores habituales, generalmente realizado compras directas proveedores recurrentes y aceptando el plazo de entrega que le indican, viéndose afectada el costo de los productos y la disponibilidad de los inventarios.

Lista de cotejo de actividades del área de compras

	CUESTIONARIO	SI	NO
1	¿Se elabora la solicitud de requerimiento de inventarios para la venta y prestación de servicios?		x
2	¿Se verifica la disponibilidad del inventario solicitado en almacén, en caso de no contar con el stock requerido se trasfiere la solicitud al área de compras?	x	
3	¿Se realiza búsquedas nuevas de proveedores buscando mejoras en el aspecto: Precio, calidad y tiempos de atención?		x
4	¿Se realizan las solicitudes de cotización a proveedores de acuerdo al volumen de compra a realizar?		x
5	¿Se elabora cuadro comparativo que permite la evaluación de las cotizaciones enviadas por los proveedores?		x
6	¿El auxiliar de compras, realiza seguimiento a los procesos e compras para asegurar la recepción de los productos en el plazo y condiciones acordadas?		x
7	¿Los proveedores cumplen con los términos detallados en las cotizaciones y órdenes de compra, tales como: tiempo de atención y condiciones de compra?		x
8	¿Se realiza evaluaciones periódicas a los proveedores para medir la calidad de atención y plazo de respuesta?	x	

Fuente: Elaboración propia

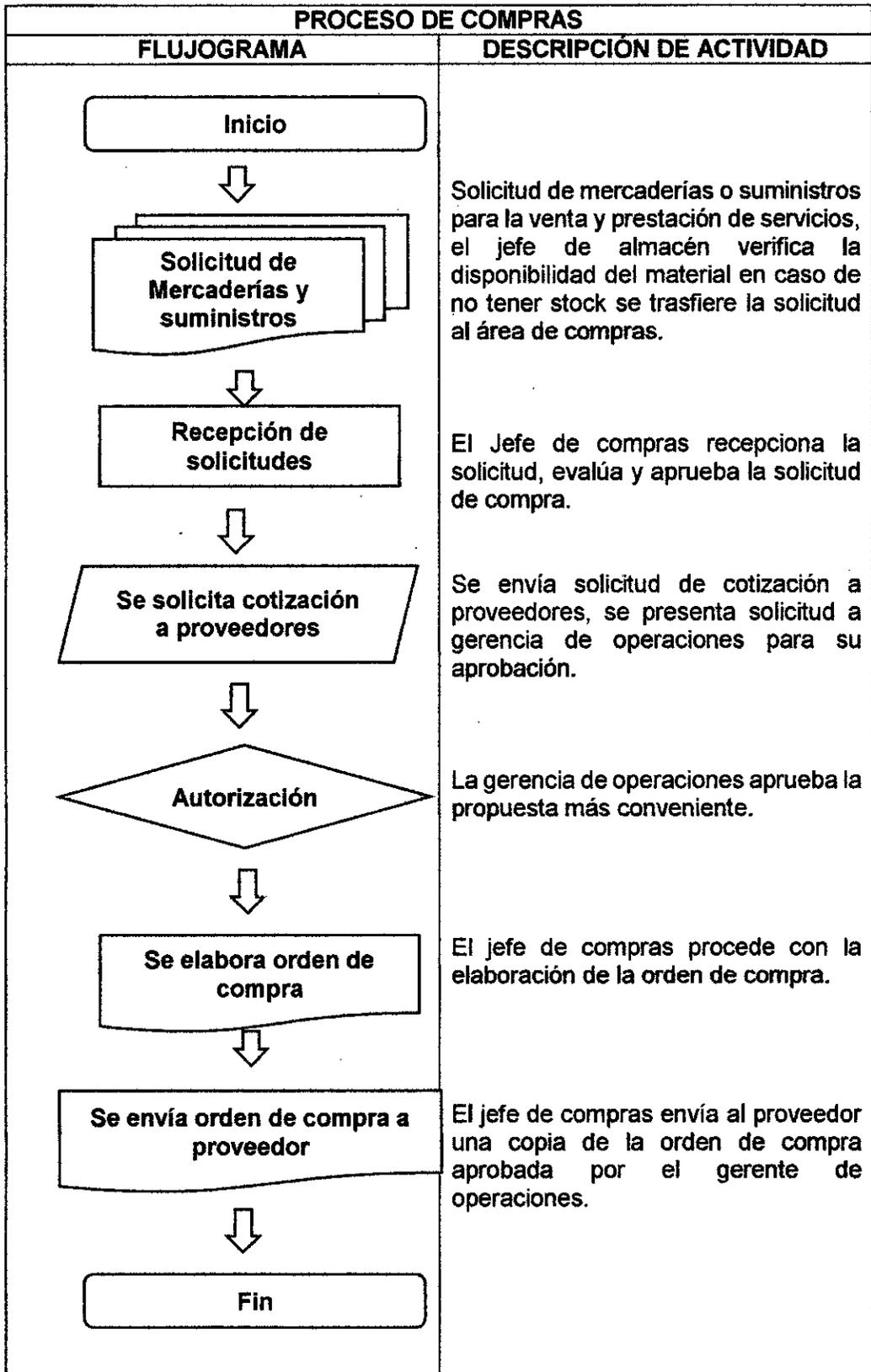


Figura XI Flujoograma de la gestión de compras

El proceso de gestión de compras que se detalló en la figura XI Flujograma de la gestión de compras, se observa que los procesos actuales realizados por la empresa Convexus no es muy específico y se distingue a grandes rasgos el bajo nivel de gestión que maneja la empresa para la adquisición de sus inventarios. Ya que empieza con la solicitud de inventarios y su posterior revisión de las cantidades que posee el almacén en stock y de acuerdo a ello se hace la cotización en dos proveedores habituales, se escoge la mejor oferta y se solicita la aprobación de gerencia para la emisión de la orden de compra.

La cotización enviada solo a los proveedores históricos no ha sido muy favorable para la empresa ya que ha tenido que aceptar el plazo que indica el proveedor elegido, desfavoreciendo el abastecimiento en los plazos requeridos, también influye en los costos de adquisición ya que, al ser muy elevados en comparación al precio promedio del mercado actual, perjudican el margen comercial.

Políticas de gestión de almacenaje:

Convexus S.A.C. mantiene una política de gestión de almacenaje empírica convencional, ya que se observó que los inventarios son organizados sin tener en cuenta ningún tipo de criterio que facilite su manipulación y transporte. También se observa que los suministros que no está ubicado en un lugar que conserve sus propiedades, perjudicando con ello su preservación, esto dificulta el despacho de los pedidos de venta y demora en la atención de pedidos del cliente.

Se realizó el flujograma de los procesos actuales que realiza Convexus en la gestión de almacenaje.

actualmente los procesos de almacenamiento de productos adquiridos por la empresa para que luego pasen a ser ubicados dentro del almacén. El jefe del almacén es quien hace la verificación de los productos adquiridos, según el detalle de la factura, después de la verificación el almacenero debe ingresar los datos al sistema de control de inventarios de la empresa.

Lista de cotejo de actividades del área de almacén

CUESTIONARIO		SI	NO
1	¿Se reciben los inventarios comprados tomando en cuenta los cuidados en la manipulación según las especificaciones de cada producto?		X
2	¿Se verifica los productos recibidos con el detalle de la factura, orden de compra y guía de remisión?		x
3	¿Se ubican los productos recibidos en el área establecida por cada tipo de inventario?		x
4	¿Se registra el ingreso de los inventarios en el sistema inmediatamente después de verificado su recepción?		x
5	¿El nivel de inventarios que figura en el sistema es el mismo que se tiene en almacén?		x
6	¿El control de inventarios se realiza tomando en cuenta algún criterio según el tipo de inventario?		x
7	¿Se realiza la atención de los despachos a clientes en los plazos acordados?		x

Fuente: Elaboración propia

2.3 Definición de términos

Almacén: Carreño (2011) “El almacén es un sistema que combina infraestructura, recursos humanos, maquinarias, equipos y procesos para labores de conservación o almacenamiento de inventarios y manipulación de los mismos”. (p. 95).

Costos: El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Desmedro: ley de impuesto a la renta capítulo IV “El desmedro es la pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados”. (p.1).

Estados financieros: la Norma Internacional de Contabilidad 1

“Los estados financieros son una representación estructurada de la situación financiera y el beneficio financiero de una entidad”. (p. 3).

Gestión: La gestión es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera.

Indicadores financieros: Coello (2015) “son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación entre sí de dos datos financieros”. (p. 1).

Inventarios: Carreño (2011) “Indistintamente, las palabras stock, inventarios y existencias hacen alusión a acumulaciones o depósitos tanto de materias primas, partes, productos en proceso y terminados”. (p. 35).

Inversión: Una inversión es una colocación de capital para obtener una ganancia futura, supone una elección que resigna un beneficio inmediato

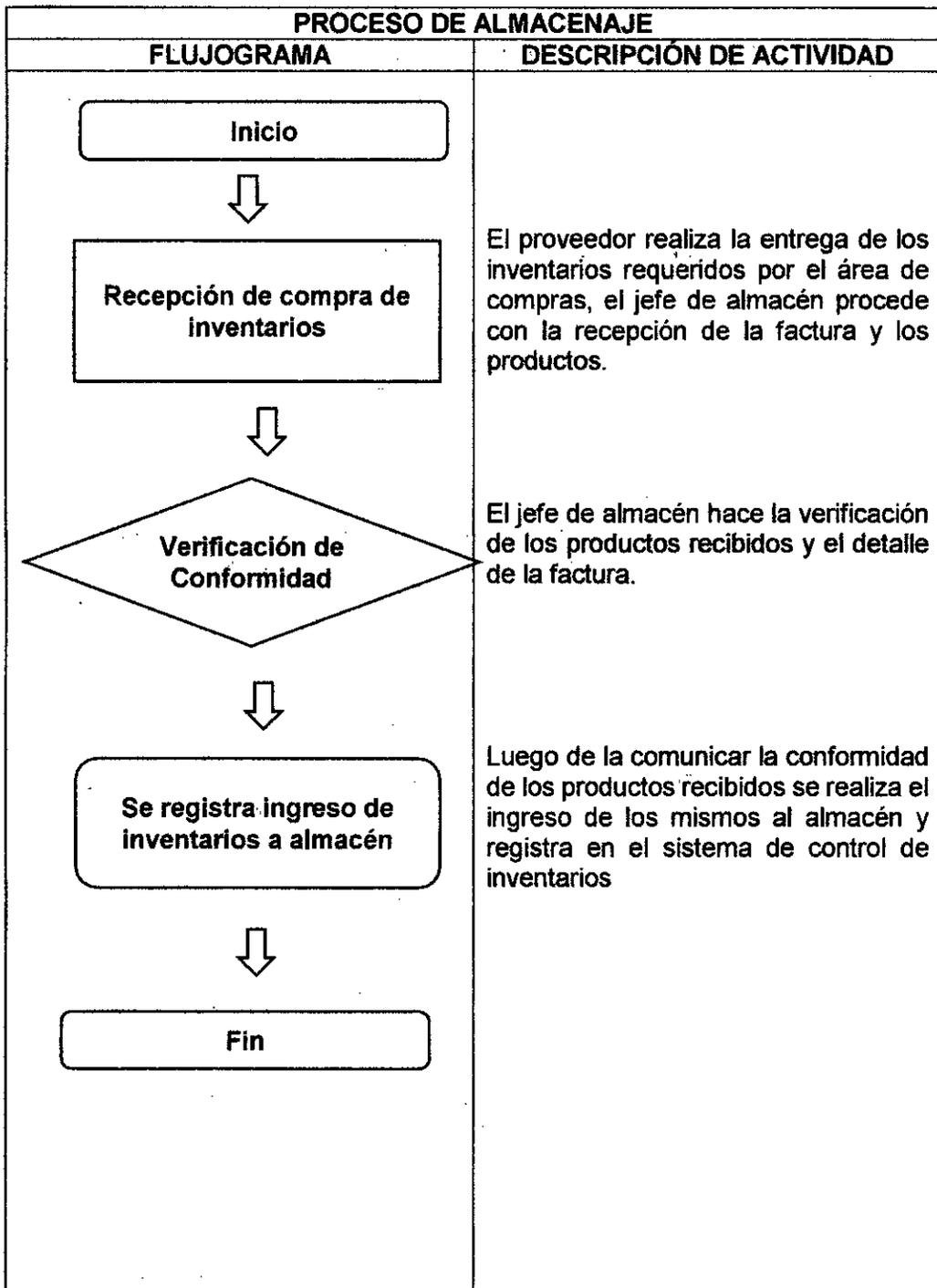


Figura XII Flujograma de gestión de almacenaje

Las actividades de almacenaje empiezan en la recepción de los productos comprados, como se observa en la Figura XII Flujograma de gestión de almacenaje, también se puede observar cómo se realiza

por uno futuro y, por lo general, improbable.

Obsoleto: Hace referencia a algo anticuado y poco usado en la actualidad ya que no resulta adecuado ante las circunstancias

Patrimonio: Conjunto de bienes propios de una persona o de una institución, susceptibles de estimación económica

Rentabilidad: Ccaccya (2015) "La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados". (p.1).

Rotación de inventarios: Aching (2005) "La rotación de inventarios cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado". (p. 21).

