



UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS EMPRESARIALES Y
PEDAGÓGICAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON EL
NIVEL DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA
SILVER LAKE S.A.C. (GRUPO ISM) EN SU SEDE
MOQUEGUA, PERIODO 2017-2020**

**PRESENTADO POR
BACH. JHONN FRANKLIN ORDOÑO TARQUI**

**ASESOR
DR. TEOFILO LAURACIO TICONA**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

MOQUEGUA – PERÚ

2024



Universidad José Carlos Mariátegui

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, en calidad de Jefe de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias, certifica que el trabajo de investigación () / Tesis () / Trabajo de suficiencia profesional (x) / Trabajo académico (), titulado “**CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SILVER LAKE S.A.C. (GRUPO ISM) EN SU SEDE MOQUEGUA, PERIODO 2017-2020**” presentado por el(la) Bachiller **JHONN FRANKLIN ORDOÑO TARQUI** para obtener el grado académico () o Título profesional (x) o Título de segunda especialidad () de: **CONTADOR PÚBLICO**, y asesorado por el(la) **DR. TEOFILO LAURACIO TICONA**, designado como asesor con RESOLUCIÓN DE DECANATO N°1951- 2024-FCJEP-UJCM, fue sometido a revisión de similitud textual con el software TURNITIN, conforme a lo dispuesto en la normativa interna aplicable en la UJCM.

En tal sentido, se emite el presente certificado de originalidad, de acuerdo al siguiente detalle:

Programa académico	Aspirante(s)	Trabajo de suficiencia profesional	Porcentaje de similitud
Contabilidad	Jhonn Franklin Ordoño Tarqui	“CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE VENTAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SILVER LAKE S.A.C. (GRUPO ISM) EN SU SEDE MOQUEGUA, PERIODO 2017-2020”	36 % (14 de noviembre de 2024)

El porcentaje de similitud del Trabajo de investigación es del **20 %**, que está por debajo del límite **PERMITIDO** por la UJCM, por lo que se considera apto para su publicación en el Repositorio Institucional de la UJCM.

Se emite el presente certificado de similitud con fines de continuar con los trámites respectivos para la obtención de grado académico o título profesional o título de segunda especialidad.

Moquegua, 14 de noviembre de 2024



UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI
FACULTAD DE CIENCIAS

Dr. JAVIER PEDRO FLORES AROCUTIPA
Jefe de la Unidad de Investigación

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	9
PÁGINA DE JURADO	10
DEDICATORIA	11
AGRADECIMIENTO	12
ÍNDICE DE CONTENIDO	13
ÍNDICE DE FIGURAS	15
RESUMEN	16
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL TEMA	18
1.1 Antecedentes	18
1.2 Descripción de como es y que tipo de servicio otorga la organización, empresa o institución en la que se desarrolla la experiencia profesional	19
1.3 Contexto socioeconómico, descripción del área de la institución, recurso, etc.	21
1.4 Descripción de la experiencia	21
1.5 Explicación del cargo, funciones ejecutadas	24
1.6. Propósitos del puesto	25
1.7 Producto o proceso que será objeto del informe	27
1.8 Resultados concretos que ha alcanzado en este periodo de tiempo.	30
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN	33
2.1. Explicación del papel que jugaron la teoría y la práctica en el desempeño laboral en la situación objeto del informe, como se integraron ambas para resolver problemas.	33
2.2. Descripción de las acciones, metodología y procedimiento a los que se recurrió para resolver la situación profesional objeto del informe.	38

CAPÍTULO III: APORTES Y DESARROLLO DE LAS EXPERIENCIA..	48
3.1 Aportes utilizando los conocimientos o bases adquiridos durante la carrera	48
3.2 Desarrollo de las experiencias	52
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: División del Grupo Industrias San Miguel.....	23
Figura 2: Organigrama de la Empresa	24
Figura 3: Puesto desempeñado	25
Figura 4: Proceso de atención de embotelladora a centro operativo	27
Figura 5: Recepción de documentos contables (Guías remisión, facturas, etc.) .	28
Figura 6: Proceso cierre y emisión del reporte ERI.....	29
Figura 7: Proceso de liquidación de distribuidores.....	29
Figura 8: Proceso de transferencia de almacén productos aptos para la venta a área de desmedros	30
Figura 9: Solicitud de requerimiento (Reposición).....	42
Figura 10: Análisis de stock vs salidas	42
Figura 11: Requerimiento de reposición.....	43
Figura 12: Proceso de despacho de Embotelladora hacia Comercializadora	43
Figura 13: Modelo Guía de remisión compra.....	44
Figura 14: Factura electrónica compra	45
Figura 15: Reporte de asientos contables por la compra	46
Figura 16: Reporte de ERI por la compra.....	47

RESUMEN

El presente informe, se describe como objetivo principal indicar la importancia del control de inventarios y su relación con el nivel de ventas de la empresa comercializadora SILVER LAKE S.A.C. en la sede de Moquegua (2017-2020), teniendo énfasis en su rentabilidad económica, sobre la practica fundamental que implica la gestión y supervisión del almacenaje de los productos que esta ofrece inmediatamente después de su producción en sus plantas principales de Arequipa y Lima.

La relevancia con mantener un equilibrio optimo entre la disponibilidad de los productos, los eficaces procesos de rotación, la previsión de la demanda y la reducción de perdidas.

Asimismo, se busca considerar en la toma de decisiones de la empresa al área de soporte de almacén, otorgando amplitud en el tema sobre las técnicas de control de inventarios y los resultados positivos que traería consigo, los históricos que se reflejan desde esa perspectiva, a fin de con llevar un bien común, que es el crecimiento económico de la empresa.

Palabras claves: control de inventarios, relación, gestión y rentabilidad

INTRODUCCIÓN

El control de inventarios es un aspecto crítico para el éxito de cualquier empresa, especialmente en el sector de la comercialización, donde la demanda puede fluctuar significativamente. Para una empresa como la comercializadora SILVER LAKE S.A.C., que se dedica a la producción y distribución de bebidas gasificadas y no gasificadas, un manejo eficiente de inventarios no solo asegura la disponibilidad de productos, sino que también influye directamente en el nivel de ventas y en la satisfacción del cliente.

El control de inventarios implica la gestión de los niveles de stock de productos, el seguimiento de las entradas y salidas, y la implementación de estrategias para minimizar costos y maximizar la eficiencia. En el caso de SILVER LAKES S.A.C., una adecuada gestión de inventarios permite responder de manera ágil a las variaciones en la demanda del mercado, optimizando así la producción y distribución.

Además, la relación entre el control de inventarios y el nivel de ventas es bidireccional. Un inventario insuficiente puede llevar a pérdidas de ventas y a la insatisfacción del cliente, mientras que un exceso de stock puede incrementar los costos de almacenamiento y reducir la rentabilidad. Por tanto, la empresa debe encontrar un equilibrio adecuado que permita mantener el flujo de ventas sin comprometer la eficiencia operativa.

En este contexto, es fundamental analizar las prácticas actuales en materia de control de inventarios y cómo estas impactan en sus resultados de ventas. Este estudio no solo busca identificar áreas de mejora, sino también proponer estrategias que contribuyan a una gestión más eficiente y alineada con las metas comerciales de la empresa.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL TEMA

1.1 Antecedentes

Jorge Añaños Jerí (2024) narra la historia de cómo Industrias San Miguel comenzó en un pueblo de Ayacucho en 1988, en medio del terrorismo que azotaba el país en esos años. La familia Añaños- Alcázar vio una gran oportunidad de emprendimiento, digno de ejemplo. “Mi padre tenía un fundo en San Miguel en departamento de Ayacucho, mi madre era profesora de una escuela, desde muy pequeños en las vacaciones nos llevaban al fundo en la cual nosotros ayudábamos a mis padres en las labores agrícolas(...). En la parte de las cosechas en la parte comercial, íbamos al mercado mayoristas y vendíamos los productos, como negociábamos con los mayoristas, desarrollamos el poder de negociación y de ventas, eso nos sirvió mucho para tener y detectar oportunidades (...) después estudié en la Universidad de san Cristóbal de Huamanga al final de la carrera conocí a mi esposa, ella estudio Ingeniería Química. En 1983 nos casamos y por esa época se puso la situación cada vez peor, el terrorismo avanzó y hubo mucho caos, debido a los ataques que había por la zona tuvieron que abandonar el fundo mis padres, y también nosotros buscamos nuevas oportunidades, por eso empezamos como familia una sanguchería en una tienda que nos dio mi padre a media cuadra de la plaza de armas, vendimos unos sándwich gigantes, cosa que era innovador, eso duró un año y vimos que no tenía mucho futuro porque había el toque de queda a las 6 pm y nadie se detenía a tomar un café, este negocio nos sirvió para detectar otra nueva oportunidad, que era la distribución de cerveza, la cual nos fue bien, yo era el vendedor y el distribuidor y mi esposa me ayudaba en la parte administrativa y

financiera, para lo cual comprábamos gaseosas de la actual competencia para vender a los bares y restaurantes”. Fue así como comenzó la gran historia.

San Miguel Industrias, inició sus actividades como una empresa familiar hace más de 70 años en el Sector Industrial del Perú, desde el año 1995 enfocó sus procesos productivos de envases fabricados con plástico para el sector de consumo masivo. Luego, en el año 2008, la empresa se cambia de razón social a San Miguel Industrias PET S.A. (SMI) y en el año 2012 como parte de su estrategia corporativa se instaló la Unidad de Negocio de Reciclado con el objetivo de contribuir con la economía circular. Actualmente, SMI abastece al mercado peruano en envases rígidos con el 70% y entre sus destacados clientes se encuentra Coca Cola, Corporación Lindley, Backus, entre otros. Y en el 2013, el grupo Intercorp actualmente busca ser protagonista en la industria plástica comprando a San Miguel Industrias PET, el cual se estima como el proyecto más grande realizado por la firma.

