

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Evaluación del sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la gestión
de la empresa Korea Motos SRL, Chiclayo, 2019-2020**

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

AUTOR

Karol Elizabeth Guevara Rimarachin

ASESOR

Maribel Carranza Torres

<https://orcid.org/0000-0002-5120-4295>

Chiclayo, 2023

**Evaluación del sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la
gestión de la empresa Korea Motos SRL, Chiclayo, 2019-2020**

PRESENTADA POR

Karol Elizabeth Guevara Rimarachin

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de
Mogrovejo para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Flor de Maria Beltran Portilla
PRESIDENTE

Rosita Catherine Campos Diaz
SECRETARIO

Maribel Carranza Torres
VOCAL

Dedicatoria

Dedico esta investigación de tesis a Dios y mis padres. A Dios porque es quién me cuida en cada paso, a mis padres María Rimarachín Idrogo y Evaristo Guevara Bustamante quienes me apoyan en todo incondicionalmente, velando por mi bienestar, tranquilidad y educación, los amo y agradezco su confianza en mis habilidades y capacidades.

Agradecimientos

Agradezco principalmente a mis padres quienes son todo para mí, a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas recibí el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad. Así mismo, agradezco a mis asesores, el Dr. Hernán Roberto Che León Poletty y la Dra. Maribel Carranza Torres por su visión crítica, conocimientos, experiencia y su motivación para lograr concluir con éxito esta investigación, a su vez agradezco a mi profesora de curso, Flor De María Beltrán Portilla, que gracias a sus indicaciones fui construyendo la presente investigación.

¡Infinitamente gracias!

INFORME DE ORIGINALIDAD

16%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

5%

2

tesis.usat.edu.pe

Fuente de Internet

2%

3

Submitted to Universidad Catolica de Avila

Trabajo del estudiante

2%

4

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

1%

5

repositorio.upn.edu.pe

Fuente de Internet

1%

6

repositorio.uss.edu.pe

Fuente de Internet

1%

7

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1%

8

repositorio.urp.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

Índice

Resumen.....	9
Abstract.....	10
I. Introducción.....	11
II. Marco teórico.....	13
2.1. Antecedentes	13
2.2. Bases teórico-científicas.....	16
III. Metodología	28
3.1. Tipo y nivel de investigación	28
3.2. Diseño de investigación	28
3.3. Población, muestra y muestreo	28
3.4. Criterios de selección	29
3.5. Operacionalización de variables	30
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	31
3.7. Procedimientos.....	31
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	31
3.9. Matriz de consistencia	32
3.10. Consideraciones éticas	33
IV. Resultados y discusión.....	34
4.1. Resultados	34
4.2. Discusión.....	60
V. Conclusiones	62
VI. Recomendaciones	63
VII. Referencias.....	64
VIII. Anexos	67

Lista de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	30
Tabla 2 Matriz de consistencia	32
Tabla 3 Deficiencias del sistema de aprovisionamiento	43
Tabla 4 Análisis Vertical y horizontal del Estado de Resultados	44
Tabla 5 Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera	46
Tabla 6 Indicadores de gestión	49
Tabla 7 Determinación del modelo de aprovisionamiento	53

Lista de figuras

Figura 1 Ubicación de la empresa	35
Figura 2 Organigrama	36
Figura 3 Flujograma general	37
Figura 4 Flujograma del proceso de compras	40
Figura 5 Flujograma del proceso de almacenaje.....	42

Lista de anexos

Anexo 1 Entrevista al jefe del área de aprovisionamiento	31
Anexo 2 Entrevista al contador de la empresa	32
Anexo 3 Constancia de validación por juicio de expertos.....	33

Resumen

Actualmente las empresas se encuentran en un entorno competitivo y complejo enfrentándose a un camino largo que sobrellevar para el aseguramiento de sus inventarios y así poder ser más efectivas y competitivas. Para reforzar este aspecto se requiere de diversas estrategias de gestión donde la logística se convierte en un detalle fundamental y que precisamente se debe aprovechar para sacar ventaja, siendo el sistema de aprovisionamiento de inventarios el primer eslabón clave que potencializar para alcanzar los objetivos de una empresa, de aquí se desprende la necesidad de la empresa Korea Motos S.R.L. la cual presente diversas deficiencias en el ámbito logístico que les demanda sobrecostos, sobre stocks, pérdidas e incluso daños por la inadecuada gestión del sistema de aprovisionamiento. De lo mencionado, se desprende el objetivo general que fue evaluar el sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la gestión de la empresa Korea Motos S.R.L., para su desarrollo de utilizó una metodología con enfoque mixto, de diseño no experimental y nivel descriptivo. La población de enfoque fue la empresa en sí, cuya muestra fue el sistema de aprovisionamiento.

El principal resultado obtenido es la carencia de un manejo apropiado en el sistema de aprovisionamiento, presentando múltiples deficiencias en ámbitos de compras, gestión de proveedores y almacenamiento, por tal motivo se estableció políticas y procedimientos a seguir con el fin de mejorar cada aspecto que involucra el sistema de aprovisionamiento.

Palabras clave: Aprovisionamiento, Inventarios, logística.

Abstract

Currently, are in a competitive and complex environment, facing a long way to go in order to secure their inventories and thus be able to be more effective and competitive. To reinforce this aspect, various management strategies are required where logistics becomes a fundamental detail and that should be used precisely to take advantage, with the inventory supply system being the first key link to potentiate to achieve the objectives of a company. , hence the need for the company Korea Motos S.R.L. which presents various deficiencies in the logistics field that demands cost overruns, over stocks, losses and even damages due to inadequate management of the supply system. From the above, the general objective is clear, which was to evaluate the supply system and its application in the management of the Korea Motos S.R.L. company, for its development a methodology with a mixed approach, non-experimental design and descriptive level was used. The focus population was the company itself, whose sample was the supply system.

Among the results obtained, it is stated that the company lacks proper management in the supply system, presenting multiple deficiencies in the areas of purchases, supplier management and storage, for this reason policies and procedures were established to be followed to improve each aspect that involves the supply system.

Keywords: Provisioning, Inventories, logistics.

I. Introducción

Al presente, las empresas se encuentran en constante innovación, el mundo de ahora es más complejo y se necesita de perspectivas amplias hacia una mira de mejorías constantes. En tal sentido, es de bien mencionar que las organizaciones comerciales tienen un camino largo que afrontar, buscando ser más efectivas y con ello competitivas, de aquí se desprende la necesidad de mejorar los diversos ámbitos logísticos que demandan sobrecostos, sobre stocks, pérdidas y daños de mercadería; es decir la ausencia de una adecuada gestión del sistema de aprovisionamiento y para reforzar este aspecto se requiere de diversas estrategias en cada uno de sus procesos. El manejo de los inventarios es uno de los retos más complejos que las empresas tienen que afrontar, donde la logística se convierte en un detalle fundamental y que precisamente se debe aprovechar para sacar ventaja. Es aquí donde cobra importancia la presente investigación, la cual aborda el tema del sistema de aprovisionamiento de inventarios y su gestión, con la finalidad de mejorar los departamentos involucrados, considerando que el aprovisionamiento es el primer eslabón clave que potencializar para el alcance de los objetivos de la empresa.

En el artículo escrito por el autor Manrique et al. (2019), menciona que el aprovisionamiento afronta una reordenación constante de las estructuras y estrategias que forman una parte importante de los cambios de una empresa. Estas estrategias permiten que se mantenga una mejor relación con los proveedores de tal manera que enmarque una diferenciación y jerarquización estructural.

En el plano comercial, la empresa Korea Motos S.R.L., se encuentra con la necesidad de poder manejar adecuadamente el proceso de aprovisionamiento, con la finalidad de reducir sus costos, evitar pérdidas de mercaderías, excesos de productos, lo que conlleva a un desbalanceo de sus inventarios, generando así mayores costos para la entidad. Ante tal situación surgió la siguiente pregunta ¿De qué manera la evaluación del sistema de aprovisionamiento incidirá en la gestión de la empresa Korea Motos SRL?