Utilidades: Es el interés, provecho o fruto que se obtiene de algo.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

a) Hipótesis general

La actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C

b) Hipótesis específica

La actual gestión de compras disminuye la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

La actual gestión de almacenaje disminuye la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C

3.2 Operacionalización de variable

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
X La gestión de inventarios	La gestión de inventario es el proceso encargado de asegurar la cantidad de productos adecuados en la organización, de tal manera que se pueda asegurar la operación continua de los procesos de comercialización de productos a los clientes.	Son los procesos realizados en la adquisición, administración y el control de los inventarios.	X 1: Gestión de compras	Órdenes de compra perfectamente recibidas
				Volumen de compras
				Ventas perdidas por falta de inventario
			X 2: Gestión de almacenaje	Nivel de cumplimiento de despacho
				Rotación de los Inventarios
				Valor económico del inventario
Y La rentabilidad	La rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción, y/o de intercambio	La rentabilidad es el margen de beneficio entre los desembolsos realizados e ingresos obtenidos	Y 1: Rentabilidad Económica	Rentabilidad neta sobre ventas
				Margen comercial
				Rentabilidad sobre la inversión (ROA).
			Y 2: Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo y diseño de la investigación

4.1.1 Tipo de investigación

La investigación realizada fue de tipo aplicada ya que se buscó resolver los problemas en el proceso de compras y almacenamiento de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C, también es de tipo aplicada por que el resultado de la presente investigación no genera nuevas teorías.

Behar (2008) en su libro lo siguiente:

La investigación aplicada es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos, en circunstancias y características concretas. Esta forma de investigación se dirige a su aplicación inmediata y no al desarrollo de teorías. La investigación aplicada, movida por el espíritu de la investigación fundamental, ha enfocado la atención sobre la solución de teorías. (p. 20).

4.1.2 Diseño de investigación

El diseño que de la investigación es no experimental ya que no hubo manipulación sobre las variables, solo se observó el problema en su entorno natural, se recolectó información para analizarlos y explicarlos posteriormente, también corresponde a un diseño longitudinal ya que la investigación comprende dos periodos.

Hernández, Fernández, Baptista, (2010) indica lo siguiente:

El diseño de investigación no experimental podría definirse como

Investigación Correlacional Se utilizan cuando se quiere establecer el grado de correlación o de asociación entre una variable (X) y otra variable (Z) que no sean dependientes una de la otra". (p. 343).

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

Vara (2012) indica lo siguiente:

"La población es el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, documentos, data, eventos, empresas, situaciones, etc.). A investigar. La población es el conjunto de sujetos o cosas que tiene una o más propiedades en común". (p. 221).

Para el desarrollo de la investigación la población está conformada por la empresa Convexus Comunicaciones Redes Y Sistemas S.A.C.

4.2.1 Muestra

En la investigación se tomó como muestra los siguientes datos: Estados financieros, información financiera del área de compras y logística.

Vara (2012) indica lo siguiente: "Es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionado por algún método racional, siempre parte de la población. Si tiene varias poblaciones tendrán varias muestras". (p. 221).

4.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información documental

Behar (2008) indica lo siguiente:

“Las técnicas de recolección de datos conducen a la verificación del problema planteado. Cada tipo de investigación determinará las técnicas a utilizar y cada técnica establece sus herramientas, instrumentos o medios que serán empleados. Todo lo que va a realizar el investigador tiene su apoyo en la técnica de la observación. La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos”. (p. 55).

Nuestra investigación está se desarrolló a través de las siguientes técnicas e instrumentos que les permitió reunir información necesaria, y son las siguientes:

✓ Observación

La observación es el método más utilizado en todas las investigaciones el cual permite visualizar los cambios o el comportamiento que presentan las variables.

✓ Análisis documental

A través de ella se pudo reunir información financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes Y Sistemas S.A.C, exactamente los estados financieros y sus anexos comprendiendo los periodos 2016 y 2017.

4.3.1 Instrumento

✓ Lista de cotejo

La lista de cotejo es el documento que les permitió anotar detalladamente todos los acontecimientos que ocurrieron en la investigación en relación con las variables.

✓ Ficha de resumen

Es el documento físico o virtual donde se recogieron los datos principales de la investigación y las ideas a constatar.

4.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información de campo

En la investigación se utilizó las técnicas de análisis documental y observación para el recojo de información de campo, de la siguiente manera:

- ✓ Se solicitó los estados financieros periodo 2016 -2017
- ✓ Se solicitó información del área de compras
- ✓ Se solicitó información del área de almacén
- ✓ Se observó los procesos de la gestión compras, almacenaje de la empresa Convexus S.A.C
- ✓ Se revisó material bibliográfico referente a Gestión de inventarios
- ✓ Se revisó material bibliográfico referente a Rentabilidad

4.5 Análisis y procesamiento de datos:

Ñaupas, Mejía, Novoa, Villagómez, (2014) en indica lo siguiente:

la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. (p. 149).

4.1.3 Nivel de investigación

El nivel de investigación realizado fue: descriptivo, explicativo y correlacional ya que se describió el fenómeno en la realidad económica, las deficiencias de la gestión de inventarios; se explicó las causas y las consecuencias entre las variables: gestión de inventarios y la rentabilidad y también se estableció el grado de correlación entre las dos variables.

Hernández, Fernández y Baptista mencionan: "La Investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población". (p. 80).

Behar (2008) en su libro indica lo siguiente:

La investigación explicativa requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta de los porqués del objeto que se investiga. Además de describir el fenómeno se trata de buscar la explicación del comportamiento de las variables. Su metodología es básicamente cuantitativa, y su fin último es el descubrimiento de las causas. (p. 21).

Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez mencionan: "Diseño de

“Comprende un conjunto de operaciones estadísticas como: la revisión crítica, depuración, ordenación, clasificación, tabulación y gráficos de datos”. (p. 55).

En la investigación se procesaron los datos a través de los ratios financieras en Excel, los mismos que sirvieron para evaluar la gestión de inventarios y la rentabilidad, así mismo se elaboró tablas y figuras.

También se procesó los resultados de los indicadores de gestión de inventarios y de rentabilidad en el software de análisis estadístico SPSS versión 25, para medir el grado de correlación de las variables, la normalidad de los datos y contrastar las hipótesis principales y específicas.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Resultados descriptivos

Para poder analizar la influencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa Convexas Redes y Sistemas S.A.C. se evaluó los estados financieros a través de los ratios de gestión de inventarios, ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

5.1.1 Indicadores de gestión de inventarios

- Órdenes de compra perfectamente recibidas

Tabla I Órdenes de compras perfectamente recibidas

INDICADOR	2016	2017
O.C PERFECTAMENTE RECIBIDAS (%)	73.50%	77.14%

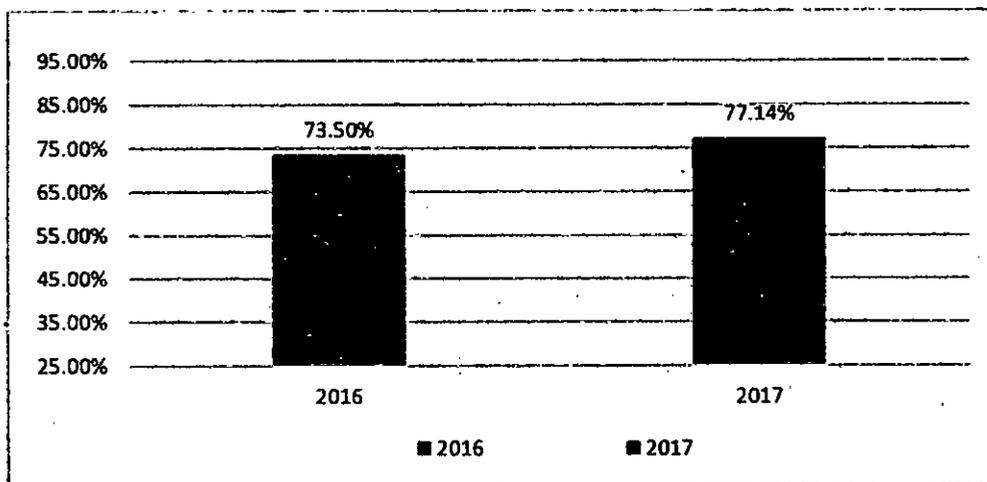


Figura XIII Órdenes de compra perfectamente recibidas

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio es usado para medir el porcentaje de pedidos generados por el área de compras que fueron entregados por los

proveedores sin devoluciones y/o observaciones de disconformidad, en los años 2016 y 2017 se obtuvo un porcentaje bajo de órdenes de compras perfectamente recibidas de 73.50% y 77.14% respectivamente. Ello se debe a que el área de compras no solicitaba cotizaciones y realizaba adquisiciones de manera directa a proveedores recurrentes, lo cual generaba que el vendedor entregue los pedidos realizados en 8 días en promedio, fuera del plazo acordado. También se generaban diferencias entre las cantidades y descripción de los productos solicitados respecto a los recepcionados. Al no contar con los productos comprados en el momento requerido y al existir disconformidad en cantidades, las compras eran canceladas y los pedidos devueltos.

- Volumen de compra

Tabla II Volumen de compra

INDICADOR	2016	2017
VOLUMEN DE COMPRA (%)	47.75%	43.47%

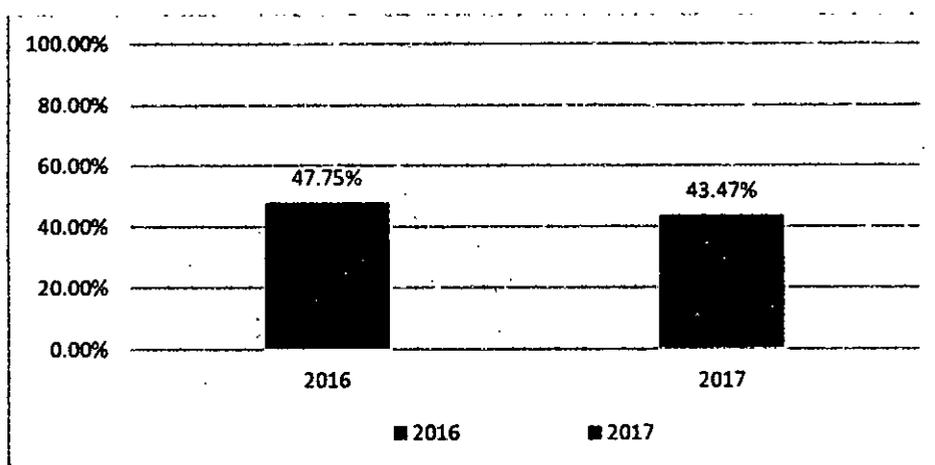


Figura XIV Volumen de compra

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio es utilizado para medir la evolución del volumen del

valor de compra en relación a las ventas realizadas; en los años 2016 y 2017 se obtuvo un porcentaje elevado del volumen de compra de 47.75% y 43.47% respectivamente. Ello se debe a que el área de compras no solicitaba cotizaciones y realizaba adquisiciones de manera directa a proveedores recurrentes, lo cual generaba que el vendedor entregue los productos con un sobre costo del 2% en comparación al valor de mercado de los inventarios adquiridos, también se realizan compras sin tomar en cuenta el stock existente en almacén (ocasionando compras innecesarias de inventarios y sobre almacenamiento. La deficiencia de cotizaciones genera un incremento de sobre costos de adquisición y desfavorece el margen de ganancia afectando la rentabilidad.

- Ventas perdidas por falta de inventario:

Tábla III Ventas perdidas por falta de inventarios

INDICADOR	2016	2017
NIVEL DE VENTAS PERDIDAS POR FALTA DE INVENTARIO (%)	2.62%	1.29%

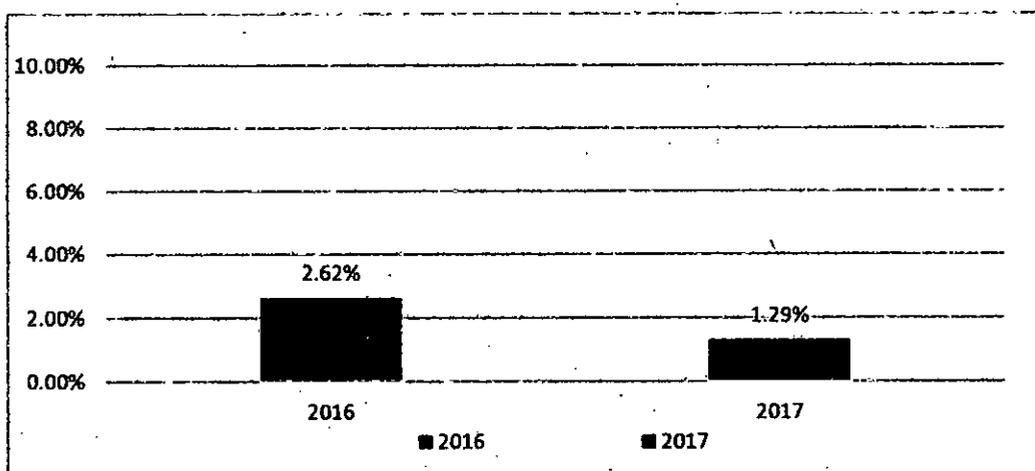


Figura XV Porcentaje de ventas perdidas

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio mide la efectividad de atención a los pedidos de clientes, en los años 2016 y 2017 se obtuvo un porcentaje de ventas perdidas por falta de inventario de 2.62%% y 1.29% respectivamente. Ello se debe a que el área de compras no solicitaba cotizaciones y realizaba adquisiciones de manera directa a proveedores recurrentes, lo cual generaba que el vendedor entregue los pedidos realizados en 8 días en promedio (proveedores nacionales), los productos eran recibidos en un plazo de tiempo mucho mayor al acordado, generando pérdidas de ventas y cancelaciones de contratos de servicio por no recibir la mercadería y los suministros en los plazos requeridos.