1.2 Descripción de como es y que tipo de servicio otorga la organización, empresa o institución en la que se desarrolla la experiencia profesional

El control de inventario sobre las bebidas no alcoholizadas es crucial para cualquier empresa que maneje productos perecibles como parte de su oferta, para el presente caso, ello apunta al mercado local en los rubros de los negocios como mercados públicos, bares, restaurantes, cafeterías o tiendas de abarrotes.

Algunos procedimientos clave para gestionar eficazmente el inventario de estos productos serian:

- **Registro detallado de entradas y salidas:** Mantener un registro preciso de todas las bebidas que entran y salen de su inventario. Esto incluye registrar las compras de nuevos productos y las ventas.

- **Rotación de stock:** Implementa un sistema de "primeras en entrar, primeras en salir" (FIFO) para asegurar que las bebidas más antiguas se utilicen primero. Esto ayuda a prevenir la caducidad o el vencimiento.
- **Control de desperdicios y mermas:** Monitoriza y registra cualquier desperdicio o merma de bebidas para identificar áreas de pérdida y mejorar la eficiencia operativa.
- **Inventario físico regular:** Realizar conteos físicos periódicos para comparar con los registros electrónicos. Esto ayuda a identificar discrepancias y posibles pérdidas por robo o errores administrativos.
- **Utilización de software de gestión de inventario:** Se utiliza un software especializado que facilita el seguimiento y la gestión del inventario. Estas herramientas pueden automatizar procesos como la reposición de stock y generar informes detallados.
- **Establecimiento de niveles de stock mínimos y máximos:** Determina los niveles mínimos y máximos de inventario para cada tipo de bebida. Esto te ayudará a evitar quedarte sin existencias o a acumular exceso de inventario.
- **Análisis de consumo y tendencias:** Se analiza regularmente los patrones de consumo para prever la demanda y ajustar estos niveles de inventario en consecuencia. Esto puede ayudar a optimizar las compras y reducir costos.

1.3 Contexto socioeconómico, descripción del área de la institución, recurso, etc.

INDUSTRIAS SAN MIGUEL - COMERCIALIZADORA SILVER LAKE S.A.C.

Industria San Miguel (ISM) es una empresa peruana dedicada a la producción de bebidas gasificadas, no gasificadas y no alcohólicas para el público en general.

En todos sus procesos de producción, ISM cumple con estándares internacionales (ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001) que certifica la alta calidad de sus productos y el respeto por su entorno.

1) Misión: Satisfacer las necesidades de los consumidores a nivel mundial. Mediante la producción y oferta de productos innovadores, con calidad internacional, de manera competitiva.

2) Visión: Ser una organización global que trascienda en el tiempo. Con presencia dentro de los 5 continentes, centrada en el desarrollo profesional y ético de sus colaboradores, siendo socialmente responsable.

3) Valores: Liderazgo con cercanía, innovación y versatilidad, excelencia, integridad, austeridad y pertenencia.

1.4 Descripción de la experiencia

División de la empresa

El grupo de la Industria San Miguel a nivel sur en el Perú está dividido en dos empresas siendo una de ellas Cynkat S.A.C ubicadas a las ciudades de Arequipa y Juliaca, y la otra es Silver Lake S.A.C. ubicadas a las ciudades de Ilo, Pedregal, Moquegua, Mollendo, Camaná, Abancay, Puno, Cusco y Tacna, respectivamente. Siendo divididas por las siguientes categorizaciones donde A son los centros

operativos que son más grandes, B están ubicados los centros operativos medianos y C están ubicados los centros operativos más pequeños. En esta investigación se considerará evaluar Silver Lake S.A.C que está ubicado en la ciudad de Moquegua.

Se apertura la sede en Moquegua de ISM (Industrias San Miguel) por abril del 2006, iniciando su ingreso al mercado local con una estructura de establecimiento pequeña y un personal ajustado, dando funcionalidad con las áreas principales como administración, caja, almacén y distribución. Posteriormente a los años se fue implementando, conforme la marca KOLA REAL, fue haciéndose notar respecto al marketing visual y radial que por esos años trascendían con mayor atención ante el público.

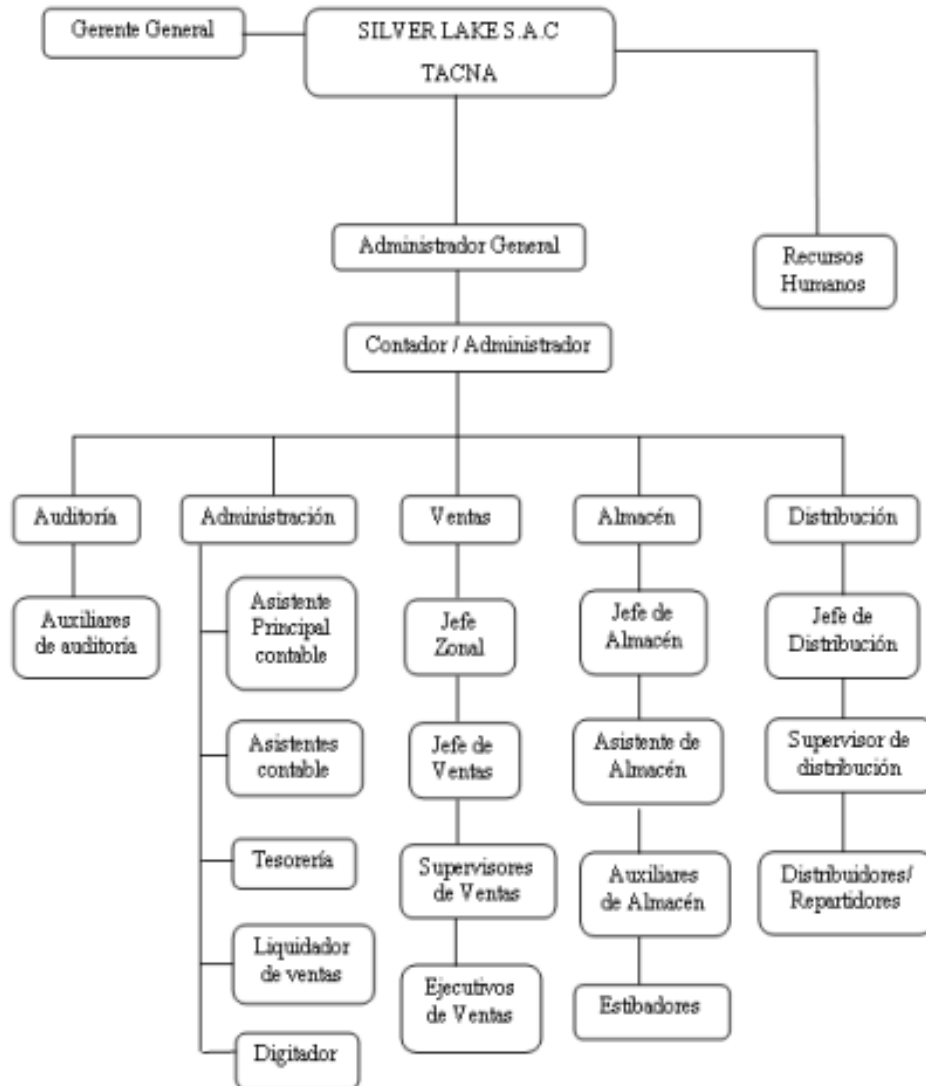
Figura 1:

División del Grupo Industrias San Miguel



Figura 2:

Organigrama de la Empresa



1.5 Explicación del cargo, funciones ejecutadas

FUNCIONES DE ÁREAS

- **Administración:** Área encargada de coordinar el funcionamiento correcto de la empresa, que conlleve la dirección.

- **Ventas:** Área donde se encuentra los intermediarios, encargados de persuadir al mercado sobre la existencia de los productos que tiene la empresa.
- **Almacén:** Área donde se recepciona, conserva y se realiza la entrega interna, rotación de productos.
- **Distribución:** Área que cumple el proceso de poner el producto de la empresa a la predisposición del consumidor.

1.6. Propósitos del puesto

Almacenero

Encargado de almacén, es el responsable de gestionar y supervisar todas las actividades relacionadas con la custodia y distribución de los productos dentro de la empresa. Se ocupa de administrar el inventario y garantizar que los procesos de entrada y salida de mercancías se realicen de manera eficaz y segura. Esto incluye la coordinación de actividades de recepción, almacenamiento, preparación de pedidos y rotación de los productos. Siendo crucial el papel dentro de la cadena de suministros.