El aprovisionamiento según (García et al., 2018) conlleva una serie de actividades encaminadas a garantizar el suministro de mercancías las cuales se destinan para la venta con el fin de poder lograr los objetivos que cada empresa ha establecido. Además, Gutiérrez y Gonzales (2018), resaltan que la gestión de

aprovisionamiento es clave fundamental para una empresa, pues es aquí donde se desprende la necesidad de coordinar los departamentos involucrados con la finalidad de poder asegurar su buena gestión que permitirá a la empresa maximizar sus recursos y con ello ventajas competitivas. Por ello, Aspilcueta (2020), menciona la prioridad de planificar adecuadamente el sistema de aprovisionamiento dada la particularidad descontrolada que tienen las empresas comerciales en Perú.

Los autores Querevalu y Vizqueta (2020), en su investigación, mencionaron “la adecuada gestión de aprovisionamiento para reducir costos logísticos de la empresa J. López Agregados y Transportes S.A., en Lambayeque”, se estudió el proceso de aprovisionamiento y almacenamiento de la empresa teniendo como resultado que, al aplicar metodologías como JIT y ABC permitirán controlar y hacer un seguimiento de los procesos, conllevará a lograr mejoras económicas para la empresa.

Así mismo, con el desarrollo de la investigación, se describió los aspectos generales de la empresa Korea Motos SRL, gestión, control de inventarios de la empresa de manera detallada, luego, se diagnosticó la situación económica - financiera y los indicadores de gestión de inventarios, los cuales se elaboraron de forma explícita, para finalmente poder determinar modelo de aprovisionamiento de inventarios y elaborar sus políticas y procedimientos para la empresa.

Esta investigación propone reforzar el aprovisionamiento de inventarios en la empresa Korea Motos S.R.L, mediante la elección de un modelo adecuado, además de ofrecer una gestión eficiente, desde la adquisición de inventarios hasta la rotación de los mismos, donde se pueda construir un control adecuado, generando así la reducción de costos adicionales y por ende menores precios. Esta investigación servirá para dejar una propuesta bien elaborada en base a los conocimientos de investigación sobre el aprovisionamiento de inventarios y su eficiente gestión.

Así mismo, la estructura de investigación consiste en un primer capítulo que contiene la introducción, el segundo la revisión de la literatura, compuesto por antecedentes y bases teóricas científicas de las cuales se sostiene la investigación, el tercer capítulo consta de metodología empleada, el cuarto presenta los resultados y discusión. El quinto, consta de las conclusiones, el sexto, de las recomendaciones. El séptimo capítulo lo componen las referencias y el octavo capítulo por los anexos empleados en la investigación.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

Pájaro et al. (2019) con su investigación basada en el diseño de un plan de aprovisionamiento en la empresa IDEAS METÁLICAS LTDA, para concretar con ello se planteó el objetivo general denominado “Diseñar un plan de aprovisionamiento y control de las materias primas e insumos” en lo cual se estimó el consumo tanto de materia prima como de insumo, seguidamente se definió los parámetros de un modelo óptimo en la planeación de compras e inventarios, para finalmente definir el esquema adecuado de aprovisionamiento que mejore la toma de decisiones en compras de inventarios. Este ejercicio investigativo fue desarrollado con un enfoque cuantitativo dada la estimación del pronóstico de consumo mensual de materia prima, y de manera cualitativa debido al detalle de la situación actual que tiene la empresa. Los resultados reflejaron que determinando un plan de aprovisionamiento establece adecuadamente a los procesos, mejorando así la calidad del área de compras de inventarios, de tal modo que se minimiza costos, se mejora el clima organizacional, así como la atención efectiva de los clientes frente a sus requerimientos. Concluyendo que el aprovisionamiento adecuado permite excelentes tiempos de entrega, mejor calidad y productividad en la empresa.

Díaz, (2017) en su investigación tuvo como principal objetivo “Proponer un plan de mejora de gestión de abastecimiento para la empresa Ancora Chile, a través de un modelo de gestión de proveedores e inventario, con el fin de disminuir sus costos y mejorar la selección de proveedores”, para ello diagnosticó el área de abastecimiento, determinó los costos con relación al inventario para la elaboración de políticas de abastecimiento. Del mismo modo realizó el estudio de gestión de proveedores, aplicando criterios múltiples para finalmente establecer políticas que mejore el proceso de gestión de inventarios. La metodología aplicada fue de carácter mixto teniendo como resultados la identificación de productos críticos, costos de órdenes elevados, cantidad de pedidos que generan insuficiencias, ineficiencia en la agestión de proveedores. Se concluye que bajo el seguimiento adecuado del plan de mejora los costos de ordenar reducen una cantidad de \$264.506 al año, además, la investigación estuvo enfocada en 3 propuestas, la primera, donde los costos totales disminuyeron en un 3%, siendo \$1.717.725, la segunda, incluyendo gestión de

inventarios y proveedores redujo \$7.084.072, y la última propuesta que logro una reducción de costos anuales a \$8.909.645 siendo el 20,22% respecto a la situación actual de la empresa.

Para Jara & Orue (2020), a través de su estudio: “Mejora en la gestión de abastecimiento utilizando lean logistics para incrementar la efectividad en la cadena de suministros en una empresa geotextil”, priorizan como objetivo mejorar la gestión de dicha área y para ello se utilizaron herramientas logísticas que incrementen la eficiencia en la planificación de la demanda de la cadena de suministro, empleando lean logistics que incrementa exactamente el registro de inventarios. El método seguido fue aplicativo, dada la propuesta de mejora en la gestión de abastecimiento de la empresa, a su vez cuasi experimental con enfoque cuantitativo para mayor efectividad. A partir de ello, se concluye que al emplear la herramienta lean logistics para la planificación de la demanda, los procesos de compras, así como la gestión de proveedores, estos incrementaron su efectividad en porcentajes óptimos que redujeron costos para la empresa.

Atahuamán & Falen (2018), tuvo como objetivo principal en su investigación poder determinar la manera en que la gestión de inventarios de la cadena de abastecimiento tiene impacto en la toma de decisiones financieras en empresas de rubro alimenticio, para ello empleó una metodología mixta, con un diseño no experimental. Consecuentemente para la ejecución de lo mencionado, empleó técnicas de análisis y recolección de datos como entrevistas y encuestas con los instrumentos pertinentes como la guía de entrevista y cuestionario. Como resultado de la investigación se obtuvo que la gestión de inventarios en la cadena de abastecimiento, influye en la toma de decisiones financieras, así como los factores internos como gestión de compras, gestión de demanda, de almacén, gestión de recursos financieros y el control de la misma gestión, puesto que, al querer optimizar los inventarios, se necesita de una análisis previo de los mencionados factores, con la finalidad de mantener un equilibrio de oferta y demanda, la cual garantice la entrega oportuna de un producto para el cliente que la requiere.

Aguilar & Tejada (2019), presentó como objeto principal de investigación, la determinación de la relación del aprovisionamiento interno con respecto a la competitividad en una empresa denominada Plásticos y Metálicos SAC, por tanto, aplicó un enfoque cuantitativo, su diseño fue no experimental, de tipo correlacional, utilizando la encuesta como técnica de recolección de datos y su respectivo cuestionario. Así mismo, de los resultados, se evidencia que la gestión del aprovisionamiento y la cooperación de todas las áreas involucradas como el área de administración, ventas, producción, mantenimiento y almacén, tienen mucho que ver para el buen funcionamiento interno de la empresa. Finalmente se concluyó que, la gestión de stocks, de aprovisionamiento y gestión de compras tiene relación de carácter positivo con la competitividad, calidad, tecnología, capital humano y con los valores de la empresa.