- Nivel de cumplimiento de despacho:

Tabla IV Nivel de cumplimiento de despacho

INDICADOR	2016	2017
NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE DESPACHO (%)	84.63%	86.16%

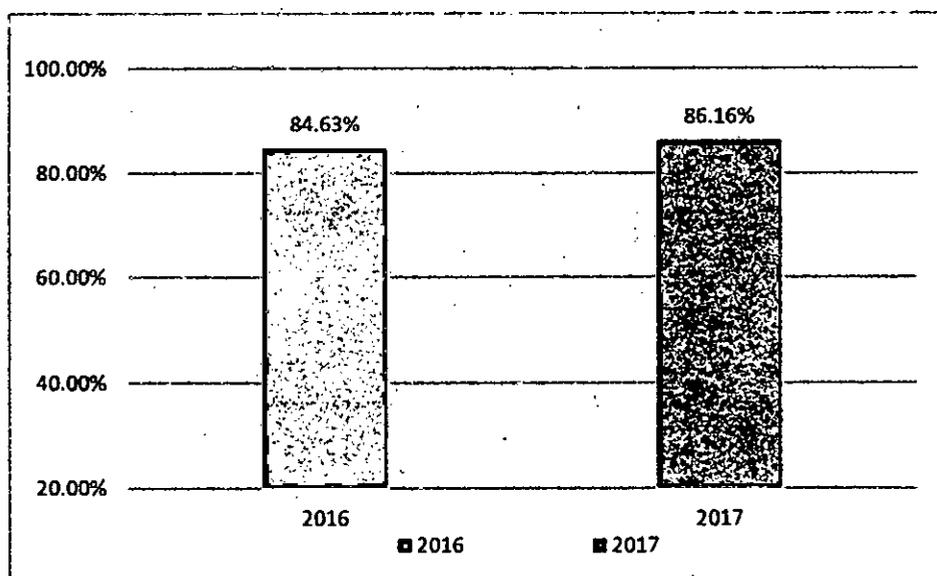


Figura XVI Nivel de cumplimiento de despacho

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio se utiliza para medir el porcentaje de despachos de mercadería cumplidos a tiempo entre el total de despachos, en los años 2016 y 2017 se obtuvo un porcentaje de nivel de cumplimiento de despacho de 84.63% y 86.16% respectivamente; Ello se debe a que el área de almacén no cuenta con políticas y procedimientos que le permitan organizar los inventarios en almacén de tal manera que se pueda realizar la atención de los pedidos de cliente en el tiempo acordado, también se debe a que por el alto nivel de stock no se logra realizar un control de inventario eficiente el cual le permita verificar si la cantidad de productos que figura en el software de administración de inventarios sean los que realmente tiene en almacén, lo cual generaba que el la empresa Convexus entregue los pedidos de clientes en 7 días en promedio un plazo mayor al acordado, lo que genera disconformidad de sus compradores, devoluciones y cancelaciones de venta parcial o total.

- Rotación de inventarios:

Tabla V Rotación de los Inventarios

INDICADOR	2016	2017
ROTACIÓN DE INVENTARIOS (VECES)	6.24	7.70

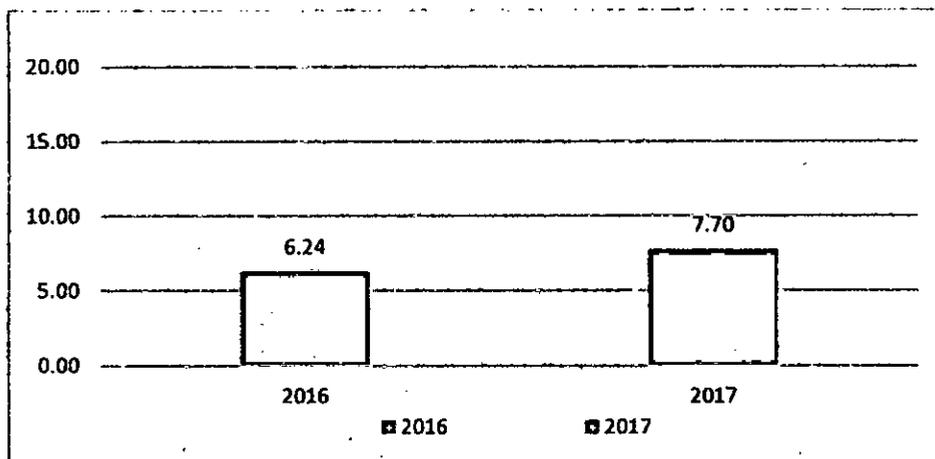


Figura XVII Rotación de los inventarios

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio se utiliza para medir las veces que los inventarios fueron vendidos; en los años 2016 y 2017 se obtuvo por rotación de inventario de 6.24 veces y 7.70 veces respectivamente; Ello se debe a que los inventarios que se poseen en almacén fueron adquiridos con un sobre costo del 2% en promedio, lo cual genera mayores dificultades para colocar los productos en el mercado. También se observa demora en la recepción y despacho de mercadería, generando cancelaciones de ventas y por ende disminución de los ingresos.

- Valor económico del inventario:

Tabla VI Valor económico del Inventario

INDICADOR	2016	2017
VALOR ECONÓMICO DEL INVENTARIO (%)	16.02%	13.27%

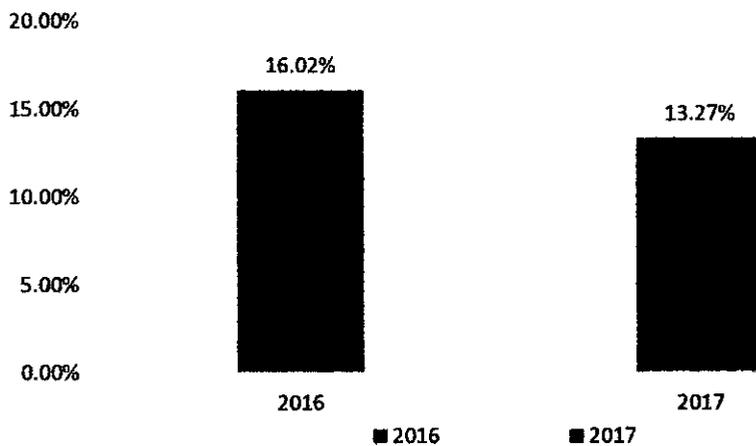


Figura XVIII Valor económico del inventario

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio tiene como finalidad medir el valor de los inventarios almacenados en relación a los inventarios que están saliendo por motivo de ventas; en los años 2016 y 2017 se obtuvo un porcentaje de valor económico del inventario de 16.02% y 13.27% respectivamente; Ello se debe a que el almacén presenta un stock elevado de ciertos productos a causa de las compras innecesarias de materiales que fueron realizadas sin tomar en cuenta el nivel de inventarios que se debe mantener, también se debe a la presencia de productos obsoletos y dañados.

- Rentabilidad neta sobre ventas:

Tabla VII Rentabilidad neta sobre ventas

INDICADOR	2016	2017
RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS (S/)	-0.017	-0.005

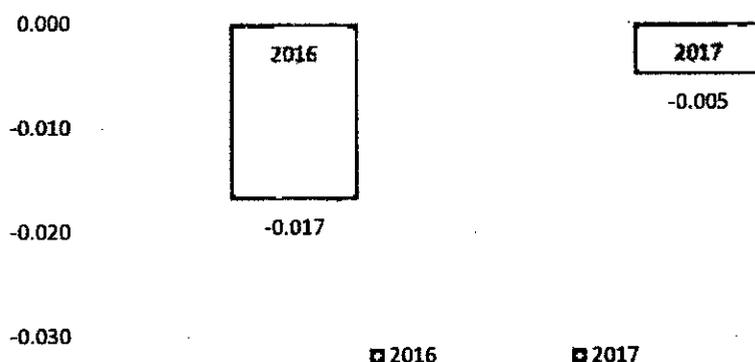


Figura XIX Rentabilidad neta sobre ventas

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio mide el porcentaje de utilidad neta en relación con el total de ventas, en los años 2016 y 2017 se obtuvo una rentabilidad neta sobre las ventas de -0.017 céntimos y -0.005 céntimos respectivamente por cada sol de venta, la consecuencia de la rentabilidad sobre las ventas negativa se debe a que la empresa presenta cancelaciones de ventas y servicios, sobre costos de adquisición de inventarios.

- Margen comercial:

Tabla VIII margen comercial:

INDICADOR	2016	2017
MARGEN COMERCIAL (S/)	0.24	0.22

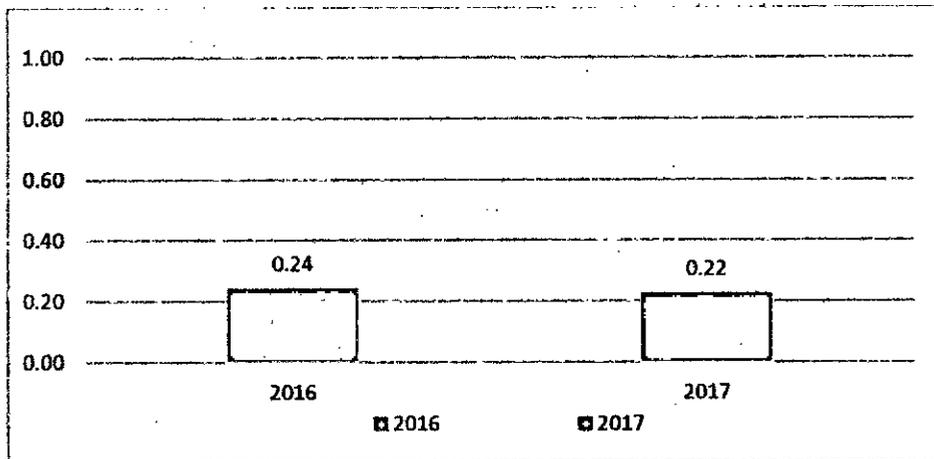


Figura XX Margen comercial

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio mide la ganancia operativa en relación a las ventas totales, en los años 2016 y 2017 se obtuvo un margen comercial de 0.24 céntimos y 0.22 céntimos respectivamente, a través de la gestión actual de inventarios se presentan sobre costos en la adquisición de inventarios lo cual afecta al margen comercial.

- Rentabilidad sobre la inversión (ROA):

Tabla IX Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

INDICADOR	2016	2017
RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN	-0.04	-0.01

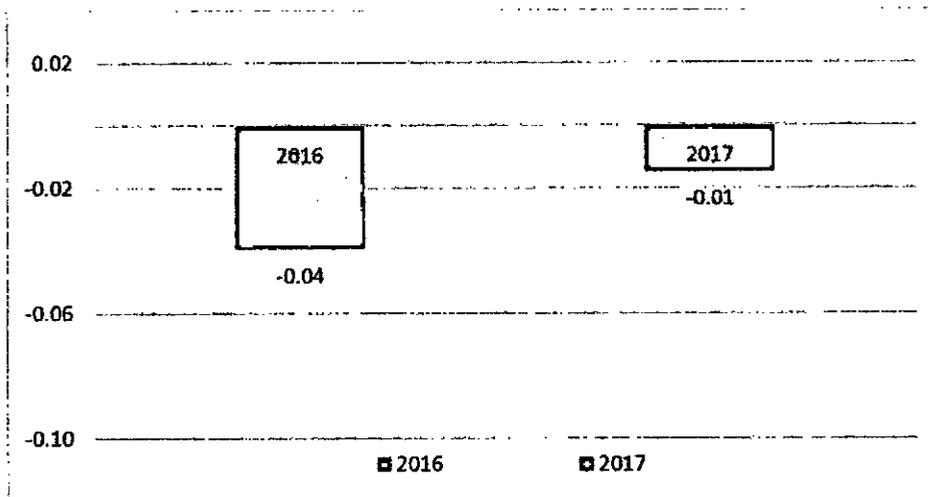


Figura XXI Rentabilidad sobre la inversión

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio mide el rendimiento obtenido por la empresa por cada unidad invertido en activos, es decir, la tasa con la cual son remunerados los activos de la empresa, en los años 2016 y 2017 se obtuvo una rentabilidad sobre la inversión realizada de -0.04 céntimos y -0.01 céntimos respectivamente, lo cual muestra que la actual gestión de adquisición de inventarios genera resultados negativos en la rentabilidad.

- Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE):

Tabla X Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

INDICADOR	2016	2017
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	-0.082	-0.031

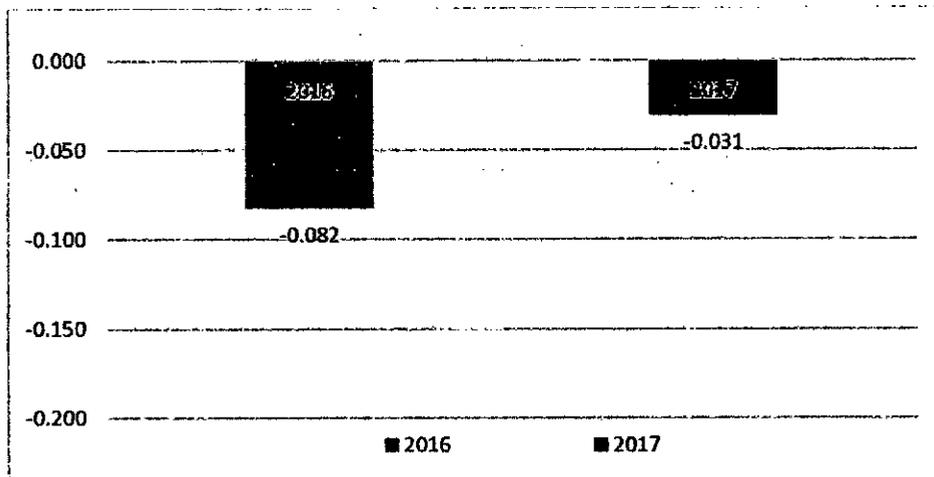


Figura XXII Rentabilidad sobre patrimonio

Fuente: elaboración propia

Análisis: Este ratio mide la ganancia del periodo en relación al patrimonio; en los años 2016 y 2017 se obtuvo una rentabilidad sobre patrimonio de -0.082 céntimos y -0.031 céntimos respectivamente, por cada sol invertido por los accionistas.

5.2 Resultados inferenciales:

Para poder analizar la influencia de la actual gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa Convexus Redes y Sistemas S.A.C. se analizó la tendencia que presentaba la relación de las variables.

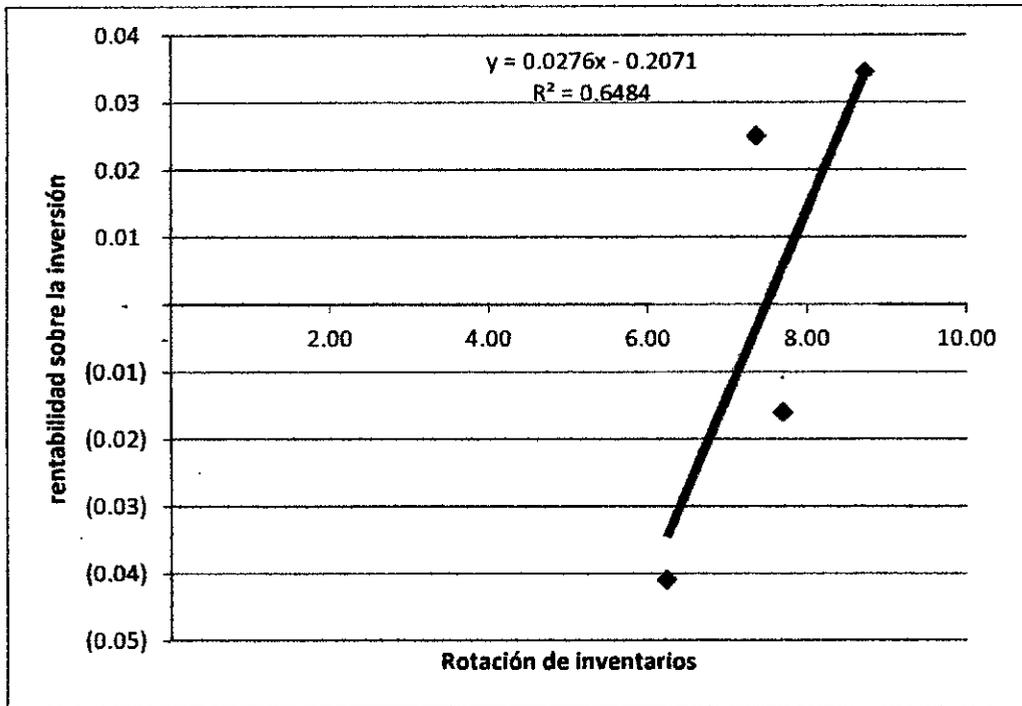


Figura XXIII Tendencia I

Fuente: elaboración propia

Tabla XI Rotación de inventarios y rentabilidad neta sobre la inversión

INDICADOR	2016		2017	
	PERIODO I	PERIODO II	PERIODO I	PERIODO II
Rotación de inventarios	6.24	7.37	7.70	8.74
rentabilidad sobre la inversión	-0.04	0.03	-0.02	0.03

Fuente: elaboración propia

Variable independiente X: Rotación de inventarios

Variable dependiente Y: Rentabilidad sobre la inversión

El coeficiente de determinación resultó 0.6484 lo cual demuestra un modelo de regresión aceptable para la realización de pronósticos, por lo que la Variabilidad de la Rentabilidad neta sobre ventas está siendo explicada por la Rotación de inventarios en un 64.84%.

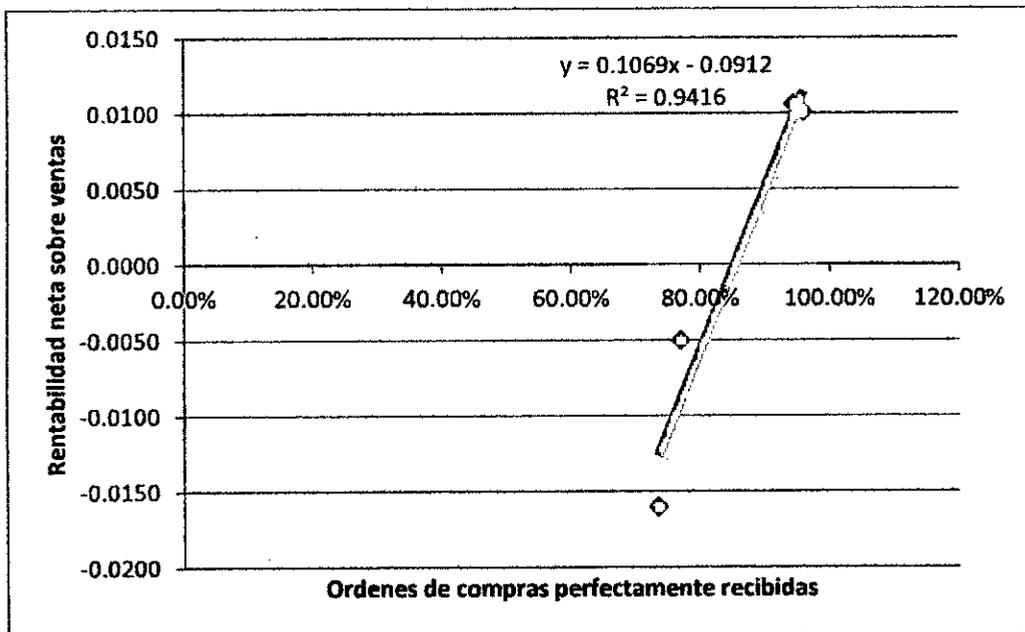


Figura XXIV Tendencia II

Fuente: elaboración propia

Tabla XII Órdenes de compras perfectamente recibidas y la rentabilidad neta sobre las ventas

INDICADOR	2016		2017	
	PERIODO I	PERIODO II	PERIODO I	PERIODO II
Órdenes de compra perfectamente recibidas	74%	95%	77%	96%
Rentabilidad neta sobre las ventas	-0.02	0.01	-0.01	0.01

Fuente: elaboración propia

Variable independiente X: Órdenes de compra perfectamente recibidas

Variable dependiente Y: Rentabilidad neta sobre las ventas

El coeficiente de determinación resulto 0.9416 lo cual demuestra un modelo de regresión aceptable para la realización de pronósticos, por lo que la Variabilidad de la Rentabilidad neta sobre ventas está siendo explicada por las Órdenes de compra perfectamente recibidas en un 94.16%.

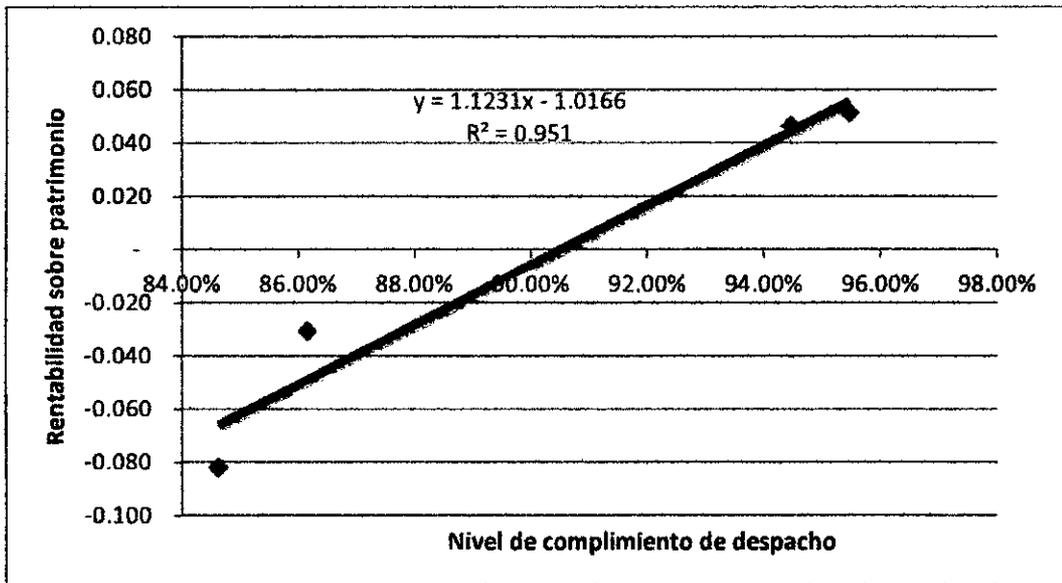


Figura XXV Tendencia III

Fuente: elaboración propia

Tabla XIII Nivel de cumplimiento de despacho y rentabilidad sobre el patrimonio

INDICADOR	2016		2017	
	PERIODO I	PERIODO II	PERIODO I	PERIODO II
Nivel de cumplimiento de despacho	85%	94%	86%	95%
Rentabilidad sobre patrimonio	-0.08	0.05	-0.03	0.05

Fuente: elaboración propia

Variable independiente X: Nivel de cumplimiento de despacho

Variable dependiente Y: Rentabilidad sobre patrimonio

El coeficiente de determinación resulto 0.951 lo cual demuestra un modelo de regresión aceptable para la realización de pronósticos, por lo que la Variabilidad de la Rentabilidad sobre patrimonio está siendo explicada por el Nivel de cumplimiento de despacho en un 95.1 %.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación de la hipótesis

Hipótesis General

Ho: La actual gestión de inventarios no disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Ha: La actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Para demostrar la hipótesis general se realizó el análisis de la rotación de inventarios con la rentabilidad sobre la inversión de la empresa del periodo 2016 y 2017, lo primero que se hizo fue analizar si los datos recolectados son paramétricos o no paramétricos para saber ello se realizó la prueba de normalidad (ver anexo N° 7), observando los resultados obtenidos se tiene que los datos recolectados son paramétricos por lo tanto validamos nuestra hipótesis mediante el procedimiento estadístico T de Student.

Prueba de muestra única

	t	gl	Valor de prueba = 0		95% de intervalo de confianza de la diferencia	
			Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Inferior	Superior
Rotación de inventarios	20,794	3	,000	691,000	58,524	79,676
rentabilidad sobre la inversión ROA	-3,873	3	,030	-,02500	-,0455	-,0045

Habiendo obtenido los resultados del P valor o también llamado el nivel de significancia obtenemos un rango menor a 0,05 en todos los casos. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Así mismo en el indicador rentabilidad sobre la inversión se puede observar un coeficiente negativo de -0.04 céntimos y -0.01 céntimos en el 2016 y 2017 respectivamente por cada sol invertido en activos.

Estos resultados confirman la hipótesis general de la investigación, la cual menciona que: La actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Hipótesis Específica N° 1:

Ho: La actual gestión de compras no disminuye la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Ha: La actual gestión de compras disminuye la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Para demostrar la hipótesis específica N° 1 se realizó el análisis del indicador Órdenes de compra perfectamente recibidas con el indicador Rentabilidad neta sobre las ventas de la empresa del periodo 2016 y 2017, lo primero que se hizo fue analizar si los datos recolectados son paramétricos o no paramétricos para saber ello se realizó la prueba de normalidad (ver anexo N° 7), observando los resultados obtenidos se tiene que los datos recolectados son paramétricos por lo tanto validamos nuestra hipótesis mediante el método estadístico T de Student.

Prueba de muestra única

	Valor de prueba = 0					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
					Inferior	Superior
Órdenes de compra perfectamente recibidas	87,538	3	,000	,74750	,7203	,7747
Rentabilidad neta sobre ventas	-3,539	3	,038	-,01875	-,0356	-,0019

Habiendo obtenido los resultados del P valor o también llamado el nivel de significancia obtenemos un rango menor a 0,05 en todos los casos. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Así mismo en el indicador rentabilidad neta sobre ventas se puede observar un coeficiente negativo en el 2016 de -0.017 céntimos y en el 2017 de -0.005 céntimos de utilidad por cada sol de ventas.

Estas cifras confirman la hipótesis específica 1: La actual gestión de compras disminuye la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Hipótesis Específica N° 2:

Ho: La actual gestión de almacenaje no disminuye la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Ha: La actual gestión de almacenaje disminuye la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.

Para demostrar la hipótesis específica N° 2 se realizó el análisis del indicador Nivel de cumplimiento de despacho con el indicador rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de la empresa del periodo 2016 y 2017, lo primero

que se hizo fue analizar si los datos recolectados son paramétricos o no paramétricos para saber ello se realizó la prueba de normalidad (ver anexo N° 7), observando los resultados obtenidos se tiene que los datos recolectados son paramétricos por lo tanto validamos nuestra hipótesis mediante el procedimiento estadístico T de Student.