Figura 3:

Puesto desempeñado

Cargo	Área	Categoría Ocupacional	Empresa
Encargado de Almacén	Almacén	Operativo	SILVER LAKE

FUNCIONES DEL CARGO

- Trasladar el material a las áreas designadas para el almacenamiento.
- Mantener limpio, ordenado y clasificado el almacén.
- Participar en embalaje de los desmedros-

- Elaborar informes de gestión del almacén a su cargo diarios, para una mejor gestión del mismo, mejorando los stocks inmovilizados, las razones de su inmovilización y reduciendo costos a la empresa.
- Elaborar diariamente la información de sus inventarios, valorización y administración del almacén.
- Efectuar las entregas autorizadas de insumos, suministros y otros a las áreas solicitantes.
- Asegurarse de que la rotación de inventarios respete los sistemas de ‘Primeras Entradas, Primeras Salidas’.
- Hacer seguimiento diario a las fechas de vencimiento de los insumos y productos almacenados, y comunicar con anticipación al Jefe de Logística cuando haya casos con riesgo de vencimiento.
- Controlar que toda salida de la mercadería del almacén a su cargo, se encuentre con su respectiva requisición debidamente autorizada, así como acompañada de su guía de remisión.
- Mantener constantemente actualizado el Kardex, archivando ordenadamente la documentación sustentadora.
- Controlar e informar diariamente el movimiento y stock de los productos.
- Realizar inventarios físicos permanentes de acuerdo a la política de inventarios de la empresa.
- Formular y emitir informe diario de stock.
- Mantener al día el sistema Informático de logística respecto al ingreso y salida de los productos bajo su responsabilidad.
- Otras funciones que le encargue el jefe inmediato.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

- Responsable de la eliminación física de los desmedros.
- Responder por el orden y la limpieza de su Área física de trabajo.
- Responder por el buen control del stock diario.
- Responder por la atención y el servicio eficientes en el despacho a los coordinadores.

- Responder por los faltantes o deterioros del material a su cargo.

1.7 Producto o proceso que será objeto del informe

Figura 4:

Proceso de atención de embotelladora a centro operativo

Diagramas de procesos del almacenero - CO MOQUEGUA

Proceso de Despacho de Arequipa hacia el CO

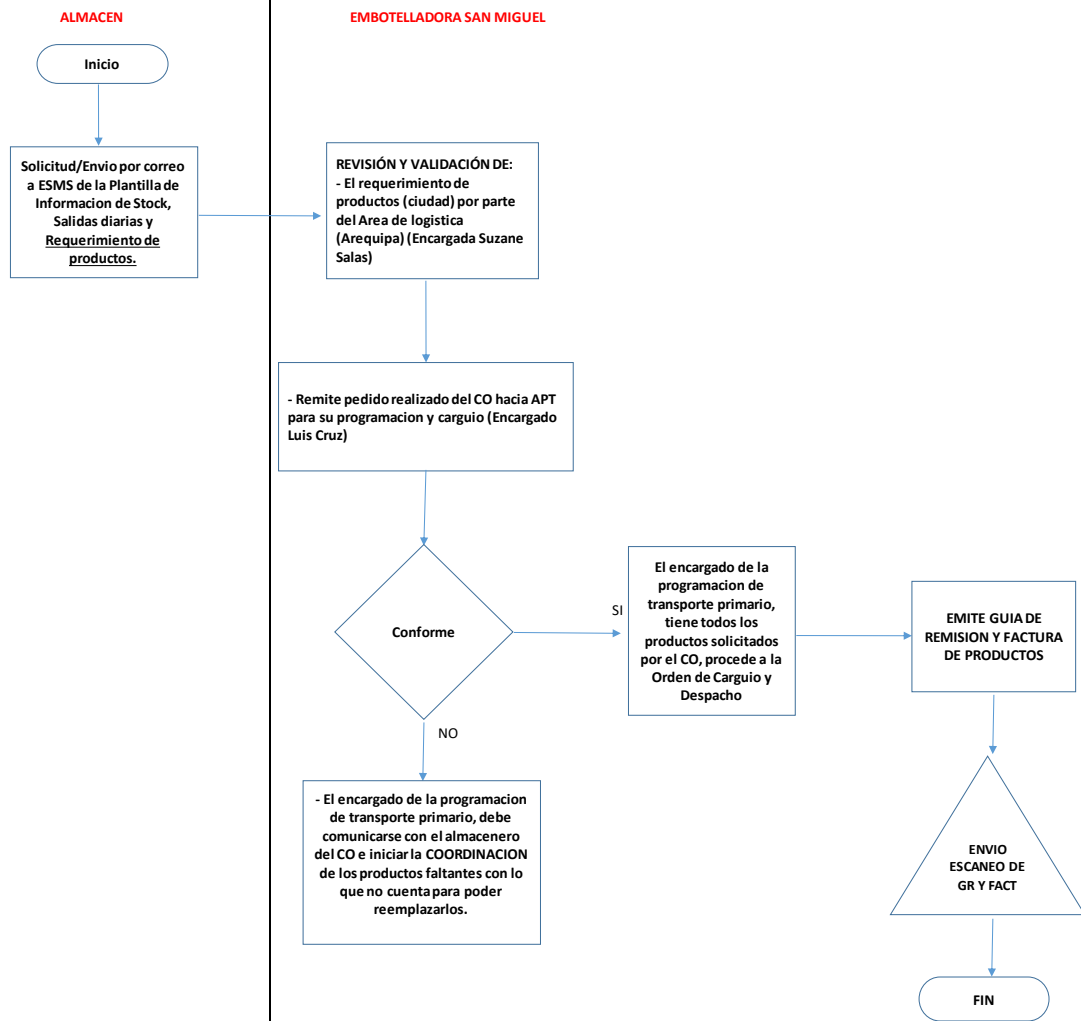


Figura 5:

Recepción de documentos contables (Guías remisión, facturas, etc.)

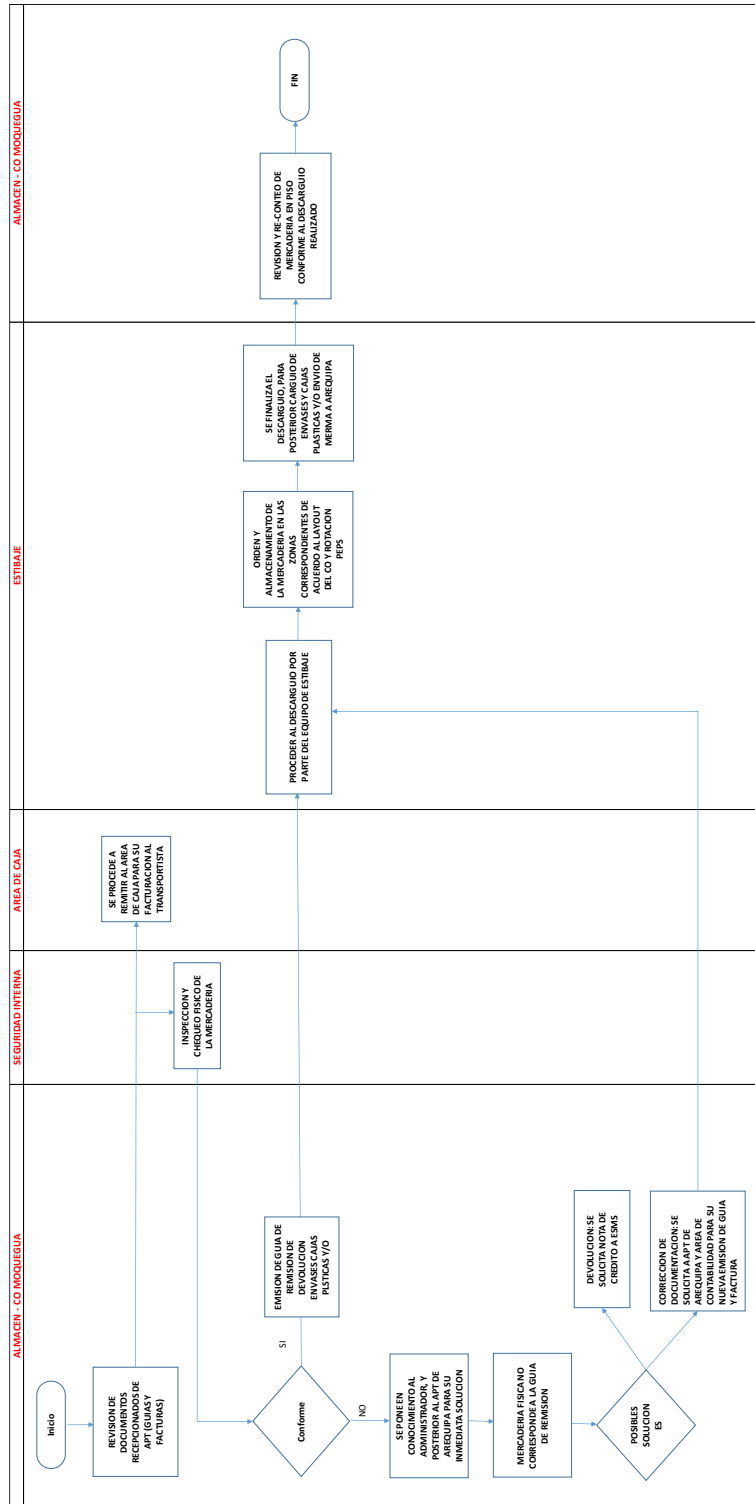


Figura 6:

Proceso cierre y emisión del reporte ERI

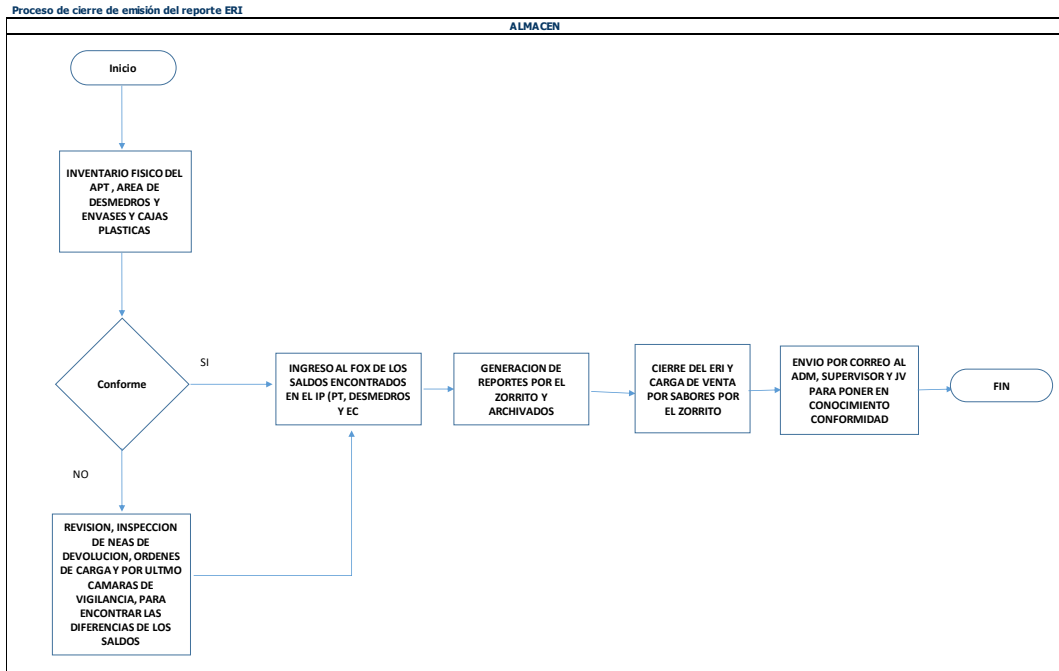


Figura 7:

Proceso de liquidación de distribuidores

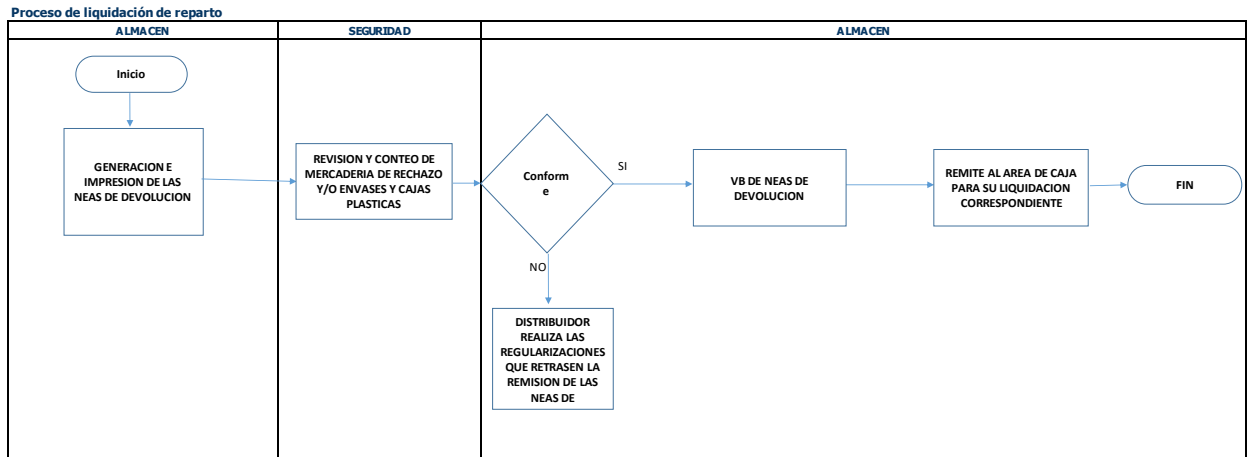
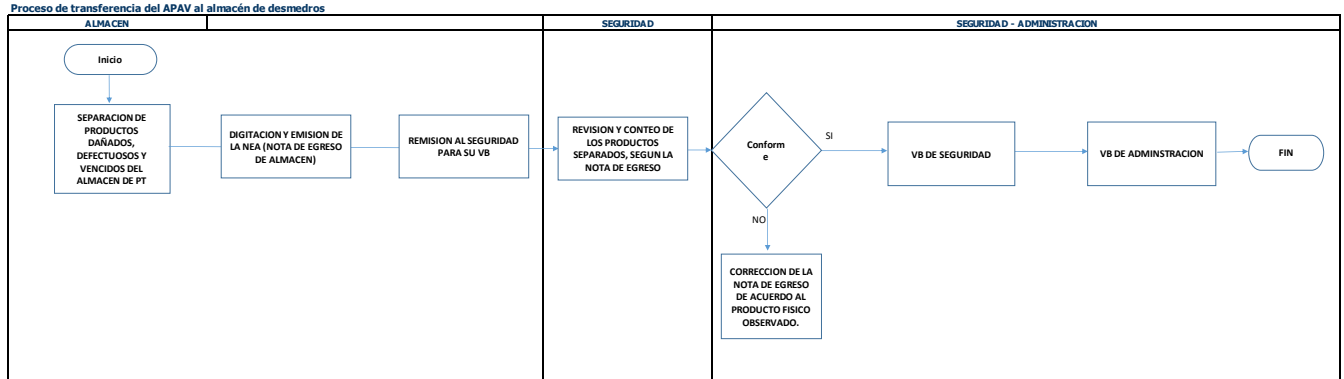


Figura 8:

Proceso de transferencia de almacén productos aptos para la venta a área de desmedros



1.8 Resultados concretos que ha alcanzado en este periodo de tiempo.

Una buena gestión de inventarios y el incremento de ventas pueden generar una variedad de resultados concretos y positivos para la empresa. Como ejemplos:

1. Reducción de costos operativos

- **Menor desperdicio:** Una gestión de inventarios eficiente asegura que los productos no se deterioren o caduquen antes de ser ofrecidos a la venta lo que reduce la MERMA y Desmedros y sus costos asociados.
- **Optimización de almacén:** Una correcta gestión, permitió una mejor utilización del espacio de almacenamiento, lo cual, puede reducir costos de alquiler o mantenimiento de almacenes adicionales.

2. Incremento de ingresos

- **Disponibilidad de productos:** Al mantener niveles óptimos de inventario, siempre habrá productos disponibles, para satisfacer la demanda de los clientes, evitando perdidas de ventas por falta (quiebre-rotura) de stock.

- **Promociones y descuentos:** Con los resultados positivos, es más fácil identificar productos con baja rotación y crear estrategias de marketing, como las bonificaciones o descuentos, para impulsar las ventas.

3. Mejora en la Satisfacción del Cliente

- **Servicio confiable:** La disponibilidad constante de productos, mejora la experiencia del cliente y su satisfacción, lo que puede aumentar la fidelidad y satisfacción, lo que puede aumentar la fidelidad y las recomendaciones populares entre los mismos clientes.
- **Variedad y Frescura:** Los clientes aprecian tener acceso a una variedad de bebidas frescas y bien gestionadas, lo que puede incrementar las ventas repetidas.

4. Aumento de Eficiencia

- **Procesos ágiles:** Con un control de inventarios bien gestionado; los procesos de reposición y distribución se vuelven más ágiles y eficientes, reduciendo el tiempo de respuesta ante la demanda.
- **Tecnología e integración:** Implementar sistemas de gestión de inventarios avanzados puede automatizar muchas tareas manuales, liberando tiempo para que el personal se enfoque en otras áreas críticas de la empresa.

5. Datos y Análisis Mejores

- **Decisiones basadas en datos:** La gestión de inventarios genera datos valiosos sobre patrones de venta, preferencias de los clientes y tendencias del mercado, permitiendo decisiones más informadas y estratégicas.

- **Pronósticos Precisos:** Con un historial de datos detallados, la empresa puede realizar pronósticos de demanda con una tendencia enfocada y planificar sus compras de manera más efectiva

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN

2.1. Explicación del papel que jugaron la teoría y la práctica en el desempeño laboral en la situación objeto del informe, como se integraron ambas para resolver problemas.

Antecedentes Internacionales

Fajri y Nurasik (2023) presentaron la investigación: Implementación de un sistema de control de inventario de materia prima para aumentar las ventas de Hand Batik; publicada en la Revista Indonesia de Estudios de Innovación, Indonesia. El objetivo que se alcanzó en este trabajo, refirió a la implementación de un sistema de control de inventario sobre materias primas para obtener mejora en la calidad de la producción de batik en las Pymes de Kampong Batik Tulis Jetis. Acorde de la metodología, el trabajo fue cuantitativo con procedimientos descriptivos, con una muestra conformada por las Pymes de Kampong Batik Tulis Jetis, donde la observación fue la técnica empleada. De los resultados identificados, el empleo del cálculo del stock de seguridad y el reordenamiento se utiliza de forma más efectiva par el control del inventario de materia prima en comparativa de las políticas actuales de las Pymes. Se concluyó que las empresas pueden evitar o predecir el exceso o la escasez de materias primas que pueden producir interrupción del proceso de producción, estableciendo un cálculo de las existencias de seguridad, además de establecer un punto de reorden, de manera que la empresa puede llegar a predecir o saber cuándo reordenar y obtener con costos de inventario mínimos.