Berrocal (2021), en su investigación tuvo como objeto primordial mejorar los problemas que presenta el almacén en una empresa de Telecomunicaciones, presentando propuestas de mejora bajo herramientas de lean manufacturing y gestión de inventarios, con la finalidad de que los procesos se ejecuten a ritmo de takt time de abastecimiento, pudiendo mejorar la gestión del mismo en base a la información de la demanda y operación comercial, por tanto su estudio tuvo la utilización de la metodología Lean con enfoque cuantitativo. Por último, sus conclusiones fueron que las metodologías 5S y gestión de inventarios están consideradas como las herramientas que causan mayor impacto sobre los costos y beneficios, generando un 78.72% de ahorro para la empresa. Así mismo, se generó mayor fluidez en el área de abastecimiento de quipos, reduciendo el tiempo de pedidos, productos defectuosos y tiempo de almacenamiento.

Querevalu & Vizueta (2020), en su investigación tuvo como objeto principal una propuesta de gestión de aprovisionamiento y almacenamiento con la finalidad de reducir los costos de logística de la empresa J. López Agregados y Transportes S.A., para ello empleó una metodología cuantitativa, descriptiva, con un diseño no experimental y para su ejecución utilizó técnicas como la observación, análisis de documentos y la entrevista. A su vez se empleó sus respectivos instrumentos como la guía de análisis documental, guía de observación y cuestionario. Se obtuvo como

resultado diferentes aspectos de gestión donde la empresa emplea muchos costos, además maneja inventarios obsoletos, una mala ubicación de estos generando desorden y demora ante la atención de clientes por la demora de abastecimiento de los proveedores. Con ello, el autor concluye que, mejorando la gestión de aprovisionamiento y almacenamiento de la empresa, se reducen aproximadamente S/. 42,780 anuales. Así mismo al implementar metodologías de JIT y ABC en las áreas de aprovisionamiento y almacén, permitieron desarrollar procesos clave como apoyo para un seguimiento y control de las áreas mencionadas, mejorando la economía de la empresa y reforzando los puntos débiles de la logística.

2.2. Bases teórico-científicas

2.2.1. Gestión de compras

El proceso de compras se considera como una de las etapas más sensibles de la logística y de esta se desprende el éxito o no de la cadena. Además, dados los diversos estudios de muchos sectores, se manifiesta que las empresas emplean más del 50% de sus ingresos totales a la posesión de bienes y servicios para el desarrollo de cada una de sus operaciones, es por ello que esta etapa afecta significativamente a resultados que cada empresa desea obtener. Escrivá et al (2014).

Por otro lado, el autor Carreño (2014) menciona que las compras es la parte funcional de toda empresa la cual consiste en la adquisición de los diferentes materiales o mercaderías necesarios para las operaciones de la misma, este proceso vela el precio del producto, su calidad, el lugar, así como el momento de compra determinado, lo cual asegura la continuidad operacional de una empresa.

Objetivos del área de compras

Según Carreño (2014), expone los siguientes objetivos del área de compras.

- Realización de compras que mejor convengan a la empresa.
- Aseguramiento del flujo de inventarios.
- Encontrar proveedores más adecuados para la empresa.
- Determinar la cantidad adecuada de compra considerando descuentos que ofrecen los diversos proveedores.
- Actividades del área de compras.

a) En relación con el material comprado

- Identificar adecuadamente lo que se va a comprar.
- Investigar lo que se comprará en el mercado.
- Determinación de las cantidades que se comprarán.

b) En relación con los proveedores

- Conservar una relación fluida con cada proveedor.
- Inspeccionar a cada proveedor en relación con la calidad y estado de alguna mercadería importante.
- Buscar en todo momento mejores y nuevos proveedores

c) En relación con la organización

- Procedimiento de compras: es la actividad que se realiza para comprar una determinada cantidad de mercadería, aquí entra a talle el rediseño del proceso de compras, puesto que este se utiliza cuando las mercancías solicitadas no llegan a tiempo, cuando lo solicitado no es lo recibido o cuando existen desconformes en la calidad del producto.
- Documentación: este proceso es esencial puesto que entre a tallar políticas de compras, procedimientos, presupuestos, registros históricos de compras y archivos de órdenes de compra, pedidos, contratos o cotizaciones.
- Determinar el costo de la organización: en esta sección involucra identificar los costos que se incurren en la gestión de la orden de compra independientemente de la cantidad que se ha comprado.
- Trabajar juntamente con en el resto de las áreas de la empresa: aquí entra a talle el área de almacén donde se debe comunicar constantemente las entregas que se realizaron por parte de los proveedores y el estado de las mercaderías recibidas.

Implicancias del área de compras

Así mismo el autor menciona lo que implica las compras:

- a) Aceptación de solicitud de productos que se necesitan: cuando el área de almacén o cualquier área funcional elabora una lista de productos que se necesitaran renovar, esto por medio de un personal autorizado, cabe resaltar que las solicitudes deben ser evaluadas por el área de compras para el detalle de la cantidad de que puede comprar. Una solicitud se conforma por:
 1. La fecha cuando se emite el producto
 2. La descripción de cada artículo
 3. La cantidad requerida en detalle
 4. Fecha en la que se requiere
 5. Existencias o consumos disponibles y pasados
 6. Lugar en donde se entregará
 7. El área solicitante
 8. La autorización y firmas correspondientes

- b) Solicitudes de carácter urgente: el área de compras debe establecer prioridades de productos que se necesiten de urgencia para la satisfacción del cliente, sin embargo, debe considerar el margen de ganancia que justifique tal urgencia.

- c) Selección de proveedores: en este aspecto se resalta que se debe hacer un estudio a los posibles proveedores para considerar el mejor candidato, luego de la identificación de estos se requiere solicitar cotizaciones en la cual se recibirá principalmente el precio, condición de pago, plazo de entrega, entre otros. En la selección del proveedor no solo se debe tener en cuenta el precio sino también diversos factores como:

1. El tiempo que se tiene de espera
 2. La puntualidad
 3. Tamaño de lote
 4. Calidad del producto
 5. Los costos de transporte
 6. Términos de precios
 7. Impuestos y tipos de cambio
- d) Emisión de la orden de compra al proveedor: Este documento es considerado como el más esencial que emite al área de compras y su planificación debe ser cuidadosa.
- e) Seguimiento de la orden de compra: el seguimiento de la orden sirve para asegurarse que la compra va a recibirse el día pactado.
- f) Liquidación de las facturas: en esta fase el proveedor hace llegar las facturas por los productos entregados, aquí se comprueba la orden con la factura y si hubiera alguna diferencia se comunica con el proveedor para que este ajuste lo correspondiente.
- g) Mantenimiento de los registros: es importante ubicar adecuadamente los archivos y así demostrar que las compras han sido transparentes. Los resúmenes de los registros deben incluir pedidos, órdenes de compra, los proveedores y las cotizaciones.

Métodos de compras

Según Carreño (2014), expone los siguientes métodos de compras:

- Orden de compra abierta: esta modalidad se caracteriza por tener una extensión del plazo, así como a una cantidad de artículos que se comprarán. Se utiliza para productos en grandes cantidades o de forma repetitiva permitiendo así el ahorro en las preparaciones de órdenes.
- Compra bajo contrato: aquí se establece precio, cantidad, plazos de entrega y puntos puntuales para aprovechar descuentos por volúmenes de compra, aquí entra a tallar el pedido de acorde a la necesidad.

2.2.2. Aprovisionamiento

Definición

Según García et al., (2018) el aprovisionamiento se considera a una serie de actividades las cuales se encaminan a garantizar el suministro de materias primas las cuales las utilizan para la producción o también las mercancías las cuales se destinan para la venta, todo ello con la finalidad de poder lograr los objetivos que cada empresa ha establecido.