Prueba de muestra única						
Valor de prueba = 0						
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
					Inferior	Superior
Nivel de cumplimiento de despacho	108,104	3	,000	8,600,500	834,731	885,369
Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	-4,566	3	,020	-,05075	-,0861	-,0154

Habiendo obtenido los resultados del P valor o también llamado el nivel de significancia obtenemos un rango menor a 0,05 en todos los casos. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Así mismo en el indicador rentabilidad sobre patrimonio (ROE) se evidencia un coeficiente negativo en el 2016 de -0.082 céntimos y en el 2017 de -0.031 céntimos de rentabilidad por cada sol invertido por los accionistas.

Estas cifras confirman la hipótesis específica 2: La actual gestión de almacenaje disminuye la rentabilidad financiera de la empresa Convexus comunicaciones redes y sistemas S.A.C.

6.2 Contrastación de los resultados con estudios similares

Los resultados obtenidos que demuestran que la actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad, ello se puede contrastar con un

estudio similar del autor Arrieta y Guerrero que indica que Fb Soluciones Y Servicios S.A.S. a pesar de ser una empresa líder en su sector tiene problemas de gestión de inventarios que le dificultan la operatividad diaria de sus operaciones comerciales como es la suspensión de actividades por carencia de materiales, tal y como lo indica Lopez y Quemoran al no existir un adecuado control de sus inventarios incide en el nivel de rentabilidad de la empresa impide que los Estados Financieros sean razonables además no permite tomar decisiones acertadas que permitan mejorar la rentabilidad.

Otra de los resultados contrastados es el de la autora Begazo la cual menciona que la empresa Agroindustrias Viviana S.A.C tiene un exceso de inventarios que genera altos costos de almacenamiento afectando directamente a la rentabilidad de la empresa en un periodo determinado; del mismo modo Burgos y Vera, plantearon que la empresa comercial Norcentro S.A.C. cuenta con un sobre stock mercaderías por comprar en exceso vehículos motorizados sin evaluación de demanda de mercado, es por ello que la empresa mantiene en su existencia modelos de motos con poca rotación y por consecuencia se eleva el costo de almacenamiento con ello podemos asegurar que un correcto nivel de productos reduciría los costos generados.

Entonces se puede corroborar los resultados obtenidos con los estudios similares que: una deficiente gestión de inventarios disminuye la rentabilidad económica y financiero de la empresa.

6.3 Responsabilidad de ética

Se dio cumplimiento de la ética profesional en todo momento para la elaboración de la presente investigación, con principios morales y sociales, desde el enfoque práctico mediante reglas y normas contractuales.

Al realizar la investigación se tomaron en cuenta los principios de confiabilidad objetividad, propiedad intelectual, competencia profesional y compromiso ético.

CONCLUSIONES

- A. Según el análisis estadístico y los resultados se observó que la actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus S.A.C. tal como lo demuestra la baja rotación de inventarios en el 2016 de 6.24 veces y en el 2017 de 7.70 veces, generando un coeficiente negativo en indicador rentabilidad sobre la inversión de S/-0.04 el 2016 y S/-0.01 el 2017 por cada sol invertido en activos.
- B. Según el análisis estadístico y los resultados se observó que la actual gestión de compras disminuye la rentabilidad económica, tal como lo demuestra el bajo porcentaje de órdenes de compra perfectamente recibidas en el 2016 de 73.50% y en el 2017 de 77.14%, generando un coeficiente negativo en la rentabilidad neta sobre las ventas de S/-0.017 céntimos el 2016 y de S/ -0.005 céntimos el 2017 por cada sol de venta.
- C. Según el análisis estadístico y los resultados se observó que la actual gestión de almacenaje disminuye la rentabilidad financiera, tal como lo demuestra el bajo porcentaje de nivel de cumplimiento de despacho en el 2016 de 84.63% y en el 2017 de 86.16%, generando un coeficiente negativo en la rentabilidad sobre el patrimonio de S/-0.082 céntimos el 2016 y de S/ -0.031 céntimos el 2017 por cada sol de invertido por los accionistas.

RECOMENDACIONES

En relación a las conclusiones determinadas por esta investigación se recomienda a la gerencia de la empresa:

- A. Se recomienda a la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C la implementación de la gestión de inventarios método ABC en los procesos de adquisición, administración y control de sus inventarios. El cual permite corregir las deficiencias en la gestión e influye de manera positiva en la rentabilidad.

- B. Se recomienda a la empresa Convexus S.AC que realiza una evaluación a los procesos actuales de compras de inventarios y se implemente la propuesta de mejora del flujograma, políticas y procedimientos de compras el cual le permitirá mejorar los procesos de selección de proveedores, y realizar el abastecimiento de inventarios en los plazos requeridos, logrando con ello evitar cancelaciones de ventas y servicios.

- C. Se recomienda a la empresa Convexus S.AC que realice una evaluación a los procesos actuales de almacenamiento y se implemente la propuesta de mejora del flujograma, políticas y procedimientos de almacenaje el cual le permitirá optimizar la organización de inventarios, mejorar el control inventario físico, atender los pedidos de cliente a tiempo, evitar el sobre almacenamiento y pérdidas de stock.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aching, C. G. (Ed.). (2005). *Guía rápida ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima, Perú: Editorial Prociencia y cultura S.A

Arrieta, J. G., Guerrero, F. P. (2013). *Propuesta de mejora del proceso de gestión de inventario y gestión del almacén de la empresa FB Soluciones y servicios S.A.S*. Tesis de pregrado para optar el título de Administrador Industrial. Universidad de Cartagena. Cartagena, Colombia. Recuperado de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/733/1/415%20TTG%20-%20PROPUESTA%20DE%20MEJORA%20DEL%20PROCESO%20DE%20GESTI%C3%93N%20DE%20INVENTARIO%20ALMAC%C3%89N%20PARA%20%20FB%20SOLUCIONES%20Y%20SERVICIO%20S.A.S.pdf>

Begazo, M. B. (2017), *Control interno de las existencias y su influencia en la mejora en los resultados económicos de una empresa agrícola – agroindustrias Viviana S.A.C.- en el distrito de majes, 2016*. Tesis de pregrado para optar el título de Contadora Publica. Universidad nacional de san Agustín. Arequipa, Perú. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/4460/Cobebam.pdf?sequence=1>

Behar, D. R. (Ed.). (2008). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://drive.google.com/file/d/0B00rfQ9umQIAOV9RWkxBdkh3OEk/view?pref=2&pli=1>

Betanzo, E. Q. (01.04.2003), *Tendencias modernas de los inventarios*.

México. Publicación: Revista Énfasis. Recuperado de <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/3684-tendencias-modernas-los-inventarios>

Burgos, S. S., Vera, K.C. (2017). *Evaluación De La Gestión De Existencias Para Determinar Su Impacto En La Rentabilidad Y Propuesta De Estrategia De Mejora En La Empresa Norcentro S.A.C Jaen 2013 – 2015*. (Tesis de pregrado para optar el título de: contador público). Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo. Chiclayo, Perú. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1006/1/TL_BurgosSanchezSusanFiorella_VeraCruzKarinadelPilar.pdf

Calatayud, P. P. (Ed.). (2015). *Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (e.r.p.) en la empresa moran distribuciones s.a. de la ciudad de Arequipa, 2015* (Tesis de pregrado para la obtención del título de contador público) Universidad nacional de san Agustín de Arequipa. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2176/COcapamp.pdf?sequence=1>

Carreño, A. S. (Ed.). (2011). *Logística de la A la Z*. Lima, Perú: Fondo editorial de la universidad pontificia la católica del Perú.

Castro, J. (2014) Corponet. Monterrey, México. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>

Ccaccya, D. B. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial. Volumen 341*. p VII-1 – VII-2. Recuperado de

http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*. Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°051-2012-EF/30. 2017. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/ES_GVT_BV2017_IAS02.pdf

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). *Norma Internacional de Información Financiera 1 - Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°051-2012-EF/30. 2017. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niiif/NIIF_01_BV2012.pdf

Gómez, L. J. (2009). *Historia de las finanzas* Publicación: Actualidad empresarial.

Recuperado de http://www.aempresarial.com/servicios/revista/194_9_PHPPLCOHDDPNMMLZTAUJGSNIVDSGUQWBGLMJAUNDKAQWCBVVC.pdf

Gonzales, G. S. (2003). *Contabilidad general*. recuperado de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-37-Contabilidad-General.pdf>

Granda, G. L y Rodríguez, G. R. (Ed.). (2013). *Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios, a través de indicadores de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Machala* (Tesis de pregrado para la obtención del título de

ingeniero en auditoría y contaduría pública autorizada) Universidad de Guayaquil. Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/25082/2/TESIS%20DE%20GRADO%20GRANDA-RODR%C3%8DGUEZ.pdf>

Hernández, R. S., Fernández, C. C., Baptista, P. L. (Ed.). (2010). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill. Recuperado de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Herrera, A. P. (2006). *Sistemas de inventarios*. Ciudad de Lima, Perú Editorial San Marcos Recuperado http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/basic/herrera_pa/cap3.pdf

Huamanguilla, G. L. (Ed.). (2016). *La gestión de inventarios y el control del stock existente como herramienta de la administración para mejorar la rentabilidad de la concesionaria solexport s.a.c., en las unidades mineras arasi, tukari, apumayo y anama periodos 2014 - 2015* (Tesis de pregrado para la obtención del título de contador público) Universidad nacional de san Agustín de Arequipa Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2182/COhugulm.pdf?sequence=1>

Ley N° 30532, ley del impuesto a la renta. Artículo 62°. Decreto Legislativo N° 774. Diario Oficial El Peruano. Lima, Perú. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capix.pdf>

Lizcano, J. A., Castelló, E. T. (Ed.). (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica De Análisis y Evaluación*. Madrid, España: editorial

Cámaras de Comercio, Servicios de Estudios. Recuperado de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf

López R. F. (Ed.). (2006). *Operaciones de almacenaje*. Madrid, España: Internacional Thomson Editores Spain.

López. M. R., Quenoran H. S. (Ed.). (2015). *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía mendez y asociados, asomen s.a. de la ciudad de guayaquil. Diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios. (Tesis de pregrado para la obtención del título de contador público autorizado) Universidad de Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19342/1/TESIS%20LOPEZ-QUENORAN.%20MODELO%20DE%20GESTION%20PARA%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20FINAL.pdf>*

Ministerio de economía y finanzas. *Reglamento de la ley del impuesto a la renta*. Decreto supremo n° 122-94-EF. 2004. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap6.pdf>

Ñaupas, H. P., Mejía, E. M., Novoa, E. R., Villagomez, A. P. (Ed.). (2014). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Neiva, Colombia: editorial de la U - colombiana. Recuperado de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Real academia de la lengua española. *Gestión*. recuperado de <https://definicion.de/gestion/>

Sánchez, V. C. (2015). *El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa*. (Tesis de Pregrado para la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría cpa). Universidad Técnica de Machala. Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>

Vara, A. H. (Ed.). (2012). *7 pasos para hacer una tesis*. Lima, Perú: editorial Instituto De Investigación De La Facultad De Ciencias Administrativas Y Recursos Humanos.

Vidal, C. H. (2017) *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Recuperado de <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/.../Fundamentos%20de%20control.pdf>

Villanueva, L. P. (2017), *Propuesta de mejora del sistema del control de inventarios y su incidencia en la gestión de la empresa Good Book S.A.C. de la ciudad de Trujillo*. (Tesis de pregrado para obtener el título de contador público). Universidad nacional de Trujillo. Trujillo, Perú. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/9964/villanueva_perez_lourdes.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zapata, J. Z. (Ed.). (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín, Colombia: Editorial Esumer. Recuperado de <https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONVEXUS S.A.C. PERIODO 2016 - 2017

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable X: La gestión de inventarios		Método
¿De qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.?	Determinar de qué manera la actual gestión de inventarios afecta la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.	La actual gestión de inventarios disminuye la rentabilidad de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C	Dimensiones	Indicadores	a) Tipo de Investigación Aplicada: ya que se estudió un problema económico en específico. Nivel de investigación: descriptivo, explicativo y correlacional.
			X1: Gestión de compras	Órdenes de compra perfectamente recibidas	
				Volumen de compras	
				Ventas perdidas por falta de inventario	
			X2: Gestión de almacenaje	Nivel de cumplimiento de despacho	
				Rotación de los Inventarios	
Valor económico del inventario					
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Y: La rentabilidad		b) Diseño
P1: ¿De qué manera la actual gestión de compras afecta la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C?	O1: Determinar qué manera la actual gestión de compras afecta la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C	H1: La actual gestión de compras disminuye la rentabilidad económica de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C.	Dimensiones	Indicadores	No experimental: En la investigación no se manipuló las variables. Longitudinal: la investigación comprendió el estudio de dos periodos.
			Y1: Rentabilidad Económica	Rentabilidad neta sobre ventas	
				Margen comercial	
Rentabilidad sobre la inversión (ROA).					
P2: ¿De qué manera la actual gestión de almacenaje afecta la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C?	O2: Determinar de qué manera la actual gestión de almacenaje afecta la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C	H2: La actual gestión de almacenaje disminuye la rentabilidad financiera de la empresa Convexus Comunicaciones Redes y Sistemas S.A.C	Y2: Rentabilidad Financiera	Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	