Sánchez (2022) presentó la investigación titulada: Gestión de inventarios y eficiencia de ventas en empresas productoras de consumo masivo; para optar el Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. El objetivo fue desarrollar la gestión de inventario y eficiencia en línea de las ventas para obtener mejora en las empresas productoras respecto a consumo masivo en la zona norte de la ciudad de Guayaquil. Según metodología, la investigación fue de enfoque mixto, aplicada, no experimental, descriptiva, con una muestra de 20 establecimientos distribuidos entre tiendas y supermercados del norte de Guayaquil, donde fueron ejecutivos quienes participaron en la entrevista y microempresarios quienes respondieron a la encuesta. De esta manera, los resultados encontrados señalaron la necesidad de plasmar un método que conlleve manejar con logística y antelación las distintas marcas y tipos de bebidas, pues con un servicio de calidad se alcanza acaparar la atención del mercado y por ende una mayor rentabilidad. En esta investigación se llegó a concluir que, el método justo a tiempo viene a ser una herramienta que conlleva a obtener mejora en la manipulación de la bebida de consumo masivo en aras de que exista el equilibrio entre los clientes y los proveedores respectivamente.

Gonzales (2021) presentó la investigación: Diseño de un sistema de control de existencias para el micromercado Di Tutti; para obtener el Título Profesional de Licenciatura en Contaduría Pública en la Universidad Técnica Privada Cosmos, Bolivia. El objetivo del trabajo refiere a realizar el diseño de un sistema de control de existencias para el registro y control con rentabilidad y eficiencia sobre las existencias para la venta en el micromercado Di Tutti en la ciudad de Cochabamba. Acorde de la metodología, este trabajo implicó un enfoque mixto, analítico y descriptivo, siendo tanto la entrevista como la encuesta las técnicas principalmente empleadas, con una muestra de 5 trabajadores de la empresa en mención. Dentro de los resultados identificados resaltó que, el 76% de los encuestados señaló que es importante que el sistema de control de existencias sea mejorado, pues el desabastecimiento, estocamiento, pérdida de dinero y de clientes, son aquellos problemas producidos por carencia de un adecuado control de existencias, además que ello limita las ventas de la empresa; por otra parte, el registro de control interno,

un responsable de almacén y un programa sobre control de inventarios, son los requerimientos mas relevantes para mejora del control de las existencias. De esta manera se concluyó que, el sistema que fue propuesto conllevó a mejorar el proceso de control de existencias en el el micromercado Di Tutti en Bolivia, partiendo de una estructura que abarcó un manual de funciones, un encargado de almacén, el reglamento de administración sobre almacenes, el instructivo de llenado, el diseño de formularios acerca del control, un manual acerca de los procedimientos, la adecuación respecto al plan de cuentas, instructivo de llenado y aplicación contable.

Velásquez (2020) presentó la investigación: de título Gestión de control de inventarios y su impacto en los estados financieros de la empresa Disprotexil S.A. periodo 2018 a 2019; para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador. El objetivo fue realizar una evaluación de la incidencia del control de inventarios respecto a los estados financieros en la empresa Disprotexil S.A., periodo 2018 a 2019. Según metodología, la investigación implicó un enfoque mixto, con una muestra de 15 trabajadores de la empresa referida, siendo la entrevista y la encuesta las técnicas utilizadas. De los resultados encontrados en la empresa Disprotexil S.A. destacó que, con el 22,29% de margen bruto de utilidad existe eficiencia y eficacia y con el 0,41% existe rentabilidad sobre las ventas; por otra parte, el índice de participación del mercado corresponde al 10,76% y el índice de crecimiento de venta corresponde a un incremento del 159,37% del periodo 2017 al periodo 2018. Así se llegó a concluir en la investigación que, es indispensable mejorar el control de inventarios, para obtener mejores resultados en los estados financieros de la empresa estudiada, sin embargo, pese a que no se cuenta con un mecanismo de gestión de inventarios, la empresa Disprotexil S.A. logró vender sus existencias en el tiempo indicado.

Antecedentes Nacionales

Swayne (2023) presentó la investigación de título: Gestión de inventario textil hombre y su incidencia con el nivel de ventas de la tienda Oechsle S.A, Chiclayo; para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad

César Vallejo, Chiclayo. Su objetivo fue determinar el efecto de la gestión de inventarios del rubro textil hombres en los niveles de venta respecto a la tienda Oechsle S.A., Chiclayo. La metodología refiere a un trabajo no experimental y de corte transversal, cuantitativo, escrito y correlacional, con una muestra de 8 trabajadores que participaron en la encuesta como técnica. Como resultados, las ventas mostraron una tendencia de crecimiento una vez comparado el primer semestre del 2017 con el primer semestre del 2018; sin embargo, se produjo un decrecimiento al comparar el segundo semestre del 2017 con el segundo semestre del 2018, siendo un resultado que equivale a S/ 22 715. Se concluyó que, la gestión de inventarios del rubro textil hombres sí tiene efecto significativo en los niveles de venta debido al r de Pearson de 0,800 y el coeficiente de determinación de 0,630.

Conde (2023) presentó la investigación de título: Estrategias de control de inventarios y su influencia en la situación económica financiera de Automotores Tacna SAC, periodo 2020-2021; para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad, Tributación y Auditoría en la Universidad Privada de Tacna. El objetivo que implicó fue evidenciar que las estrategias sobre control de inventarios presentan influencia en la situación económica financiera en la empresa Automotores S.A.C., periodo 2020 a 2021. La metodología refiere a un trabajo no experimental, básico, descriptivo, con una muestra de 50 colaboradores que participaron en la encuesta como técnica. Según resultados en las estrategias de control de inventarios se identificó con el 62% que algunas veces se realizan los requerimientos de almacén de forma adecuada, con el 42% que los saldos de almacén vienen a ser moderadamente altos para poder atender los requerimientos, y con el 48% que no es considerado que los registros evidencian los saldos reales respecto al almacén. Se concluyó mediante la correlación ρ de Spearman de 0,686 y valor- p de 0,000 que, las estrategias de control de inventarios presentan influencia en la situación económica financiera en la empresa Automotores Tacna S.A.C., año 2020 a 2021.

López (2023) presentó la investigación titulada: Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros S.R.L., Arequipa 2020; para optar el Título Profesional de Contador Público en la

Universidad Católica de Santa María, Arequipa. El objetivo propuesto fue determinar qué incidencia tiene el control de inventarios en el costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros S.R.L., Arequipa, 2020. La metodología refiere a un estudio correlacional, no experimental, transeccional, con una muestra de 2 trabajadores que refiere al gerente y al contador de la empresa correspondiente, donde se emplearon las técnicas de la entrevista y el análisis documental. Entre los resultados destacó que, en el primer inventario no se emplearon políticas adecuadas de control de inventarios, por lo que se obtuvo una variación de 18,53%, en tanto en el segundo inventario se obtuvo una variación de 0,27%, resultado que permite explicar que en el primer caso existieron diversas dificultades en el proceso de control de inventarios. Se concluyó que, el control de inventarios incide en el costo de ventas en la empresa Angafiore Suministros S.R.L., es decir un mejor control de inventarios conlleva a que se determine un costo de ventas real, fiable y exacto.

Mendoza (2022) presentó la investigación: Gestión de inventarios y su relación con las ventas de la empresa A.M. General Service E.I.R.L., en Lima - Perú; para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Negocios Globales en la Universidad Ricardo Palma, Lima. Su objetivo fue determinar la relación entre la gestión de inventarios y las ventas en la empresa A.M. General Service E.I.R.L. La metodología refiere a un trabajo aplicado, cuantitativo, no experimental, descriptivo, transversal, correlacional, con una muestra total de 50 colaboradores de la empresa referida, quienes participaron en la encuesta como técnica. Como resultados, mediante el cuestionario se logró tener conocimiento que la gestión de inventarios puede ser mejorada para obtener mejores resultados en las ventas de la empresa estudiada. Así, se concluyó con el estadístico chi-cuadrado de Pearson de 16,916 y el valor-p de 0,002 que, existe relación entre las ventas y la gestión de inventarios, siendo un resultado que sirve de aporte a la empresa A.M. General Service E.I.R.L. para que realice mejor sus procesos como el flujo adecuado de sus importaciones y no generar en consecuencia pérdidas, además de un registro exacto de las existencias que contribuya en obtener mayores utilidades.

Peláez y Vivanco (2022) presentaron la investigación titulada: Gestión de inventarios y su influencia en las ventas empresa Distribuciones Santa Apolonia S.A.C., Nuevo Chimbote - 2021; para obtener el Título Profesional de Contador Público en la Universidad César Vallejo, Trujillo. El objetivo implicado en el estudio fue determinar la asociación entre la gestión de inventarios y las ventas en la empresa Distribuciones Santa Apolonia S.A.C. Según métodos, el trabajo fue aplicado, cuantitativo, no experimental, correlacional, con una muestra de 38 trabajadores de dicha empresa que respondieron a la encuesta como técnica. Según resultados, el 68% de los encuestados afirmaron tener noción acerca del control de inventarios, rotación de existencias y reporte de ingresos; en tanto el 79% de los encuestados afirmaron haber efectuado ventas en la empresa, lo que refiere tener conocimiento de las especificaciones respecto al movimiento de registro en almacenamiento tanto de entradas como de salidas de los productos de la empresa. En consecuencia se concluyó que, el control de inventarios se relaciona con las ventas efectuadas en la empresa Distribuciones Santa Apolonia S.A.C., dado el coeficiente de correlación rho de Spearman equivalente a 0,830 y valor-p de 0,001, siendo de suma relevancia la rotación de las existencias en las actividades de ventas.

2.2. Descripción de las acciones, metodología y procedimiento a los que se recurrió para resolver la situación profesional objeto del informe.