Función de aprovisionamiento

El autor menciona que esta función se considera clave esencial para una empresa, es por ello por lo que se debe coordinar cada uno de los diferentes departamentos que están involucrados con la finalidad de poder asegurar una buena gestión. Si se quiere alcanzar un aprovisionamiento eficiente entonces se debe tomar en consideración los siguientes factores:

- Optimizar la gestión de stocks
- Previsión de compras apoyadas en datos históricos por medio del uso de un software
- Comunicarse fluidamente con los proveedores
- Atención en cuanto a la demanda y necesidad del cliente

Por otro lado, el autor Gómez (2014), menciona que, en la función del aprovisionamiento, están ligadas 3 actividades principales como:

- La adquisición de la materia prima, materiales o existencias.
- El control del almacén
- La gestión de los inventarios

Ventajas del aprovisionamiento

Según García et al., (2018), menciona que cuando se gestiona adecuadamente el proceso de provisionamiento este permitirá a la empresa tener una serie de ventajas como son:

- Ventajas económicas: reducción de los costos trabajando con los mejores proveedores, así como, el aumento de la calidad del producto.
- Ventajas técnicas: evitar rotura del stock, optimizar espacios y maximizar recursos.
- Relacionales: Informarse fluidamente del estado de cada pedido, nuevas mercaderías, un mejor abastecimiento y resolver problemas.

Inconvenientes del aprovisionamiento

Además, el autor resalta que la mala gestión del proceso de aprovisionamiento conlleva a una serie de inconvenientes afectando a todo lo implicado en relación con ello.

- El desabastecimiento de mercadería incapacitando a la empresa frente a la demanda de cada cliente.
- Costos laborales que se deben de pagar aun cuando algún proceso es interrumpido.
- Costos de rotura

Objetivos del aprovisionamiento

El autor García et al., (2018) designa los siguientes objetivos del aprovisionamiento:

- Obtener inventarios suficientes
- Minimización de inversión en existencias
- Reducción de costos de almacenaje
- Un sistema eficiente de recolección de información de inventarios
- Lograr una adecuada coordinación con el área de compras.

Tipos de aprovisionamiento:

Así mismo existen tipos de este sistema los cuales se clasifican en:

- Puntual: El aprovisionamiento es realizado en el instante en el que se necesita del producto.
- Pactado: El aprovisionamiento es con el acuerdo con el proveedor tanto en tiempo, en entrega y cantidad de mercadería.
- De seguridad: El aprovisionamiento es anticipado a la posibilidad de existir retraso en la entrega de mercadería por parte del proveedor por medio de la generación de stock de seguridad.

El ciclo de aprovisionamiento

El ciclo de aprovisionamiento se considera como un periodo de tiempo el cual sucede desde la detección de la necesidad de compras ya sea de materias primas o productos terminados hasta el instante que se vende el producto final o se entrega al cliente.

Así mismo, el autor García et al., (2018), afirma también que un ciclo de aprovisionamiento conlleva todo el tiempo a transcurrir desde la necesidad detectada de comprar hasta el minuto en el que el producto final se vende o entrega al cliente. El proceso aprovisionamiento implica a diversos departamentos y constituye las siguientes etapas:

- El almacén identifica sus necesidades
- La necesidad o necesidades se comunican al departamento de compras
- La selección de proveedores calificados como adecuados
- Se tramita la orden de pedido
- Se decepciona y evalúa la mercancía en el almacén o departamento correspondiente.

El aprovisionamiento comprende a múltiples departamentos en una organización y constituye de una serie de etapas como:

1. En el almacén se distinguen todas aquellas necesidades
2. Las necesidades serán comunicadas al área de compras
3. Se hace la selección de los proveedores correctos
4. Se hace el trámite de la orden de pedido
5. Se depreciona y verifica la mercadería en el almacén

En una empresa comercial el ciclo de aprovisionamiento es considerado corto dado que solo implica lo siguiente:

- El pedido
- La compra
- Recepción
- Almacenamiento
- Venta

Necesidades de provisionamiento

Para lograr una eficiente función de aprovisionamiento se debe considerar plantearse una serie de preguntas esenciales las cuales se basan en la necesidad de la empresa.

- ¿Qué comprar? Es importante poder saber los productos que se comprarán con la mejor calidad.
- ¿Cuándo comprar? Se estima la temporada en la que se necesitará el producto.
- ¿A quién comprar? Es imprescindible poder seleccionar al proveedor adecuado, confiables y estables.
- ¿Cómo pagar? Se puede lograr acuerdos de pago e incluso descuentos por adelaciones de pedidos.

Plan de aprovisionamiento

Establecer un adecuado plan de aprovisionamiento permitirá a la empresa especificar cada función de tal manera que pueda haber organización y establecer pautas a seguir por cada departamento.

Un plan de aprovisionamiento debe contener:

- Análisis previo:
- Contenido
- Puesta en marcha
- Control

2.2.3. Gestión de almacén

Concepto de almacén

Se considera almacén a aquel lugar de forma física que utilizan las empresas para funciones logísticas de recepción, expedición, manipulación y conservación de mercadería con la finalidad de lograr un equilibrio en la producción frente a la demanda del cliente o consumidor final. Calzado (2020).

Objetivos de la gestión de almacén

La apropiada gestión del almacén comprende múltiples objetivos los cuales se clasifican en dos grupos según la optimización del coste o el mejoramiento del servicio. Carreño (2014).

A. Objetivos relacionados con el coste:

- Aprovechamiento del espacio. La disposición de un lugar o superficie adecuado frente a las necesidades de los inventarios y su manipulación que se desarrolla en el almacén.
- Optimización de los tiempos de manipulación. La disposición de un correcto diseño para el almacén que conlleve a la fácil manipulación y almacenaje favoreciendo este objetivo.

- Proporcionar el control de inventarios. Determinar un conjunto de normas que garanticen la organización, distribución y sobre todo el control de mercadería mediante un sistema de gestión de la información que se adecue a las necesidades de la empresa.
- Ajuste de los niveles de inversión a la necesidad de producto/cliente. Por ello la empresa tiene que invertir en recursos ajustables a las necesidades y su capacidad financiera.

B. Objetivos relacionados con el servicio:

- Disminución del número de error respecto al servicio del cliente. Al momento de fidelizar al cliente, el pedido debe estar correctamente preparado.
- Es primordial que se mantenga la rotación de stocks para que no genere excesos ni roturas. La adecuada gestión del stock permite responder ágilmente a los cambios en la demanda.
- Capacidad de adaptación ante la evolución de las necesidades del cliente/producto. Los mercados evolucionan constantemente y por ello el almacén, desde las infraestructuras hasta el proceso operativos, necesita de la adaptación ante estos cambios.

Distribución del almacén

La distribución específica de un almacén en si no existe, puesto que no hay una forma única, sin embargo se puede considerar lo siguiente:

- Zona de recepción
- Zona de almacenamiento
- Zona de expedición

Tipos de almacén

Al momento de hacer la selección de un tipo de almacén el cual priorice las necesidades productivas y además pueda cumplir su función efectivamente, las empresas deben tener en consideración diferentes parámetros, por ejemplo, los equipos de manipulación y almacenaje apropiados para distribuir de la forma más práctica posible las áreas internas del almacén. Carreño (2014).

Los principales equipos de manipulación son los siguientes:

- Transelevadores: estos equipos son elevadores automáticos que se desplazan sobre raíles y mueven la mercadería verticalmente.
- Apiladores, transpaletas y carretillas: estas máquinas están dirigidas de forma manual, con o sin motor, que transportan la mercadería por el almacén permitiendo movimientos verticales para elevar dicha mercadería.
- Cintas transportadoras: desplazan de forma horizontal la mercadería.

Para diferenciar un almacén de otro existen varios factores, al diferenciarlos facilita la elección correcta para cada caso; así, los almacenes se clasifican en función logística, función de la mercadería almacenada, su estructura, su grado de automatización y el régimen jurídico.

Funciones del almacén

En el momento en que la mercadería llega al almacén y pasa a ser descargado desde el vehículo que la transporta, es aquí donde se inicia una serie de controles (cuantitativo, documental y cualitativo), antes de registrar y almacenar.