ANEXO 2: Estado de Situación financiera – Convexus S.AC. 2016 (Expresado en soles)

ACTIVO	2016		PASIVO Y PATRIMONIO	2016	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de Efectivo	810,041.60	11%	Tributos por pagar	539,009.20	7%
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,345,632.12	32%	Remuneraciones por Pagar	366,096.20	5%
Cobranza Dudosa	-	0%	Cuentas por Pagar Comerciales	2,356,186.43	33%
Cuentas por Cobrar al Personal	97,749.87	1%	Obligaciones Financieras	176,458.26	2%
Otras Cuentas por Cobrar a Terceros	49,165.85	1%	Cuentas por Pagar Diversas	3,254.36	0%
Gastos Contratados por Anticipado	56,810.78	1%	Provisiones	90,731.01	1%
Existencias	1,640,872.75	23%			
Materiales y Repuestos	413,322.77	6%			
Otros Activos Corrientes	401,527.09	6%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,815,122.83	80%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,531,735.46	49%
			PASIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO NO CORRIENTE			Otras Cuentas por Pagar Accionistas	-	0%
Activ. Adq. En Arrendamiento financiero	35,280.83	0%	Cuentas por Pagar a Accionistas	238,632.47	3%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	1,025,924.16	14%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	238,632.47	3%
Activos Intangibles (neto)	261,241.65	4%			
Activo Diferido	98,190.42	1%	PATRIMONIO NETO		
			Capital Social	2,785,652.28	38%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,420,637.06	20%	Reservas Legales	241,529.67	3%
			Aporte	-	0%
TOTAL ACTIVO	7,235,759.90	100%	Resultados Acumulados	723,548.85	10%
			Resultado del Periodo	-285,338.83	-4%
			TOTAL PATRIMONIO NETO	3,465,391.97	48%
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	7,235,759.90	100%

ANEXO 3: Estado de Situación financiera – Convexus S.AC. 2017 (Expresado en soles)

ACTIVO	2017		PASIVO Y PATRIMONIO	2017	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de Efectivo	1,193,667.03	17%	Tributos por pagar	544,201.27	8%
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,050,961.39	29%	Remuneraciones por Pagar	378,687.77	5%
Cobranza Dudosa	-28,241.37	0%	Cuentas por Pagar Comerciales	2,352,875.11	34%
Cuentas por Cobrar al Personal	81,928.46	1%	Obligaciones Financieras	154,352.21	2%
Otras Cuentas por Cobrar a Terceros	64,131.42	1%	Cuentas por Pagar Diversas	1,940.36	0%
Gastos Contratados por Anticipado	65,443.83	1%	Provisiones	58,234.25	1%
Existencias	1,836,882.00	28%			
Materiales y Repuestos	310,061.77	4%			
Otros Activos Corrientes	48,823.95	1%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,623,658.48	81%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,490,290.97	50%
			PASIVO NO CORRIENTE		
			Otras Cuentas por Pagar Acc.	83,230.18	1%
			Cuentas por Pagar a Accionistas	24,699.00	0%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	107,929.18	2%
ACTIVO NO CORRIENTE					
Activos. Adq. En Arrendamiento financiero	35,280.83	1%	PATRIMONIO NETO		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	1,023,843.09	15%	Capital Social	2,785,652.28	40%
Activos Intangibles (neto)	250,578.78	4%	Reservas Legales	241,529.67	3%
Activo Diferido	27,070.88	0%	Aporte		0%
			Resultados Acumulados	438,210.02	6%
			Resultado del Periodo	-103,180.06	-1%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,336,773.58	19%	TOTAL PATRIMONIO NETO	3,362,211.91	48%
TOTAL ACTIVO	6,960,432.06	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	6,960,432.06	100%

ANEXO 4: Estado de Resultados por función – Convexus S.AC. 2016
(Expresado en soles)

	2016	
Ventas De Mercadería	10,270,772.40	100%
Ventas (Servicios)	6,608,605.66	64%
TOTAL VENTA	16,879,378.06	164%
Costo Venta	-8,028,127.68	-78%
Costo De Servicio	-4,790,729.73	-47%
UTILIDAD BRUTA	4,060,520.65	40%
Gastos Administrativos	-913,528.47	-9%
Gastos De Ventas	-3,431,475.31	-33%
RESULTADO DE OPERACIÓN	-284,483.13	-3%
Otros Ingresos	43,966.24	0%
Otros Ingresos Financieros	13,030.66	0%
Gastos Financieros	-57,852.60	-1%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-285,338.83	-3%
Participación De Trabajadores		
Impuesto A La Renta		
RESULTADO NETO	-285,338.83	-3%

ANEXO 5: Estado de Resultados por función – Convexus S.AC. 2017
(Expresado en soles)

	2017	
Ventas De Mercadería	12,960,642.50	100%
Ventas (Servicios)	7,876,177.62	61%
TOTAL VENTA	20,836,820.12	161%
Costo Venta	-10,218,652.91	-79%
Costo De Servicio	-5,959,081.12	-46%
UTILIDAD BRUTA	4,659,086.09	36%
Gastos Administrativos	-918,421.64	-7%
Gastos De Ventas	-3,841,956.38	-30%
RESULTADO DE OPERACIÓN	-101,291.93	-1%
Otros Ingresos	27,262.82	0%
Otros Ingresos Financieros	46,150.51	0%
Gastos Financieros	-75,301.46	-1%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-103,180.06	-1%
Participación De Trabajadores		
Impuesto A La Renta		
RESULTADO NETO	-103,180.06	-1%

ANEXO 6 Cálculo de indicadores:

1). Indicadores de Gestión de inventarios:

A. Órdenes de compra perfectamente recibidas:

Se calcula dividiendo los pedidos generados sin problemas entre el total de pedidos generados en el periodo.

$$CPG = \frac{\text{Órdenes de compra perfectamente recibidas}}{\text{Total de ordenes de compra}} \times 100$$

Año	2016	2017
Órdenes de compra perfectamente recibidas	2,100.00	2,410.00
Total de órdenes de compra	2,857.00	3,124.00
Conformidad de pedidos (%)	73.50 %	77.14 %

Fuente: elaboración propia

B. Volumen de compra:

Se calcula dividiendo el valor de compra entre las ventas totales del periodo

$$\text{Volumen de compra} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Ventas Totales}}$$

Año	2016	2017
Valor de compra	8,060,488.68	9,056,728.85
Ventas totales	16,879,378.06	20,836,820.12
Volumen de compras	47.75%	43.47%

Fuente: elaboración propia

C. Ventas perdidas por falta de inventario:

Se calcula dividiendo el valor de ventas perdidas por falta de inventarios entre el total de ventas del periodo.

$$PVP = \frac{\text{Valor de ventas perdidas por falta de inventario}}{\text{Ventas totales}} \times 100$$

Año	2016	2017
Valor de ventas perdidas	442,321.46	268,354.62
Ventas totales	16,879,378.06	20,836,820.12
Ventas perdidas (%)	2.62%	1.29%

Fuente: elaboración propia

D. Nivel de cumplimiento de despacho:

Se calcula dividiendo la cantidad de pedidos entregado a tiempo entre el total de pedidos del periodo.

$$\text{Nivel de cumplimiento de despacho} = \frac{\text{Pedidos entregado a tiempo}}{\text{Total de pedidos}} \times 100$$

Año	2016	2017
Pedidos entregado a tiempo	7,058.00	7,490.00
Total de pedidos	8,340.00	8,693.00
Nivel de cumplimiento de despacho	84.63%	86.16%

Fuente: elaboración propia

E. Rotación de los Inventarios:

Se calcula dividiendo el costo de venta entre el promedio de inventario del periodo.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventario promedio}} = \text{veces}$$

Año	2016	2017
Costo de venta	12,818,857.41	16,177,734.03
Inventario promedio del periodo	2,054,195.52	2,100,569.65
Rotación de inventario (veces)	6.24	7.70

Fuente: Elaboración propia

F. Valor económico del Inventario:

Se calcula dividiendo el valor de inventario físico entre el valor del costo de ventas del periodo.

$$\text{Valor económico del inventario} = \frac{\text{Valor de inventario físico}}{\text{Valor costo de ventas}} \times 100$$

Año	2016	2017
Valor de inventario físico	2,054,195.52	2,146,943.77
Valor costo de ventas	12,818,857.41	16,177,734.03
Valor económico del inventario	16.02 %	13.27 %

Fuente: Elaboración propia

2). Indicadores de rentabilidad:

G. Rentabilidad neta sobre ventas:

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas netas.

$$\text{Rentabilidad neta sobre ventas} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$$

Año	2016	2017
Utilidad neta	-285,338.83	-103,180.06
Ventas netas	16,879,378.06	20,836,820.12
rentabilidad neta sobre las ventas	-0.017	-0.005

Fuente: Elaboración propia

H. Margen comercial:

Se calcula dividiendo las ventas netas menos el costo de ventas entre el total de las ventas del periodo.

$$\text{Margen comercial} = \frac{(\text{ventas netas} - \text{costo de ventas})}{\text{Ventas}}$$

Año	2016	2017
Ventas netas - costo de ventas	4,060,520.65	4,659,086.09
Ventas	16,879,378.06	20,836,820.12
Margen comercial	0.24	0.22

Fuente: Elaboración propia

I. Rentabilidad sobre la inversión (ROA):

Se calcula dividiendo la utilidad neta sumada con intereses del periodo entre el activo total.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo Total}}$$

Año	2016	2017
Utilidad neta + Intereses	-285,338.83	-103,180.06
Activo total	7,235,759.90	6,960,432.06
ROA	-0.04	-0.01

Fuente: elaboración propia

J. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE):

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$$

Año	2016	2017
Utilidad neta	-285,338.83	-103,180.06
Patrimonio	3,465,391.97	3,362,211.91
ROE	-0.082	-0.031

Fuente: elaboración propia

ANEXO 7: Prueba de normalidad:

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Órdenes de compra perfectamente recibidas	,192	4	.	,971	4	,850
Volumen de compras	,373	4	.	,726	4	,142
Ventas perdidas por falta de inventario	,225	4	.	,968	4	,832
Nivel de cumplimiento de despacho	,236	4	.	,911	4	,488
Valor económico del inventario	,164	4	.	,988	4	,945
Rotación de inventarios	,231	4	.	,946	4	,693
Rentabilidad neta sobre ventas	,184	4	.	,981	4	,910
Margen comercial	,151	4	.	,993	4	,972
rentabilidad sobre la inversión ROA	,151	4	.	,993	4	,972
Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)	,263	4	.	,909	4	,477

Para poder contrastar la hipótesis general y las hipótesis específicas lo primero que se tiene que analizar si los datos recolectados son paramétricos o no paramétricos, para saber de ello se tiene que realizar la prueba de normalidad.

Si: $P < 0,05$ mis datos son no paramétricos y utilizamos el test de la u de mann-whitney para medir la mediana de los datos y así poder ver el p, valor.

Si: $P > 0,05$ mis datos son paramétricos y utilizamos el test de Studens para medir la media de los datos y así poder ver el p, valor.

Teniendo la prueba de normalidad nos acogemos a los resultados obtenidos correspondiente a shapiro-wilk puesto que la cantidad de datos ingresados fueron menores a 50 es por ello que el p, valor es paramétrico por lo tanto usamos el test de Studens para contrastar las hipótesis.

Tabla XIV Análisis de inventarios según método ABC periodo 2016

Categoría	Etiquetas De Fila	Cantidad	Importe total	Porcentaje de soles	Porcentaje en cantidad
A	Comprehensive Support Model	19	941,680.00	45.84	2.11
	DI360g7 Srvr 2cpu Hi1 Mes/Col	30	528,918.69	25.75	3.33
	Radio Vnl Shyam Punto A Punto, 200 Mbps, Con Puertos Para Antena Externa (Link Completo).	22	186,194.20	9.06	2.44
	Ip Phone 9608g Gry	28	25,847.68	1.26	3.11
	Axis T90a20 Ir-Led 120-180 Deg 850 Nm Semi-Covered Ir Led Illuminator For Use With The Axis Day/	36	53,246.93	2.59	4.00
B	Tv Led Curvo 3d Smart 55"	59	94,855.00	4.62	6.56
	Ip Office Ip500 Expansion Module Ds30a Digital Station Rj21	35	70,154.73	3.42	3.89
	Ipo R9 Av Ip Endpt 20 Adi Lic	49	63,195.25	3.08	5.44
	Ip Office 500 Trunk Card Primary Rate Universal Single	31	38,810.83	1.89	3.44
	Denon Receiver Multicanal Avr-X2100w	47	15,762.70	0.77	5.22
	Power Adapter For 1600-Ip Phones 5v Us	34	5,834.53	0.28	3.78
	Adaptador Amplificador De Auricular Marca Plantronics Modelo Vista Serie M22.	21	5,599.65	0.27	2.33
	Ip Office 500 Version 2 Control Unit	7	7,817.43	0.38	0.78
	Asbce R7 Std Svcs Ipo Lic 1-500	25	2,586.65	0.13	2.78
	Ip Office R9+ Avaya Ip Endpoint 50 Adi Lic:Cu	1	2,821.50	0.14	0.11
C	Ip Office R9.1 Power User 20 Adi Lic:Cu	280	3,939.00	0.19	31.11
	Poe Injector, 48vdc, 24w	75	2,519.25	0.12	8.33
	M22 Universal Modular Headset Amplifier With 10ft. Coil Cord	2	859.36	0.04	0.22
	Axis T8134 Poe 60w Mdsprn 1p	49	2857.4	0.14	5.44
	Ip Office Media Card Voice Coding Module 64 V2	4	383.96	0.02	0.44
	Ip Office/Ip Office Select R9.1 User/Admin Dvd	40	276.34	0.01	4.44
	Ip Office Cableisdn Rj45 And Rj45 3m Red	5	29.84	0.00	0.56
	Sal Policy Srvr Lic R1.5 Dwnld	1	4.6	0.00	0.11
Total:	900	2,054,195.52	100	100	

Fuente: Elaboración propia

El método ABC permite categorizar los inventarios según la importancia del costo y el volumen que representan; se observa que en la categoría A se ubica el 85% del costo de inventarios y está consolidado en el 15% de artículos almacenados y estos son los inventarios que más importancia y se le debe dar un tratamiento y control más riguroso.