- El almacén es un lugar especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar las mercaderías de PT (productos terminados). Se contaba con 840 m². De los cuales se dividían de acuerdo con el tipo de rotación ABC
La distribuidora recibe de sus principales plantas de Arequipa y Lima los productos terminados, mediante una Orden de compra semanal, estas mismas a solicitud del almacenero bajo efectos de los indicadores que el área comercial nos brindaba, según sus objetivos de ventas que se trazaban.
- Es importante hacer hincapié en que lo almacenado debe tener un movimiento rápido de entrada y salida, o sea una rápida rotación mediante el método FIFO (primeras entradas, primeras salidas); identificada de acuerdo a la planificación

por objetivos marca y sabor, que el área de ventas se proyectaba a alcanzar con las propuestas a su comercialización.

- Todo manejo y almacenamiento de activos, envases, pallets y demás materiales ajenos a la venta, pero recursos básicos del rubro, tienen una ocupabilidad NULA si no es efectuada una acción a su debido momento, por lo que su movilización de acuerdo con las aprobaciones de las jefaturas de administración y planta, eran relevantes para considerar el mayor espacio posible a ocupar por los productos terminados, aprovechando el mayor layout.

Se manejan los siguientes principios a considerar en el área de almacén:

- √ La custodia fiel y eficiente de los materiales o productos debe encontrarse siempre bajo la responsabilidad de una sola persona en cada área del almacén.
- √ El personal de cada almacén debe ser asignado a funciones especializadas de recepción, almacenamiento, registro, revisión, despacho y ayuda en el control de inventarios.
- √ Debe existir una sola puerta, o en todo caso una de entrada y otra de salida (ambas con su debido control).
- √ Hay que llevar un registro al día de todas las entradas y salidas.
- √ Es necesario informar a control de inventarios y contabilidad todos los movimientos del almacén (entradas y salidas) y a programación de y control de producción sobre las existencias.
- √ Se debe asignar una identificación a cada producto y unificarla por el nombre común y conocido de compras, control de inventario y producción.
- √ La identificación debe estar codificada.
- √ Cada material o producto se tiene que ubicar según su clasificación e identificación en pasillos, estantes, espacios marcados para facilitar su ubicación. Esta misma localización debe marcarse en las tarjetas correspondientes de registro y control.
- √ Los inventarios físicos deben hacerse únicamente por el encargado de Almacén.

- √ Toda operación de entrada o salida del almacén requiere documentación autorizada según sistemas existentes.
- √ La entrada al almacén debe estar prohibida a toda persona que no esté asignada a él, y estará restringida al personal autorizado por la gerencia o departamento de control de inventarios.
- √ La disposición del almacén deberá ser lo más flexible posible para poder realizar modificaciones pertinentes con mínima inversión.
- √ La disposición del almacén deberá facilitar el control de la mercadería.
- √ El área ocupada por los pasillos respecto de la del total del almacenamiento propiamente dicho, debe ser tan pequeña como lo permitan las condiciones de operación.

Según las Operaciones

- √ Recepción de los materiales, los cuales pueden ser a su vez distribuidos en locales de llegada y estancia eventual (a veces incluso bajo la responsabilidad del suministrador), en espera de ser registrados contablemente e ingresados en el propio local de recepción donde tienen lugar las operaciones de desembalaje y control (numérico y de control)
- √ Espera de las mercancías, antes de la conformidad de la verificación.
- √ Desembalaje de los productos; hay casos en que es conveniente destinar locales separados a tal exigencia.

Manejo de kárdex

Es una herramienta contable que nos permite controlar la entrada y salida de la de mercadería con la finalidad de mantener y obtener un saldo calculado diariamente.

- √ Entrada: Son las compras a nuestros proveedores, en este caso tratándose de productos terminados embotellados es a ESMS - Embotelladora San Miguel del Sur

√ Salida: Son los despachos de productos que realizamos al área de distribución, que son el resultado de las preventas que realiza el Área de Ventas a nuestros clientes finales que están en el mercado de comercio.

El Stock

Es la cantidad total de materiales y mercancías existentes en un almacén. Por ejemplo, cuando se habla de que solo hay 15 de stock, es lo mismo decir solo quedan 15 productos.

Tenemos 2 clases de stock.

Mínimo: Es importante establecer un nivel máximo para cada producto y verificar periódicamente estas dos cifras, esto quiere decir "No bajar del mínimo, ni pasarse del Máximo". Normalmente el nivel mínimo se determina en función de la inversión que la empresa desea hacer y para eliminar el riesgo de agotamiento es importante crear el stock de seguridad.

Máximo: El nivel máximo es mucho más complejo pues hay que tomar en cuenta muchos factores tales como: El costo de las existencias, los costos administrativos, los costos de almacenaje, el consumo y el tiempo. Otro elemento que hay que analizar (ABC) para establecer el nivel máximo y nivel mínimo.

CASO PRÁCTICO

1. COMPRA DE MERCADERÍAS

25-09-17 Se adquiere 1,889 cajas de mercadería de Embotelladora San Miguel del Sur, a un valor total de S/. 28,348.08 más IGV e ISC. Adicionalmente a esto se contrata a una empresa de transportes para que traslade las mercaderías desde el local del proveedor hasta nuestro almacén en el departamento de Moquegua,

pagándose por el flete S/. 1203.39 más IGV (con retorno al punto de partida, realizando la devolución de botellas vacías y cajas plásticas).

PROCESO DE REQUERIMIENTO.

Se emite el correo de requerimiento, de acuerdo al análisis de cantidad vs días venta, dando como resultado los días stock disponible (quiebre de stock)

Figura 9

Solicitud de requerimiento (Reposición)

The screenshot shows an email interface with the following content:

- Subject:** STOCK & REQUERIMIENTO AL 25SET17 - CO MOQUEGUA
- From:** Almacén Moquegua <almacen.moquegua@s-lake.com>
- To:** Suzane, Luis, Emilio, Andres, Richard, jose.alvarez, Administrador, Jefe, Oscar, David, Supervisor
- Body:** Señores buenos días, se reporta al presente la **Plantilla de información**, los cuadros de:
 - Stock en piso de productos al día 25SET17
 - Salidas diarias de producto.
 - Requerimiento de productos (Sem. 39)**Adjunto:
 - Inventario en Piso (IP)
- Attachments:** 09 PLANTILLA M... and IP al 25SET17 - P...
- Signature:** Jhon F. Ordoñez Tarqui, Almacén - CO Moquegua, Aliver Lake S.A.C. | Industrias San Miguel, Av. Simón Bolívar Up. B Lt. 03 - Miraflores Nieto - Moquegua

Figura 10

Análisis de stock vs salidas

The spreadsheet is a detailed stock and sales analysis for Moquegua on September 25, 2017. It is organized into several sections:

- STOCK DE PRODUCTO EN PISO:** A grid showing inventory levels for various products like BECA, NARANJA, FREJA, INIA, LIMON, and ORO in different sizes (e.g., 250 ml, 250 ml, 450 ml).
- SAIDAS DIARIAS DE PRODUCTO:** A grid showing daily sales for the same products.
- STOCK EN TRANSITO:** A grid showing inventory in transit.
- Summary Data:** Columns for 'CANTIDAD', 'FECHA', 'FORMA', 'SABOR', 'STOCK', and 'TRAM.'.

Figura 11

Requerimiento de reposición

Figura 12

Proceso de despacho de Embotelladora hacia Comercializadora

Diagramas de procesos del almacenero - CO MOQUEGUA
Proceso de Despacho de Arequipa hacia el CO

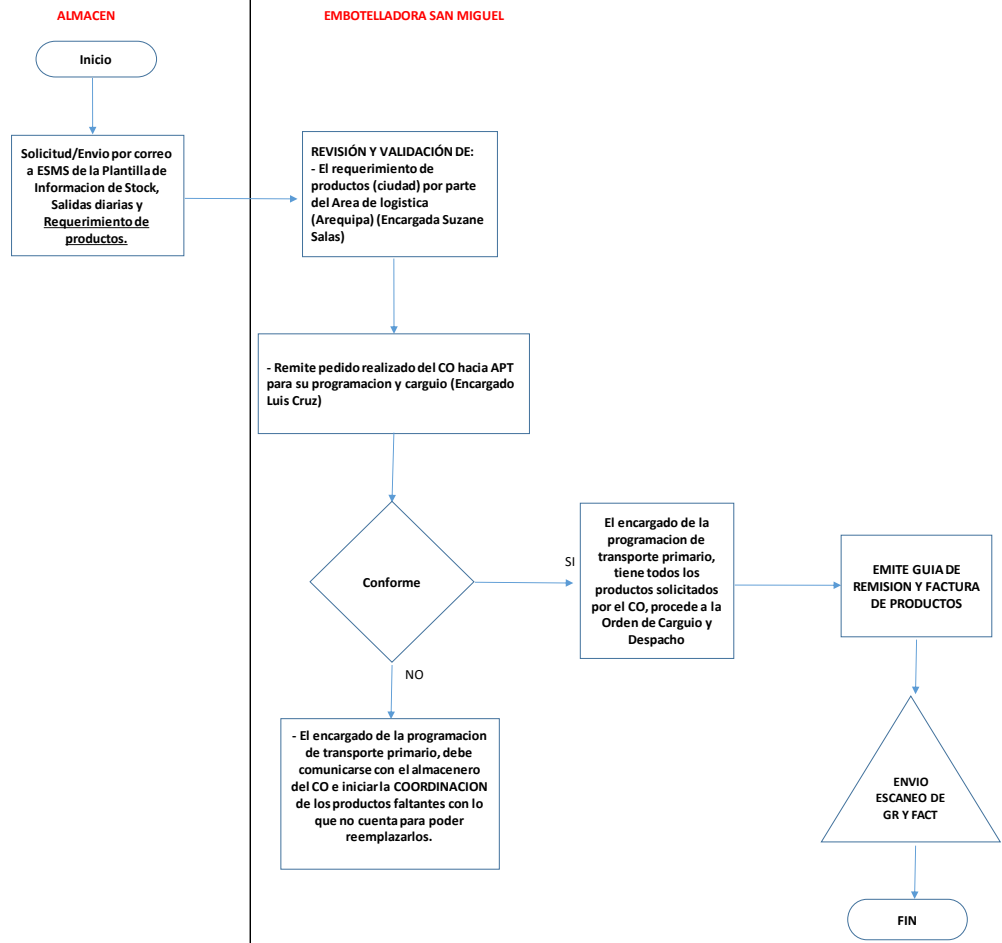


Figura 13

Modelo Guía de remisión compra

SILVER LAKE S.A.C.
 Dom. Fiscal: Cal. Hermanos Reynoso Mz. B Lt. 6
 Pocollay - Tacna
 Sucursal: Av. Simón Bolívar Mz. B Lt. 3 - Moquegua
 Mariscal Nieto - Moquegua