La recepción y descarga de mercadería. Este proceso suele complicarse si existen desfases entre lo solicitado y lo recibido. Para poder evitarlo es conveniente la estructuración de dicho proceso en varias etapas. Carreño (2014)

- Antes de descargar del vehículo se procede a comprobar si la mercadería es la solicitada. Se revisa de forma visual que el número de bultos corresponda con lo que se solicitó en el pedido, caso contrario, dicho pedido no procederá a descargarse, es decir, no se hace recepción de tal pedido emitiéndose una carta de reclamación cuando proceda.
- Cuando la mercadería haya superado la primera revisión, se procede a descargar, se realizará el debido control cuantitativo y se hará el correspondiente registro de entrada.
- Si existe el caso de que alguno de los bultos y productos se localice en mal estado en el control cualitativo, se procederá a notar su referencia para posteriormente reclamar al proveedor en un plazo estipulado previamente en el contrato. La inspección se realiza de forma minuciosa con cada uno de los productos con la finalidad de evitar el almacén de mercadería en mal estado o dañada.
- Por otro lado, existen productos que por su naturaleza no pueden realizarse un control así de exhaustivo, por lo que se toma muestras aleatorias de unidades de ciertas cajas. Si existe el caso del hallazgo de productos dañados, estos serán detectados en el control de calidad durante la preparación del pedido en el siguiente eslabón de la cadena. Por este motivo es importante la negociación de las condiciones de devolución de forma minuciosa con el fin de evitar pérdidas innecesarias de mercadería, además de poder optar por proveedores contrastados para que el nivel de incidencias sea el mínimo.
- Al haber superado los controles, la mercadería se emplaza en una ubicación final en el almacén.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La investigación tiene un enfoque de carácter mixto, por un lado, cualitativo por lo que se trató de aspecto relacionado a la gestión de los inventarios y el aprovisionamiento de los mismos, y por otro lado de tipo cuantitativo dado el análisis que se hizo de la situación económica-financiera de la empresa y los indicadores de gestión de inventarios, dichas variables se midieron para poder calcular los resultados.

A su vez, es de tipo aplicada, pues se plantea resolver numerosos problemas, basándose en los conocimientos adquiridos, así mismo aplicando técnicas y métodos. El contexto es delimitado y concreto para tratar el problema central de la investigación. De igual modo la presente investigación posee el nivel descriptivo, basándose en el poder especificar todas las características propias del área de aprovisionamiento de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L. y encontrar las causas de sus debilidades, para así establecer mejoras necesarias en dicho proceso.

3.2. Diseño de investigación

Para que la presente investigación pueda alcanzar sus objetivos, se realizará un diseño no experimental ya que se basa fundamentalmente en área de aprovisionamiento como tal, además es estudio no manipula intencionalmente las variables, se mantienen en el tiempo según la descripción de las condiciones actuales que de la empresa Korea Motos S.R.L.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

El objeto de estudio es la empresa Korea Moros S.R.L, que tiene su local ubicado en la avenida Leguía, ciudad de Chiclayo.

3.3.2. Muestra

Como muestra se tomó al proceso de aprovisionamiento de inventarios, dado que es el área donde engloba los procedimientos de compra, recepción y almacenamiento de estos, también se incluyeron los estados financieros de los años

2019 y 2020 para efectos de análisis.

3.3.3. Muestreo

El muestreo que se utilizó es de carácter no probabilístico.

3.4. Criterios de selección

Las fuentes principales de información como son la población y muestra se han determinado según las variables de estudio, puesto que son importantes para la identificación y recolección de la información de la problemática. En primer lugar, mediante una entrevista se recopiló la información de la empresa que permitirá conocer los aspectos generales de la misma, además con la misma metodología, se determinó el actual control de inventarios y los indicadores actuales de los mismos, mediante fichas de entrevista. Además, por medio del análisis documental se diagnosticó la situación económica financiera de la empresa Korea Motos S.R.L, elaborar pautas y procesos de abastecimiento y una simulación de resultados.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 1 Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	
Variable independiente: Sistema de aprovisionamiento	Aprovisionamiento Modelo deGarcía at al (2018)	Definición de aprovisionamiento	Tipos de aprovisionamiento
		Función de aprovisionamiento	El ciclo del aprovisionamiento
		Ventajas del aprovisionamiento	Necesidades de aprovisionamiento
		Inconvenientes del Aprovisionamiento	Plan de aprovisionamiento
		Objetivos del Aprovisionamiento	
Variable dependiente: Gestión de inventarios	Gestión de compras	Definición e importancia	Proceso de compras
		Objetivos del área de Compras	
		Actividades del área de Compras	
	Gestión de almacén	Concepto de almacén	Tipos de almacén
		Objetivos de la gestión de Almacén	Funciones del almacén
		Distribución del almacén	Almacenamiento

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó la técnica de la entrevista de la cual se extrajo la información de la empresa en cuanto a la gestión logística del sistema de aprovisionamiento, como se encuentra, su manejo y control de inventarios. Así mismo para corroborar aspectos cuantitativos se procedió al análisis documental, estudiando los estados financieros y el estado de resultados del periodo de estudio, obteniendo así los indicadores de gestión.

3.7. Procedimientos

En primer lugar, se estableció un día para realizar la entrevista con el jefe de área y la contadora de la empresa, a fin de recoger los datos cualitativos y cuantitativos que se requieren para desarrollar la actual investigación. Así mismo, se coordinó visitar al área de almacenamiento de la empresa con el fin de poder observar el proceso de abastecimiento de la mercadería para poder obtener el conocimiento necesario de dicho proceso. Seguidamente, se procedió a requerir los estados financieros de la empresa para su correspondiente análisis documental se pueda diagnosticar su situación. Finalmente, la información se clasificó y estructuró para su posterior tabulación, previa verificación para desestimar datos irrelevantes, además de la representación gráfica de tales datos que facilitarían la elección factible a desarrollar.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Para el diagnóstico de la situación actual de la empresa, específicamente en aspectos generales, gestión y control de sus inventarios del sistema de aprovisionamiento, se consolidó una entrevista al gerente de la empresa y al Contador y, para identificar principales deficiencias.

Para determinar la situación económica y financiera de la empresa se recopiló los estados financieros y de resultados donde posteriormente se analizó los indicadores de gestión de inventarios.

Así mismo para determinar las políticas y procedimientos del sistema de aprovisionamiento se revisó la bibliografía correspondiente teniendo como referencia la elección del mejor modelo que llevaría a mejorar la gestión de la empresa.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2 Matriz de consistencia

Problema principal	Objetivo General	Hipótesis	Variables	
¿De qué manera se evaluará el sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la gestión de la empresa Korea Motos SRL, Chiclayo, año 2021?	Evaluar el sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021		Independiente	Sistema de aprovisionamiento
	Objetivos específicos		Dependiente	Gestión de inventarios
	<ul style="list-style-type: none"> • Describir los aspectos generales, gestión y control de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021 • Diagnosticar la situación económica - financiera y los indicadores de gestión de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021 <ul style="list-style-type: none"> • Determinar el sistema de aprovisionamiento de inventarios y su aplicación para la empresa Korea Motos S.R.L., Chiclayo, año 2021 		Dimensiones	Indicadores
			Modelo de Garcia, Turbau, Sisteró y Adymerich	<ul style="list-style-type: none"> *Concepto de aprovisionamiento *Función de aprovisionamiento *Ciclo de aprovisionamiento *Necesidades de aprovisionamiento *Plan de aprovisionamiento *Aplicaciones informáticas *Gestión documental del aprovisionamiento *Gestión de los proveedores
Gestión de compras		<ul style="list-style-type: none"> *Definición e importancia *Objetivos del área de compras *Actividades del área de compras *Proceso de compras *Modelo de selección de proveedores *Métodos de compra *Determinación de la cantidad a comprar *Desarrollo de proveedores *Sistemas de información *Catalogación de productos 		
Gestión de almacén	<ul style="list-style-type: none"> Concepto de almacén Objetivos de la gestión de almacén Distribución del almacén Tipos de almacén Funciones del almacén Almacenamiento 			
Diseño y tipo de investigación	Población, muestra y muestreo	Procedimiento y procesamiento de datos		
Diseño: no experimental. Tipo de estudio: aplicado	Población: La empresa Korea Motos S.R.L	Mediante una entrevista se recopilará la información de la empresa en cuanto a los aspectos generales de gestión de aprovisionamiento de inventarios		
Enfoque: Mixto	Muestra: Proceso de aprovisionamiento	En cuanto a diagnosticar la situación económica financiera de la empresa. Mediante el Análisis documental. Ficha de Análisis documental		
Nivel: Descriptivo	Muestreo: No Probabilístico	Mediante el Análisis documental se evaluará el sistema de aprovisionamiento.		