En la categoría B se ubica el 14% del costo de inventario que representan el 45% de artículos almacenados, es decir son los inventarios de importancia media y en la categoría C se ubica el 1% del costo del inventario y está representado por el 60% de los artículos almacenados, son de poca importancia para la administración.

A través de la clasificación ABC se realizó el análisis de la gestión de los inventarios en los periodos 2016 al 2017 priorizando maximizar el control a los inventarios de la categoría A, seguido de la categoría B y finalizando con la categoría C.

Tabla XIV Análisis de inventarios según método ABC periodo 2016

Categoría	Etiquetas De Fila	Cantidad	Importe total	Porcentaje de soles	Porcentaje en cantidad
A	Comprehensive Support Model	19	941,680.00	45.84	2.11
	DI360g7 Srvr 2cpu Hi1 Mes/Col	30	528,918.69	25.75	3.33
	Radio Vni Shyam Punto A Punto, 200 Mbps, Con Puertos Para Antena Externa (Link Completo).	22	186,194.20	9.06	2.44
	Ip Phone 9608g Gry	28	25,847.68	1.26	3.11
	Axis T90a20 Ir-Led 120-180 Deg 850 Nm Semi-Covert Ir Led Illuminator For Use With The Axis Day/	36	53,246.93	2.59	4.00
B	Tv Led Curvo 3d Smart 55"	59	94,855.00	4.62	6.56
	Ip Office Ip500 Expansion Module Ds30a Digital Station Rj21	35	70,154.73	3.42	3.89
	Ip Office R9 Av Ip Endpt 20 Adi Lic	49	63,195.25	3.08	5.44
	Ip Office 500 Trunk Card Primary Rate Universal Single	31	38,810.83	1.89	3.44
	Denon Receiver Multicanal Avr-X2100w	47	15,762.70	0.77	5.22
	Power Adapter For 1600 Ip Phones 5v Us	34	5,834.53	0.28	3.78
	Adaptador Amplificador De Auricular Marca Plantronics Modelo Vista Serie M22.	21	5,599.65	0.27	2.33
	Ip Office 500 Version 2 Control Unit	7	7,817.43	0.38	0.78
	Asboc R7 Std Svcs Ip Office Lic 1-500	25	2,586.65	0.13	2.78
	Ip Office R9+ Avaya Ip Endpoint 50 Adi Lic:Cu	1	2,821.50	0.14	0.11
	C	Ip Office R9.1 Power User 20 Adi Lic:Cu	280	3,939.00	0.19
Poe Injector, 48vdc, 24w		75	2,519.25	0.12	8.33
M22 Universal Modular Headset Amplifier With 10R. Coil Cord		2	859.36	0.04	0.22
Axis T8134 Poe 60w Mdsprn 1p		49	2857.4	0.14	5.44
Ip Office Media Card Voice Coding Module 64 V2		4	383.96	0.02	0.44
Ip Office/Ip Office Select R9.1 User/Admin Dvd		40	276.34	0.01	4.44
Ip Office Cablestrn Rj45 And Rj45 3m Red		5	29.84	0.00	0.56
Sal Policy Srvr Lic R1.5 Dwnld		1	4.6	0.00	0.11
	Total:	900	2,054,195.52	100	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla XV Análisis de inventarios según método ABC periodo 2017

Categoría	Etiquetas De Fila	Cantidad	Importe total	Porcentaje de cantidad	Porcentaje en soles
A	Comprehensive Support Model	18	886,680.00	2.02	41.30
	DI360g7 Svr 2cpu Hi1 Mes/Col	13	520,918.69	1.46	24.26
	Radio Vni Shyam Punto A Punto, 200 Mbps, Con Puertos Para Antena Externa (Link Completo).	27	226,194.20	3.03	10.54
	Ip Phone 9608g Gry	80	85,847.68	8.97	4.00
B	Tv Led Curvo 3d Smart 55"	38	84,903.34	4.26	3.95
	Ip Office Ip500 Expansion Module Ds30a Digital Station Rj21	17	68,154.73	1.91	3.17
	Ip Office R9 Av Ip Endpt 20 Adi Lic	25	43,185.25	2.80	2.01
	Ip Office 500 Trunk Card Primary Rate Universal Single	42	31,810.83	4.71	1.48
	Denon Receiver Multicanal Avr-X2100w	29	36,762.70	3.25	1.71
	Power Adapter For 1600 Ip Phones 5v Us	35	14,834.53	3.92	0.69
	Adaptador Amplificador De Auricular Marca Plantronics Modelo Vista Serie M22.	21	9,599.65	2.35	0.45
	Ip Office 500 Version 2 Control Unit	26	9,817.43	2.91	0.46
	Asbce R7 Std Svcs Ip Lic 1-500	6	6,586.65	0.67	0.31
	Ip Office R9+ Avaya Ip Endpoint 50 Adi Lic:Cu	34	5,821.50	3.81	0.27
C	Ip Office R9.1 Power User 20 Adi Lic:Cu	150	4,557.68	16.82	0.21
	Poe Injector, 48vdc, 24w	75	4,219.25	8.41	0.20
	M22 Universal Modular Headset Amplifier With 10ft. Coil Cord	114	3,434.54	12.78	0.16
	Axis T8134 Poe 60w Mdsnp 1p	30	2,579	3.36	0.12
	Ip Office Media Card Voice Coding Module 64 V2	7	1,573.96	0.78	0.07
	Ip Office/Ip Office Select R9.1 User/Admin Dvd	35	43.92	3.92	0.00
	Ip Office Cableisdn Rj45 And Rj45 3m Red	5	29.84	0.56	0.00
	Sal Policy Svr Lic R1.5 Dwnld	2	618.4	0.22	0.03
OBSOLETOS	Tv Led Hd 55"	6	54,000.00	0.67	2.52
	Auricular Modelo C310	17	9,170.00	1.91	0.43
	Pwr Cord Na 18awg 10 Amp Ac	40	35,600.00	4.48	1.66
	Total:	892	2,146,943.77	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS DE COMPRAS

El presente manual busca servir de orientación para desarrollar los procedimientos que realizan en la compra de mercadería y suministro, así como establecer políticas de evaluación y control de los procesos de adquisición.

1. PROCEDIMIENTOS DE COMPRA

1.1. La requisición de compra:

La requisición de compra deberá ser elaborada por el área solicitante detallando las especificaciones necesarias. Debe ser enviada al área de compras para realizar la adquisición del producto requerido.

1.2. Recepción y revisión de requisiciones:

El auxiliar de compras realiza la estimación de cantidad de compra. También se coordina con el área de finanzas la disponibilidad de liquidez para la compra.

1.3. Contacto con proveedores:

Se realiza búsqueda de posibles proveedores según las necesidades requeridas, pueden ser proveedores recurrentes o nuevos proveedores. Podemos realizar contacto con nuevos proveedores a través de páginas web, directorios telefónicos, publicidad, etc.

1.4. Solicitud de cotización:

Una vez identificado los posibles proveedores se procede con el envío de la solicitud de cotización, en la cual se manifiesta una posible intención de compra. En la cual detallamos los siguiente:

- a) Producto

- b) Cantidad
- c) Especificaciones del producto
- d) Condiciones de venta

1.5. Recepción de cotizaciones:

Se reciben todas las propuestas enviadas por los posibles proveedores, indicando las condiciones de comercialización como: Precios, plazos de entrega, servicios post venta, créditos, etc.

1.6. Cuadro Comparativo de Cotizaciones:

Se debe realizar un cuadro comparativo de las cotizaciones recibidas donde se debe detallar el precio, la forma de pago, el tiempo de entrega y otras observaciones, el cuadro debe ser enviado a la gerencia de operaciones para la aprobación, sugiriendo la mejor cotización.

1.7. Selección del proveedor:

El auxiliar de compras evalúa la mejor propuesta para la aprobación de la compra por parte del Jefe del área de compras, tomando en cuenta aquella que brinda mayores beneficios y cubre los requerimientos de la empresa.

1.8. Elaboración de orden de compra:

Se elabora y envía la orden de compra al proveedor elegido, concretando el proceso de adquisición con las condiciones especificadas en la cotización. Proceder con el envío por correo electrónico de la orden de compra al proveedor para que realice el despacho de los productos.

1.9. Seguimiento de la compra:

El encargado de la compra debe realizar un seguimiento al proceso de

adquisición para asegurar el cumplimiento de la recepción de los inventarios en los plazos acordados y evitar paralizaciones de actividades o incumplimiento de acuerdos con clientes.

1.10. Recepción de productos y comprobantes de pago:

Se debe verificar que los productos enviados por el proveedor, se encuentren de acuerdo a lo detallado en la orden de compra, conforme a la factura y guía de remisión.

1.11. Contabilización de comprobantes de pago:

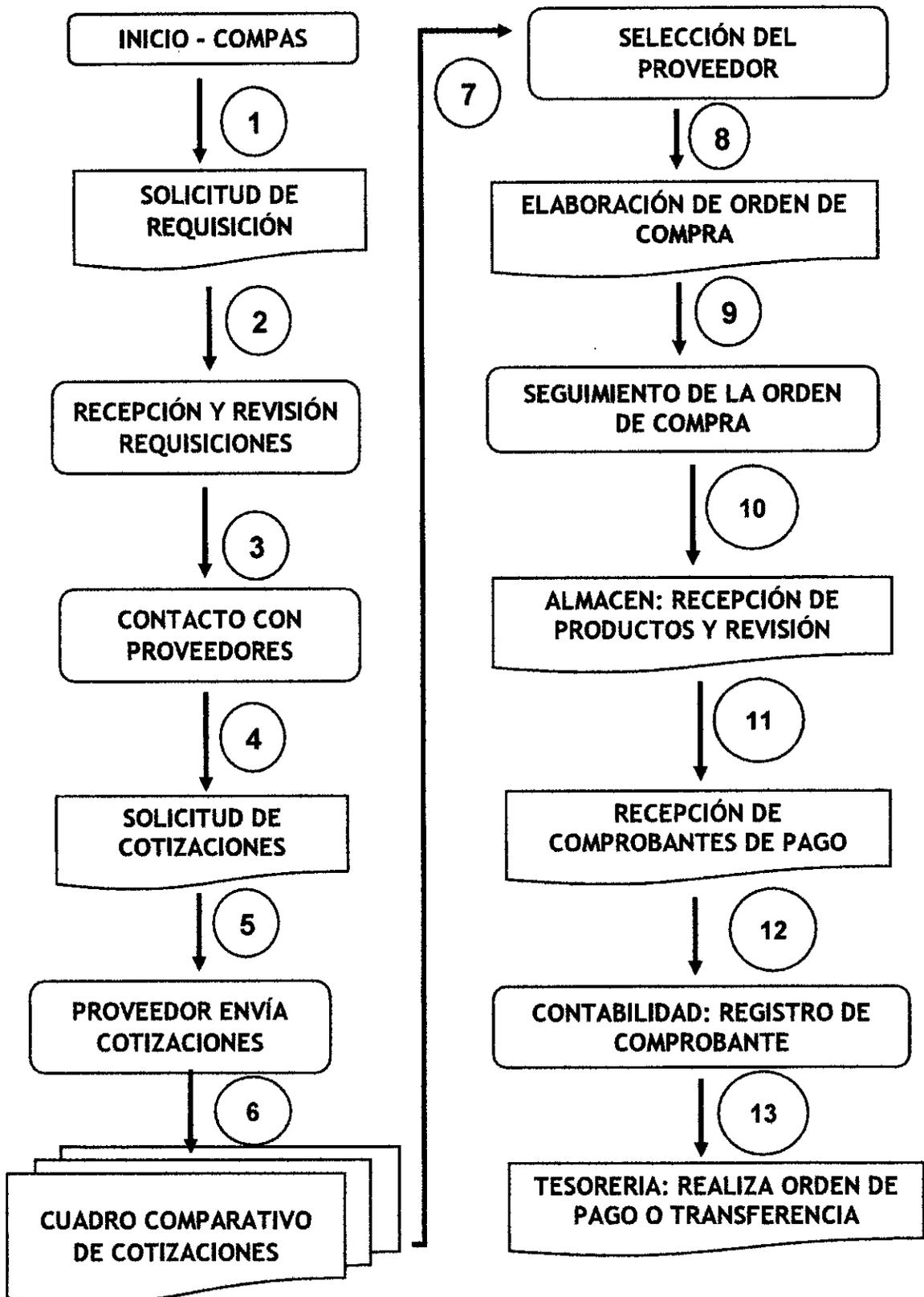
Se procede con el envío de los comprobantes de pago y documentos adjuntos al área de contabilidad para su registro.