R.U.C. 20530932487

**GUIA DE REMISION
REMITENTE**

057 - Nº 0001377

SEÑORES:

Señores: SILVER LAKE S.A.C.
 RUC: 20530932487
 Punto partida: LA FLORIDA Urc. 204 - 206
 HUARANGUILLO SACHACA AREQUIPA
 Arequipa
 Punto llegada: AV. SIMÓN BOLÍVAR MZA. B LOYE. 3
 MOQUEGUA MOQUEGUA
 Fecha: 25.09.2017
 FMS2-0000108

MOTIVO DE TRASLADO:

COMPRA EXPORTACION VENTA

TRASLADO ENTRE ESTABLECIMIENTOS DE LA MISMA EMPRESA

CONSIGNACIÓN OTROS

BIENES TRANSPORTADOS:

CODIGO	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PESO Kg.
1286	280.000	CA 24	KOLA REAL NEGRA 450 ML	3306.240
1288	140.000	CA 24	KR FRESA 450 ML	1653.120
1289	140.000	CA 24	KOLA REAL PIÑA 450 ML	1653.120
1290	140.000	CA 24	KR LIMON 450 ML	1653.120
1297	210.000	CA 24	SABOR DE ORO 450 ML	2479.680
1300	81.000	CA 12	SABOR DE ORO 3000 ML	2045.276
1101	340.000	CJ 30	AGUA CIELO SIN GAS 625 ML	6915.600
1489	128.000	CA 12	AGUA CIELO SIN GAS 1000 ML	1588.256
1105	80.000	CA 12	AGUA CIELO CON GAS 2500 ML	1828.800
1104	90.000	CA 12	AGUA CIELO SIN GAS 2500 ML	2812.320
1823	20.000	CA 24	AGUA SLINE PIÑA 220 ML	120.000
1202	140.000	CA 24	KRIS CITRUS PUNCH 450 ML	1609.440
1204	70.000	CA 24	KRIS GREEN PUNCH 450 ML	804.720
1127	50.000	CA 24	FRUVI MANGO 300 ML	574.800
Total: EG				30034.57200

DATOS DEL TRANSPORTISTA

Razón Social: EME. DE TRANSP. Y SERVICIOS SUCA SRL
 Dirección: ZONA III MZA. P LOYE. 3 ASC, CIUDAD DE DIOS Arequipa
 RUC: 20599209995 Constancia Inscrip: 041201413
 Licencia: M-42421305 Marca Vehículo: VOLVO
 Placa: V10-860 / USY-965 Inicio Traslado: 25.09.2017
 Chofer: EFRAIN LUIS SUCA HUARCA

 CHOFER

 RECIBI CONFORME

 AUTORIZADO POR

CONTROL ADMINISTRATIVO

Figura 14

Factura electrónica compra

FN62-0000106 920072929

Señores : SILVER LAKE S.A.C.
 RUC : 20530992487
 Dirección : AV. SIMON BOLIVAR MZA. E LOTE. 3
 MOQUEGUA MOQUEGUA Moquegua
 Fecha : 28.09.2017 Condición: Crédito
 OPERACION SUJETA A PERCEPCION DEL IGV
 Percepción : 0,50 % 3/ 28248.08 = 141,74

					Valor Venta	% Dcto	Valor Neto	
1286	280.000	CA	24	BOLA FEM NEGRA 450 ML	10,40	0,00	10,40	2.912,00
1288	140.000	CA	24	FR PRESA 450 ML	10,40	0,00	10,40	1.456,00
1289	140.000	CA	24	BOLA RBAL PIRA 450 ML	10,40	0,00	10,40	1.456,00
1290	140.000	CA	24	FR LIMON 450 ML	10,40	0,00	10,40	1.456,00
1297	210.000	CA	24	SABOR DE ORO 450 ML	10,40	0,00	10,40	2.184,00
1300	81.000	CA	12	SABOR DE ORO 3000 ML	20,80	0,00	20,80	1.684,80
1101	340.000	CJ	30	AGUA CIELO SIN GAS 525 ML	12,10	0,00	12,10	4.114,00
1489	128.000	CA	12	AGUA CIELO SIN GAS 1000 ML	11,00	0,00	11,00	1.408,00
1105	60.000	CA	12	AGUA CIELO CON GAS 2500 ML	12,50	0,00	12,50	752,00
1104	90.000	CA	12	AGUA CIELO SIN GAS 2500 ML	12,50	0,00	12,50	1.138,50
1829	20.000	CA	24	AGUA SLIMS PIRA 220 ML	8,00	0,00	8,00	120,00
1902	140.000	CA	24	FRIS CITRUS PUNCH 450 ML	12,13	0,00	12,13	1.698,20
1904	70.000	CA	24	FRIS GREEN PUNCH 450 ML	12,13	0,00	12,13	849,10
1127	50.000	CA	24	FRUVI MANGO 300 ML	17,45	0,00	17,45	872,50

VEINTIOCHO MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y OCHO CON
 08/100 SOLES

[Firma] Spain Saca
 42421305

VALOR	3/.	22.106,10
IGV: 17,00 % 3/.		1.915,70
IGV: 18,00 % 3/.		4.324,28
PRECIO	3/.	28.248,08

Figura 15

Reporte de asientos contables por la compra

CO MOQUEGUA

ASIENTOS TODOS DEL 01-09-2017 AL 30-09-2017

17-10-2017 21:19:58

NUMERO ASIENTO	FECHA DE REGISTRO	DOCUMENTO		NUMERO RUC / DNI	RAZON SOCIAL / NOMBRE	CUENTA	DESCRIPCION	DBE	HABER	DOLAR	GLOSA	REFERENCIA	TIPO GASTO
		TIP	NUMERO										
100105	26-09-2017	01	000515	20539309995	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS SUCA S.RL	60.9.01.01.	TRANSPORTE	1,203.39	0.00	0.00	FELETE AQP-MOQ	GR 057-001377	
100105	26-09-2017	01	000515	20539309995	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS SUCA S.RL	20.1.01.01.01	MERCADERIAS	1,203.39	0.00	0.00	FELETE AQP-MOQ	GR 057-001377	
100105	26-09-2017	01	000515	20539309995	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS SUCA S.RL	61.1.01.01.	MERCADERIAS	0.00	1,203.39	0.00	FELETE AQP-MOQ	GR 057-001377	
100105	26-09-2017	01	000515	20539309995	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS SUCA S.RL	40.1.01.01.	IGY- CUENTA PROPIA	216.61	0.00	0.00	FELETE AQP-MOQ	GR 057-001377	
100105	26-09-2017	01	000515	20539309995	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS SUCA S.RL	42.1.02. .	EMITIDAS	0.00	1,420.00	0.00	FELETE AQP-MOQ	GR 057-001377	
100106	26-09-2017	01	FN62	20413940568	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR S.A.C.	60.1.01.01.	MERCADERIAS	24,023.80	0.00	0.00	COMPRA DE MERCADERIA	GR 057-001377	
100106	26-09-2017	01	FN62	20413940568	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR S.A.C.	20.1.01.01.01	MERCADERIAS	24,023.80	0.00	0.00	COMPRA DE MERCADERIA	GR 057-001377	
100106	26-09-2017	01	FN62	20413940568	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR S.A.C.	61.1.01.01.	MERCADERIAS	0.00	24,023.80	0.00	COMPRA DE MERCADERIA	GR 057-001377	
100106	26-09-2017	01	FN62	20413940568	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR S.A.C.	40.1.01.01.	IGY- CUENTA PROPIA	4,324.28	0.00	0.00	COMPRA DE MERCADERIA	GR 057-001377	
100106	26-09-2017	01	FN62	20413940568	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR S.A.C.	42.1.02. .	EMITIDAS	0.00	28,348.08	0.00	COMPRA DE MERCADERIA	GR 057-001377	