3.10. Consideraciones éticas

La información recolectada en la presente investigación ha sido recogida con el consentimiento y voluntad del gerente de la empresa Korea Motos S.R.L.; así mismo esta información se considera confiable, no debe ser manipulada por terceros dado que es de carácter investigativo, producto de la aplicación de indicadores, entrevistas y demás instrumentos que son de uso académico exclusivo.

IV. Resultados y discusión

4.1. Resultados

4.1.1. Descripción de los aspectos generales, gestión y control de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021

Reseña Histórica

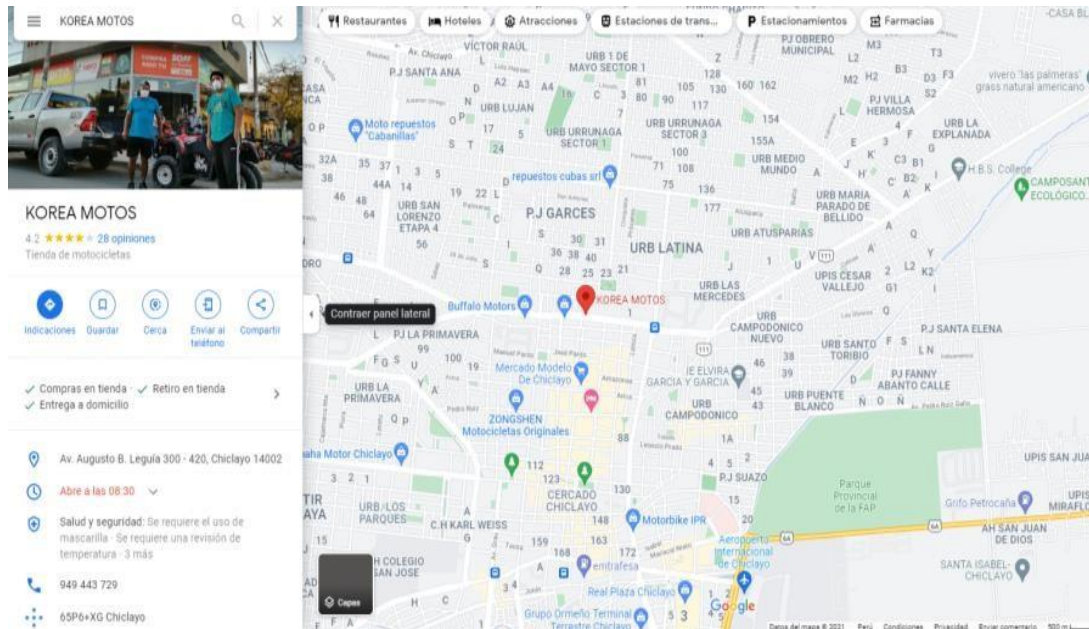
Korea Motos S.R.L. nace como una pequeña empresa dedicada a comercializar repuestos usados para motos. Posteriormente hacia el año 2002 esta se formaliza como moto repuestos GALVEZ. A ello se implementó la venta de marcas de motos, repuestos y motores. Pasando el tiempo la microempresa crece dada la confianza de sus clientes frente al esfuerzo de sus fundadores, los hermanos Gálvez. En el año 2005 se convierte en KOREA MOTOS S.R.L. con el objeto de dedicación de importación y venta de automóviles, motores, motocicletas, cargueras, mototaxis, cuatrimotos, repuestos y servicios.

Datos generales

- Razón social
KOREA MOTOS SRL
- RUC: N.º 20479779598
- Tipo de Empresa
Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Actividad
Venta de automóviles, motocicletas, cargueras, mototaxis, cuatrimotos, motores, repuestos y servicios.
- Ubicación
Av. Augusto B. Leguía 300 – JLO – Chiclayo.

a) Ubicación de la empresa

Figura 1



Nota: Información recolectada de Google Maps.

b) Objetivo de la empresa

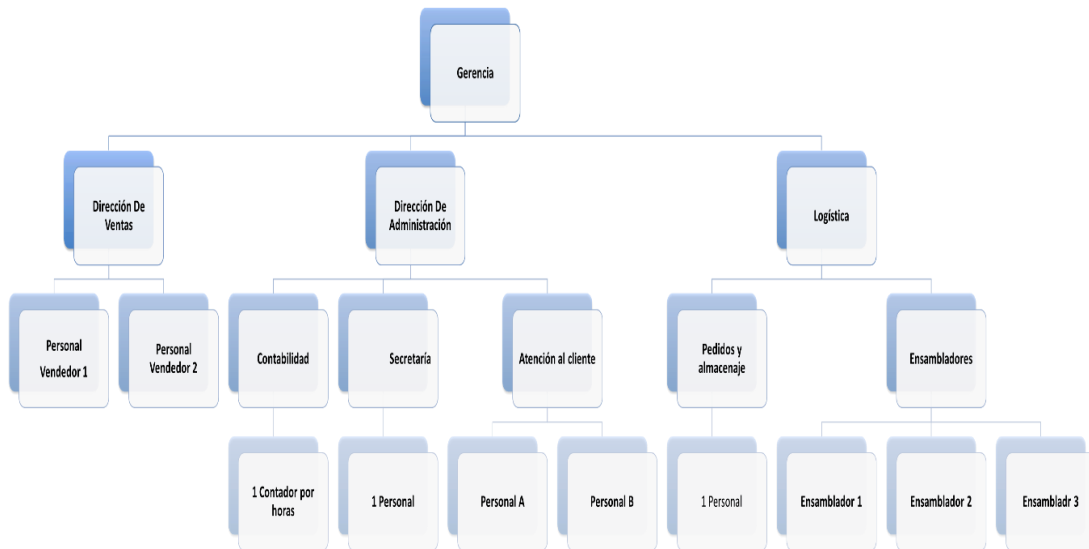
La empresa Korea Motos, tiene como único objeto la satisfacción de los requerimientos de sus clientes ofreciendo un servicio eficiente y de calidad.

c) Clientes

Los principales clientes de la empresa son varones, jóvenes y adultos, que por necesidad de adquirir una movilidad propia y económica optan por los productos que se ofrecen. Entre otros clientes están de carácter femenino, pero en menor cantidad.