1.12. Pago a proveedores:

El área de contabilidad comunica al área de tesorería la fecha de vencimiento del pago al proveedor.

El procedimiento detallado se puede visualizar según el siguiente flujograma de actividades para el área de compras:

PROPUESTA DE MEJORA DEL FLUJOGRAMA DE COMPRAS



2. POLITICAS DE COMPRAS:

2.1. Requisición:

Siempre que se genere la necesidad de comprar una mercadería o suministro se debe realizar la requisición según el formato "Requisición de compras".

El área solicitante realizara la requisición de compras detallando las especificaciones de los productos requeridos, debe estar firmada por el jefe del área solicitante, de lo contrario el Área de Compras rechazara el pedido realizado.

Formato de requisición de compras				
Fecha:			Área Solicitante:	
Nombre y firma de la persona solicitante:			Cargo de la persona solicitante:	
ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANTIDAD SOLICITADA	CANTIDAD ENTREGADA

Fuente: Elaboración propia

2.2. Cotización u Oferta:

Toda cotización debe incluir la unidad de medida, cantidad, precio, forma de pago, fecha límite de entrega, garantías y condiciones de venta, por escrito.

Las cotizaciones de compra de inventarios deben tener como plazo máximo de respuesta 2 días útiles desde la fecha de solicitud de cotización.

El método empleado para realizar la cotización a proveedores será según la clasificación de inventarios ABC, de acuerdo a su costo de adquisición:

COTIZACIONES REQUERIDAS		
CATEGORIA A	Compras mayores a s/ 5,000.00	5 cotizaciones y cuadro comparativo
CATEGORIA B	Compras menores a s/ 5,000.00 y mayores a s/ 2,000.00	4 cotizaciones y cuadro comparativo
CATEGORIA C	Compras menores a s/ 2,000.00	3 cotizaciones y cuadro comparativo

Fuente: Elaboración propia

2.3. Tiempos de respuesta en el proceso de compra:

Los tiempos de atención en el proceso de compras empieza a partir de la fecha de la recepción de la requisición de compra por parte del área de Compras hasta la fecha de pago al proveedor.

PROCESO	Compra de inventarios
	Tiempo de atención (días hábiles)
Solicitud y recepción de cotizaciones	1 día
Elaboración de cuadro comparativo y análisis de cotizaciones	1 día
Emisión de la orden de compra	0 días
Recepción de los productos y comprobantes	3 días
Tiempo total desde la emisión de la requisición de compra hasta la fecha de recepción de productos	5 días
Contabilización y pago a proveedor	30 – 60 días
Tiempo Total proceso de compra (promedio)	35 – 65 días

Fuente: Elaboración propia

2.4. Cuadro comparativo de cotizaciones:

Se debe realizar un cuadro comparativo de las cotizaciones recibidas donde se debe detallar el precio, la forma de pago, el tiempo de entrega y otras observaciones, el cuadro debe ser enviado a la gerencia de operaciones para la aprobación, sugiriendo la mejor cotización.

Una vez firmado el cuadro comparativo por la gerencia de operaciones, se procede a generar la orden de compra en el sistema, ingresando los datos ya acordados con el proveedor en la cotización, fecha de entrega, forma de pago, pólizas, etc.

CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIONES

ELABORADO POR: _____

APROBADO POR: _____

FECHA DE ELABORACIÓN: _____

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PROVEEDOR NO. 1		PROVEEDOR NO. 2		PROVEEDOR NO. 3	
		VALOR UNITARIO (S/)	VALOR TOTAL (S/)	VALOR UNITARIO (S/)	TOTAL (S/)	VALOR UNITARIO (S/)	TOTAL (S/)
		SUBTOTAL:		SUBTOTAL:		SUBTOTAL:	
		IGV:		IGV:		IGV:	
		PRECIO TOTAL:		PRECIO TOTAL:		PRECIO TOTAL:	
FECHA DE COTIZACIÓN:							
VIGENCIA DE COTIZACIÓN(DIAS):							
TIEMPO DE ENTREGA:							
CONDICIONES DE PAGO:							
CONDICIONES DE GARANTÍA:							
BENEFICIOS OFERTADOS POR EL PROVEEDOR:							
ESPECIFICACIONES ADICIONALES (NO TECNICAS) QUE FUERON REQUERIDAS POR EL BIEN O SERVICIO A ADQUIRIR:							

AUXILIAR DE COMPRAS

JEFE DE COMPRAS

GERENTE DE OPERACIONES

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS DE ALMACENAJE

El presente manual busca servir de orientación para desarrollar los procedimientos que realizan en la administración de inventarios, así como establecer políticas de evaluación y control de los procesos de almacenamiento.

3. PROCEDIMIENTOS DE ALMACENAMIENTO

1.13. Recepción de inventarios:

EL jefe de almacén deberá recepcionar los inventarios con su debida documentación, se recibe guía de remisión en original y dos copias del proveedor local, la factura original con dos copias establecidas por ley.

1.14. Verificación de documentación:

El jefe de almacén procede a verificar la documentación, la fecha de emisión debe coincidir con el día en que se recepcionan los productos, también debe fijarse número de documentación y el vencimiento de la factura debe ser la indicada en la orden de compra.

1.15. Determinar la ubicación temporal y el personal para la recepción de inventarios:

El jefe de almacén determina donde se van a ubicar temporalmente los inventarios recepcionados y designa a su auxiliar a que verifique los productos con lo que detalla la guía de remisión.

1.16. Verificar un ejemplar contra los datos de la remisión:

El auxiliar de almacén procede a coger cualquier producto y verifica que indique las especificaciones que están detalladas en la guía de remisión como el lote al que pertenece el modelo, la serie, la marca, y demás

especificaciones.

1.17. Contar ejemplares:

El auxiliar de almacén encargado de la recepción de los inventarios procede a contar los productos que está recepcionando, además de observar detalladamente que algún equipo no se encuentre dañado, cuando la cantidad no sea la correcta o el equipo se encuentre roto o dañado se regresa inmediatamente el producto al proveedor.

1.18. Identificación estado de conformidad:

Una vez verificado todos los productos recibidos se determinará la ubicación de los inventarios, teniendo en cuenta los cuidados que indica en las especificaciones de los productos, los inventarios se organizaran en el almacén de acuerdo a la clasificación de los inventarios ABC asignando lugares según el volumen de demanda que representa a la empresa.

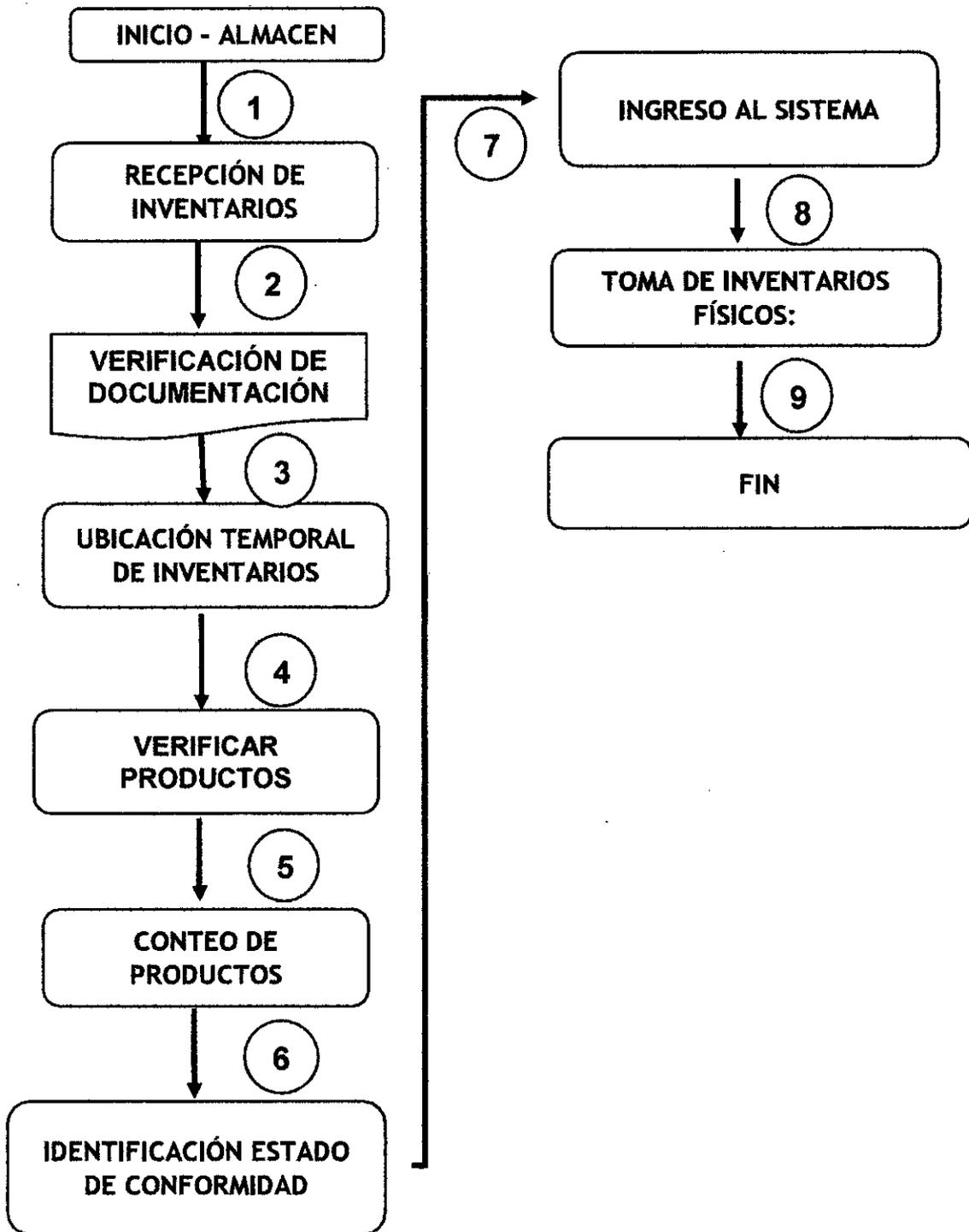
1.19. Ingreso al sistema de los inventarios recibidos:

El auxiliar de almacén procede a registrar los inventarios que recibió al sistema, detallando ítem por ítem, las especificaciones del producto.

1.20. Toma de inventarios físicos:

El jefe de almacén programa la toma de inventarios físicos, coordina con el área de contabilidad para envíe a un representante que verifique junto con ellos que lo que indica el sistema sea lo que se encuentre en físico en el almacén, esta toma de inventarios físicas se da de acuerdo criterio de clasificación de los inventarios método ABC, según el costo de inventario.

PROPUESTA DE MEJORA DEL FLUJOGRAMA DE ALMACENAMIENTO



4. POLITICAS DE ALMACENAJE:

4.1.Recepción de inventarios:

Siempre que se recepcionen productos se debe llenar el formato de Recepción de productos, detallando los paquetes recibidos y el estado de inspección de los equipos.

Formato de recepción de productos		
PROVEEDOR: _____		
FECHA DE RECEPCIÓN: _____		
TÍTULO: _____		
CANTIDAD O UNIDADES	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES
ESTADO DE INSPECCIÓN		

Fuente: Elaboración propia

4.2. Devolución de un producto:

Si algún inventario recepcionado se encuentre dañado o no está de acuerdo a lo indicado por la orden de compra y la guía de remisión se procede a hacer la devolución inmediata del producto al proveedor para eso se debe hacer el llevado del formato devolución de un producto.

Formato de devolución de productos	
PROVEEDOR :	
ORDEN DE COMPRA REFERENCIA :	
NÚMERO DE COMPROBANTE :	
FECHA:	
DESCRIPCIÓN DE LA NO CONFORMIDAD:	
<hr/> <hr/> <hr/>	
ACCIÓN A TOMAR:	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
Elaborado por:	

Fuente: Elaboración propia

4.3. Organización de inventarios en almacén según clasificación ABC:

Los inventarios de categoría A se deben de colocar en posiciones o lugares más cercanos a la zona de salida para poder facilitar su despacho, y acortar tiempos de atención a clientes.

Los inventarios de categoría B se debe de colocar en posiciones o lugares intermedios a la zona de salida para poder realizar su despacho.

Los inventarios de categoría C se debe de colocar en posiciones o lugares intermedios a la zona de salida, siempre otorgando prioridad a los inventarios que posean mayor demanda.

Además, se debe de tomar en cuenta las siguientes indicaciones:

- Acomodar los bienes, únicamente, en los lugares asignados y no ubicarlos en áreas temporales, provisionales o en los pasillos de los almacenes.
- Respetar las indicaciones del fabricante de los bienes, para llevar a cabo su acomodo (por ejemplo: el número de cajas por estiba, evitando lugares demasiado húmedos o secos, etc.).
- Tener, debida y permanentemente, identificados los estantes o áreas donde se acomodarán los bienes, así como mantenerlos en condiciones óptimas de uso

4.4. Toma de inventarios físicos:

El control y la toma de inventario físico de los productos en almacén deberán realizarse con la siguiente periodicidad, de acuerdo al criterio de clasificación de los inventarios método ABC, según el volumen de ingreso que representa a la empresa.

- A los inventarios de la categoría A, se les debe realizar una toma de inventarios con periodicidad trimestral como mínimo ya que poseen un mayor valor dentro del almacén.
- A los inventarios de la categoría B y C, se les debe realizar una toma de inventarios con periodicidad semestral como mínimo ya que poseen un valor intermedio respecto al total de inventarios.