Figura 16

Reporte de ERI por la compra

CO MOQUEGUA				
MOVIMIENTO DE ALMACEN DE PRODUCTOS DEL DIA 26-09-2017 (F)				
			11-11-2017 18:51:04	
MOV	DOCUMENTO	CONCEPTO		TOTAL CAJAS
		STOCK INICIAL		6,582.90
6218011	101	09-057 -0001377	0011-EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR SAC	1,882.33
	103	09-0000-0014889	0025-SILVER LAKE SAC/ VENTA OFICINA	8.92
	103	09-0000-0014892	0025-SILVER LAKE SAC/ VENTA OFICINA	0.07
		TOTAL INGRESOS		1,891.32
157726	201	09-054 -0009270	0010-SILVER LAKE SAC	1.00
157727	201	09-054 -0009271	0032-DISTRIBUCIONES EFRA E.I.R.L.	347.97
157728	201	09-054 -0009272	0036-QUISPE LOZA ERICA	346.16
157728	201	09-054 -0009273	0036-QUISPE LOZA ERICA	45.38
157729	201	09-054 -0009274	0032-DISTRIBUCIONES EFRA E.I.R.L.	100.00
157730	201	09-054 -0009275	0010-SILVER LAKE SAC	32.95
157731	201	09-054 -0009276	0010-SILVER LAKE SAC	1.00
157732	201	09-054 -0009277	0010-SILVER LAKE SAC	25.00
126821	201	09-055 -0014890	0012-CONSUMOS	5.38
126820	210	09-055 -0014889	0025-SILVER LAKE SAC/ VENTA OFICINA	32.00
126822	210	09-055 -0014892	0025-SILVER LAKE SAC/ VENTA OFICINA	15.73
		TOTAL SALIDAS		952.56
		STOCK DEL DIA		7,521.66
		- STOCK FISICO(INVENTARIO 27-09-2017)		6,647.37
		- SALIDAS (INVENTARIO 27-09-2017)		874.29
		+ INGRESOS (INVENTARIO 27-09-2017)		0.00
		DIFERENCIA		0.00
		VALOR ABSOLUTO		0.00
				100.00

CAPÍTULO III: APORTES Y DESARROLLO DE LAS EXPERIENCIA

3.1 Aportes utilizando los conocimientos o bases adquiridos durante la carrera

La implementación de un sistema de control de inventarios eficiente ofrece una serie de beneficios significativos para la empresa.

Un programa de Gestión de Inventarios de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 2), normatividad vigente con el Plan Contable General Empresarial.

Se sugirió utilizar el software de planificación de recursos empresariales SAP (Systems, Applications, Products in Data Processing), cuya utilidad resolvería de una forma las deficiencias sobre el seguimiento en tiempo real sobre el costo de los productos, teniendo mediciones para exposición a las demás áreas.

Optimización del inventario: Permite mantener un equilibrio adecuado entre la oferta y la demanda, evitando la escasez o el exceso de existencias.

La eficiencia en los procesos de compra, la reposición automática de los mínimos y máximos de los SKU de acuerdo al estudio de mercado e históricos que la empresa maneja.

Reducción de costos: Permite identificar y minimizar las pérdidas asociadas a la obsolescencia, el robo o la caducidad de productos.

Mejora en la toma de decisiones: Proporciona información actualizada y precisa sobre las existencias disponibles, lo que facilita la planificación y la toma de decisiones estratégicas.

Mejor servicio al cliente: Permite satisfacer las demandas de los clientes de manera más eficiente, evitando retrasos o falta de productos.

La gestión contable en almacenes es relevante para mejorar la rentabilidad en la comercializadora, ya que permite, desde un punto, un control más eficiente en los inventarios, optimización de los recursos y reducción de costos.

Algunos aportes clave de conocimiento en esta área:

1. Control de inventarios

Métodos de valorización de inventarios:

- **FIFO (First in, First out):** Los primeros productos en entrar son los primeros en salir. Este método es útil en empresas donde los productos tienen fecha de caducidad.
- **LIFO (Las in, First out):** Los últimos productos en entrar son los primeros en salir. Útil en industrias donde los costos de los productos aumentan con el tiempo.
- **Promedio ponderado:** Se calcula un costo promedio para todos los productos en inventario. Es sencillo y útil para empresa con productos homogéneos.

Rotación de inventarios:

- **Análisis de rotación:** Identificar productos que se mueven rápido y lento. Los productos de alta rotación deben reponerse con mayor frecuencia.
- **ABC Analysis:** Clasificar inventarios en tres categorías (A, B y C) según su importancia y valor, lo que permite enfoques diferenciados para la gestión.

2. Optimización de Recursos

Sistemas de gestión de almacenes (WMS):

- **Automatización:** Utilizar tecnologías como RFID, códigos de barras y sistema ERP para un seguimiento y control en tiempo real.
- **Layout Eficiente:** Diseñar un almacén para minimizar tiempos de desplazamiento y maximizar el espacio.

3. Reducción de costos

Costos de almacenamiento:

- **Alquiler y mantenimiento:** Monitorear y optimizar los gastos relacionados con el espacio de almacenamiento.
- **Mano de obra:** Capacitar al personal para mejorar la eficiencia y reducir errores.

Costos de obsolescencia:

- Monitorear las fechas de caducidad y vender los productos próximos a vencer a precios reducidos y/o plantear una estrategia que permita su más pronta salida para evitar pérdidas.

4. Mejora de la Rentabilidad

Análisis de costo-beneficio:

- Evaluar la rentabilidad de mantener ciertos niveles de inventario comparando los costos de almacenamiento con los beneficios de tener productos disponibles para la venta inmediata.

Gestión de proveedores:

- Negociar mejores términos y condiciones con proveedores para obtener descuentos por volumen o condiciones de pago más favorables.

Gestión de la demanda:

- Utilizar análisis predictivo y estudios de mercado para anticipar la demanda y ajustar los niveles de inventario en consecuencia.

5. Indicadores clave de desempeño (KPI)

- **Tasa de rotación de inventarios:** Indicador de cuantas veces se vende y reemplaza el inventario durante un periodo.
- **Precisión de inventarios:** Medir la precisión de los registros de inventario con el inventario físico.
- **Tasa de cumplimiento de pedidos:** Porcentaje de pedidos completos y a tiempo.

Implementar una contabilidad en la gestión de almacenes, contribuye significativamente a la rentabilidad de la empresa al reducir costos, optimizar

procesos y mejorar la satisfacción del cliente mediante una gestión eficiente de los recursos y los inventarios.

3.2 Desarrollo de las experiencias

El desarrollo de experiencias contables en la gestión de almacenes implica una integración detallada y precisa de múltiples aspectos contables y operativos. La clave está en mantener registros exactos, utilizar sistemas automatizados y realizar análisis continuos para optimizar la gestión del inventario y garantizar la precisión rentable de la empresa.

CONCLUSIONES

- Primero. - Se determinó que la rotación de los SKU (Stock Keeping Unit), tiende de la mano con la conservación del sistema FIFO (First in, first out) para asegurar que los productos más antiguos se vendan primero, reduciendo el riesgo de vencimiento.
- Segundo. - Se analizó que el monitoreo de niveles de stock, en la modernización, es esencial la complementación de un software de gestión de inventarios para mantener un registro preciso de las existencias y evitar tanto el exceso como la falta de productos.
- Tercero. - Se estableció que la documentación y trazabilidad en mantener registros detallados para garantizar la calidad del servicio y responsabilidad del área, juega un papel relevante para los controles internos.

RECOMENDACIONES

- Primero. – Implementar indicadores de desempeño (KPIs), monitoreando y analizando KPIs clave como el costo por unidad almacenada, la tasa de rotación de inventario y precisión de costos.
- Segundo. - Uso del LEAN MANAGEMENT, teniendo como metodologías LEAN, para eliminar los desperdicios y mejorar la eficiencia.
- Tercero. - Aplicación del BENCHMARKING, comparando el desempeño de la empresa con el de los competidores y líderes del rubro para identificar áreas de mejora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alejo, M., & Nuñez, M. (2022). *Gestión de inventarios y mejora de ventas en el minimarket Mi Caserita, Ensenada, 2022 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/118951>
- Asto, J. (2021). *Gestión de inventarios y las ventas en la bodega Renzo, distrito de Santa Rosa, 2021 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/86829>
- Cabos, A., & Cárdenas, L. (2019). *Debilidades del control de inventarios y su efecto en el nivel de ventas de la empresa Huemura S.A.C. Trujillo 2017 [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/22109>
- Chávez, F. (2018). *Metodología de la Investigación así de fácil*. El Cid Editor.
- Conde, D. (2023). *Estrategias de control de inventarios y su influencia en la situación económico financiera de Automotores Tacna SAC, periodo 2020-2021 [Tesis de maestría, Universidad Privada de Tacna]*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12969/2929>
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Universidad Continental.
- Jerónimo, D., Martínez, G., & Silva, F. (2022). Propuesta de control de inventarios en una empresa de alimentos. *Publicaciones e Investigación*, 16(1). doi:<https://doi.org/10.22490/25394088.5698>
- López, C. (2023). *Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas de la empresa Angafiore Suministros S.R.L., Arequipa 2020 [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santa María]*. Obtenido de <https://repositorio.ucsm.edu.pe/handle/20.500.12920/12729>
- Peláez, J., & Vivanco, E. (2022). *Gestión de inventarios y su influencia en las ventas empresa Distribuciones Santa Apolonia S.A.C., Nuevo Chimbote - 2021 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/98092>
- Plataforma del estado peruano (2024) *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*. Obtenido de

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Añaños Jeri, Jorge (1996). *Industrias San Miguel*. Obtenido de <https://group-ism.com/>

Jurado Z. Estefani (2022) *Motivación laboral en los colaboradores de la empresa Adecco en el área de ventas de Silver Lake S.A.C Succursal Cusco - 2021*. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/5401>

Carrasco U., Tahnee (2018) *Factores del Área Laboral y su Influencia en el Clima Organizacional en los Trabajadores de la Empresa Silver Lake S.A.C de la Ciudad de Tacna, 2017*. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/611>