d) Organigrama

Figura 2

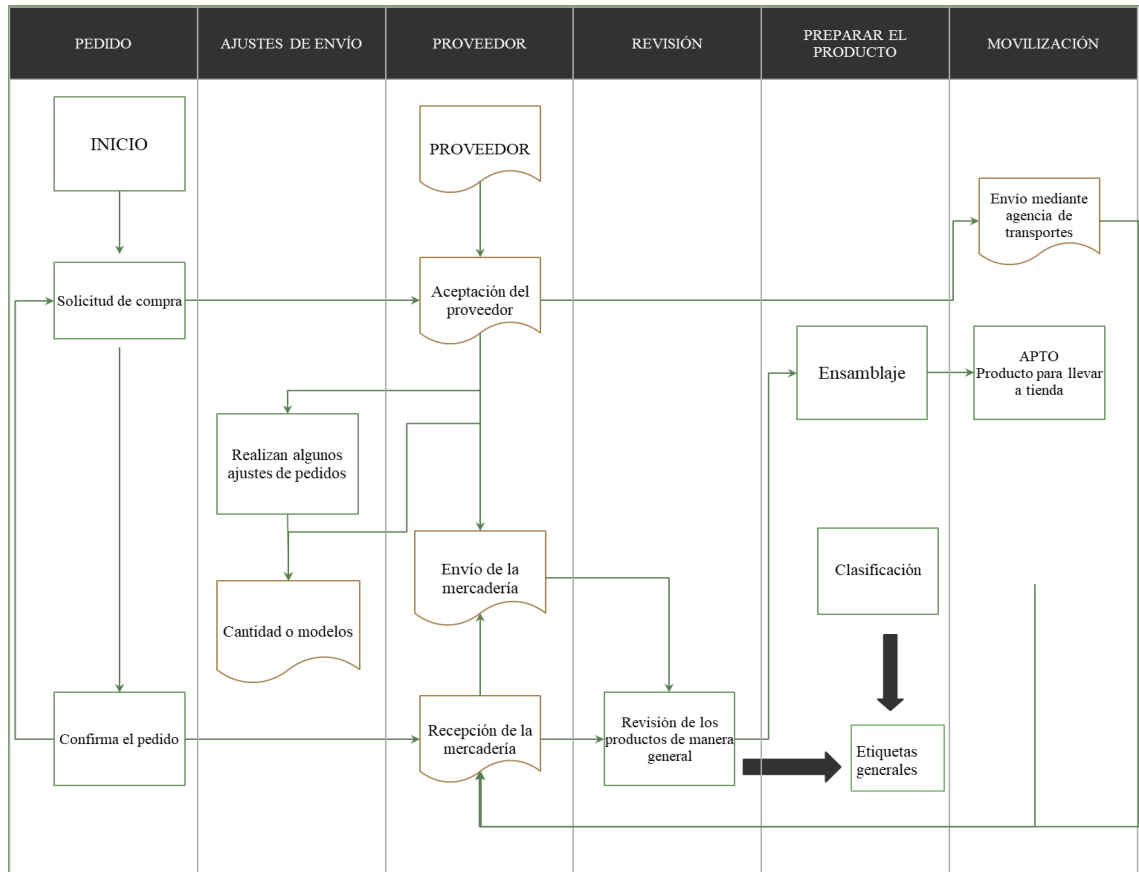


Nota: Información proporcionada por la empresa Korea Motos S.R.L.

La cabeza de la empresa Korea Motos es el gerente que a su vez es copropietario del negocio. Este en calidad de administrador es quién opera la mayoría de las actividades de gestión de la empresa, así mismo se cuenta con una contadora por horas que se encarga del pago de impuestos, proveedores y planillas. La contabilidad no es completa, pero sí básica para la continuidad de la empresa. Además, existe el área de atención al cliente el cual lo ejercen dos personas. En el proceso de compra de mercadería, la gestión y control lo hace el gerente, sin embargo, en el área de almacenamiento, se cuenta con 3 ensambladores que se dedican a recibir la mercadería hasta su organización para salir a tienda. Finalmente se trabaja con 2 personas a cargo de las ventas del día a día.

e) Flujograma general

Figura 3



Nota: Información proporcionada por la empresa Korea Motos S.R.L.

El proceso actual de aprovisionamiento de la mercadería comienza en la solicitud de compra, luego que el proveedor acepta el pedido, se verifican las cantidades a enviarse ya sea si se dispone de menos o si se requiere más, cuando se define por completo el pedido se procede a la realización de este, para ello una agencia de transportes con la que trabaja la empresa, es quien traslada la mercadería, para posteriormente ser recibida en el local de almacenamiento. Estando una vez allí se procede a la revisión y clasificación de los productos y sus partes, para finalmente ensamblarlos y tenerlos listos para trasladarlos al punto de venta. La empresa no cuenta con un área de logística especializada por lo que la gestión de compras e inventarios las realiza el dueño, encargado del almacén y sus ayudantes con ello cabe resaltar que las políticas y procedimientos establecidos se dan manera empírica.

f) Proceso actual de planificación de compras:

La compra de mercadería en la empresa la realiza el gerente general, para ello se emplea un requerimiento interno de compra en el cual se detalla las cantidades y características de la mercadería solicitada. Es una planificación muy simple detallada de la siguiente manera:

1. Producto pedido por el cliente:

Cuando el cliente llega al centro de ventas y decide adquirir un producto, este detalla el pedido hacia el trabajador de ventas el cual corrobora el modelo y características del producto para su adquisición.

2. Corroboración del producto:

Ello consiste en que el encargado de ventas busca el producto definido en el sistema de registro de la empresa.

3. Disponibilidad de stock:

Si está disponible el producto se vende y si no lo está se anota para un requerimiento.

4. Requerimiento final:

El requerimiento final consiste en que la empresa anota las características, cualidades y cantidades de los productos que se necesitarán para hacerlos presente con el gerente quien realiza la acción y pone fin al proceso de planificación.

g) Proceso de compras

1. Verificación de requerimiento:

El gerente al recibir el requerimiento consulta al jefe de almacén por la disponibilidad de stock.

2. Almacén:

En el almacén se procede a verificar el producto tanto en el sistema como en el inventario físico, de existir se notifica y si no se procede a la generación del pedido.

3. Contacto con el proveedor:

El gerente hace un llamado vía teléfono para comunicarse con el proveedor e indicarle de manera general lo que necesita para posteriormente hacer llegar el detalle del pedido vía WhatsApp donde van suscritos los productos, la cantidad y la fecha de entrega que se requiere.

4. Confirmación del pedido y condiciones de pago:

El proveedor mediante WhatsApp le confirma la disponibilidad de los productos que se solicitaron con el respectivo precio final. Así mismo se establece las condiciones de pago y el monto a cancelar.

5. Confirmación del pago y emisión del documento de venta:

El gerente hace llegar al proveedor el baucher o constancia de transferencia bancaria o depósito para que este pueda enviar la mercadería, así mismo el proveedor realiza la factura por los productos y envía lo solicitado.

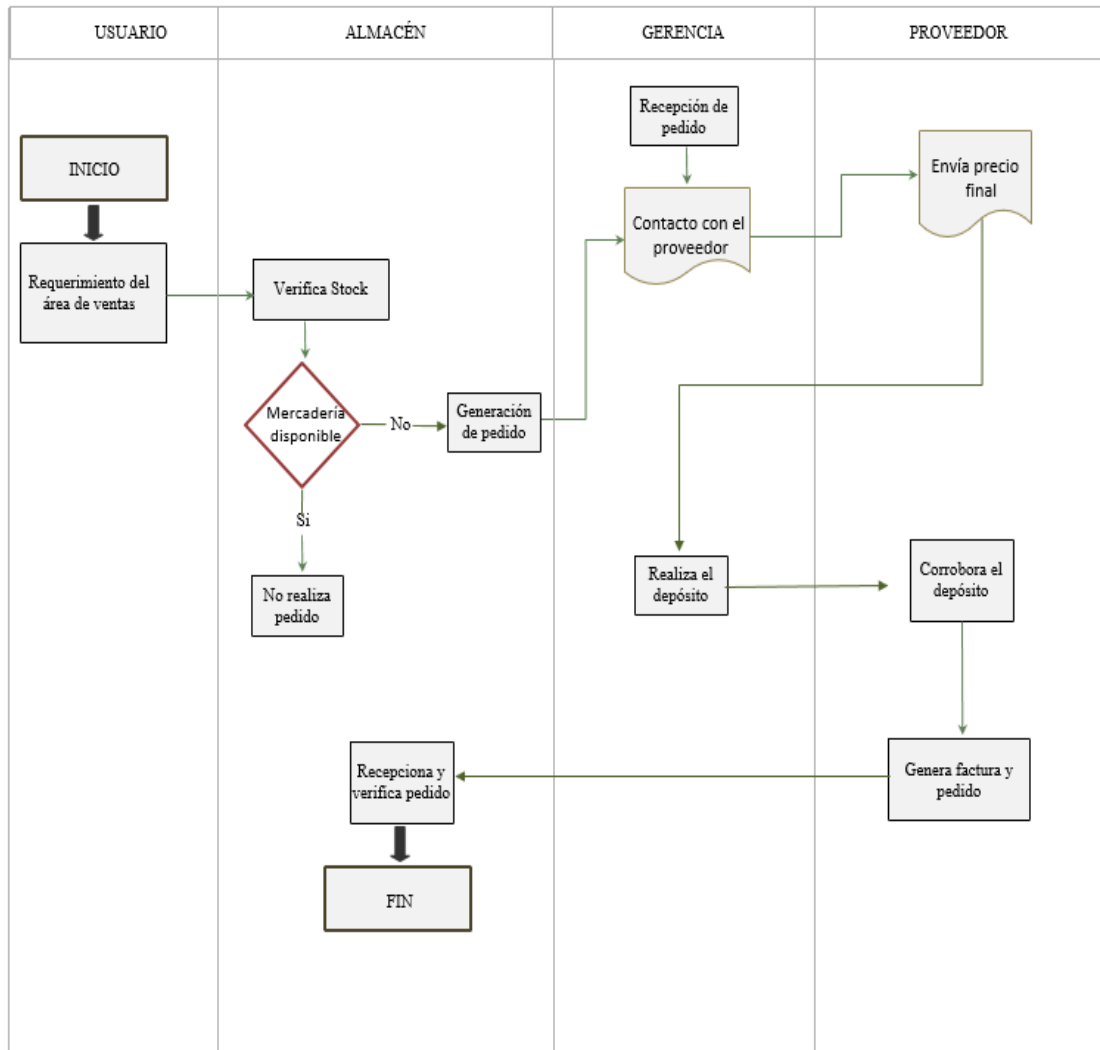
6. Recepción y verificación de pedido

Finalmente, en el almacén se hace la recepción y verificación del pedido, además de revisar el estado de cada uno.

7. Flujoograma del proceso de compras

El proceso de compras se grafica de la siguiente manera:

Figura 4



Nota: Información proporcionada por la empresa Korea Motos S.R.L.

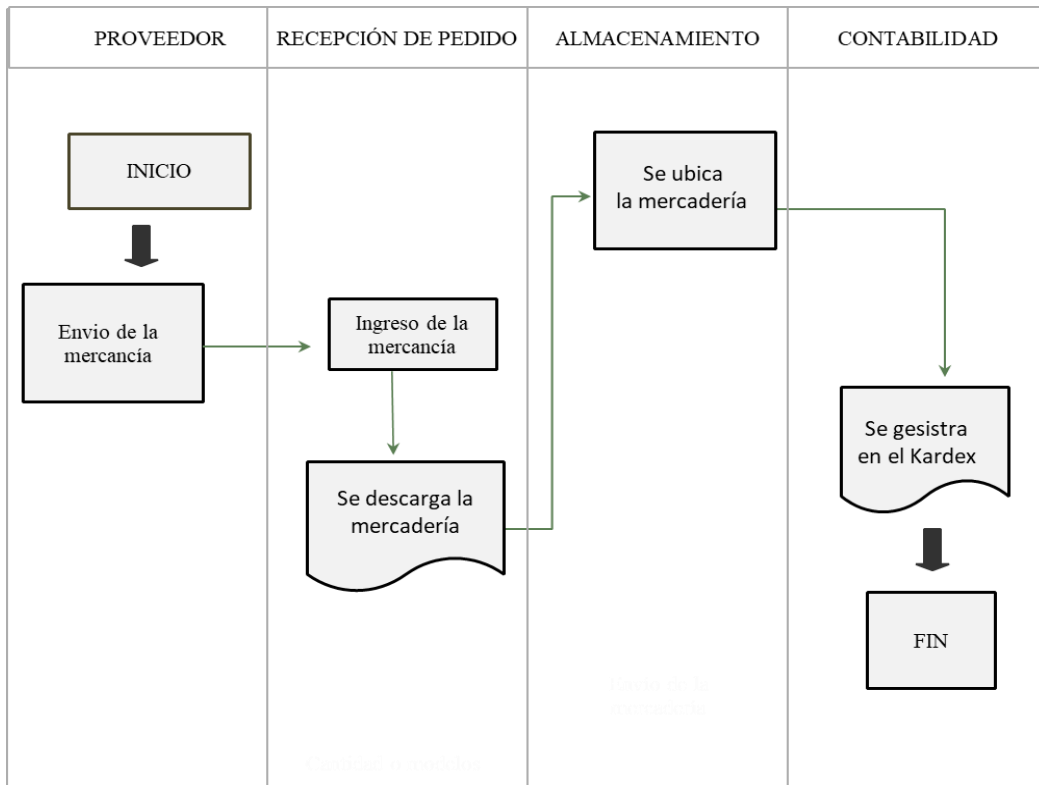
h) Proceso de almacén:

1. La mercadería es registrada conforme llega de una manera general, más no detallada, a medida que llega el producto se direcciona hacia un lugar seguidamente del resto lo que ocasiona que no se pueda divisar los productos que ya se encontraban ubicados y por consecuente la demora en venderse.
2. La ubicación actual no es la adecuada, no existe una separación de secciones, lo cual genera dificultad para divisar algún producto que se requiera de necesidad.
3. No se tiene un control de inventarios lo cual genera deficiencias entre el inventario registrado y el inventario físico.

4. Flujograma del proceso de almacenaje

El proceso de almacenaje se grafica de la siguiente manera:

Figura 5



Nota: Información proporcionada por la empresa Korea Motos S.R.L.

En la figura número 5 se plasma lo que viene a ser el proceso de almacenamiento que inicia con el envío de la mercancía por parte del proveedor, luego esta ingresa y se prepara para la descarga, cuando se va descargando se va ubicando la mercadería de una manera seguida siguiendo solamente por orden de descarga, luego se registra de manera general en el Kardex y se da por terminado el proceso.

i) Deficiencias del sistema de aprovisionamiento

Tabla 3 Deficiencias del sistema de aprovisionamiento

ACTIVIDADES	INDICADORES	DEFICIENCIAS		
COMPRA	Previsión de las necesidades – compras	Ausencia de planificación de compras	Ausencia de políticas a cumplir	Carencia de una gestión adecuada de compras
GESTIÓN	Búsqueda de los mejores proveedores	Elección del proveedor por relaciones amicales	Elección del proveedor por antigüedad de trabajo con la empresa	Ausencia de búsqueda de nuevo proveedores
	Formalización y frecuencia de pedidos	Las órdenes de compra no son digitalizadas adecuadamente	Ausencia de un mejor registro que archive las órdenes de compra	Ausencia de revisión periódica de stocks mínimos y máximos
DISTRIBUCIÓN	Plazo de las entregas	No se establecen adecuadamente fechas de cumplimiento	No se establecen condiciones mutuas con el proveedor	Ausencia de un control y seguimiento de los plazos de entrega
	Plazo de los depagos	Ausencia de registro calendario de plazos de pagos	Ausencia de plazos preventorios de pagos	Incumplimiento de pagos a las fechas acordadas
ALMACENAJE	Fichas de almacén	Las entradas y salidas no cuentan con un orden ni registro específico	No se conoce con exactitud el movimiento de las existencias	Ausencia de fichas de almacén
	Registro de información: etiquetas y los productos	Ausencia de identificación de productos	Productos que se encuentran stockeados	Ausencia de espacio

Nota: Información proporcionada por la empresa.

4.1.2. Diagnóstico de la situación económica - financiera y los indicadores de gestión de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021

4.1.2.1. Situación económica de la empresa:

Korea Motos S.R.L Estado de Resultados
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2020 y 2019
Expresado en miles de soles

Tabla 4 Análisis Vertical y horizontal del estado de resultados

Cuenta	Análisis Vertical		Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
	2020	(%)	2019	(%)	U.M.	(%)
ESTADO DE RESULTADOS						
Ventas	6,322,592	100.00%	4,423,078	100.00%	1,899,514	42.95%
Costo de ventas	-5,083,621	-80.40%	-3,610,250	-81.62%	-1,473,371	40.81%
Utilidad bruta	1,238,971	19.60%	812,828	18.38%	426,143	52.43%
Gastos administrativos	-930,718	-14.72%	-526,288	-11.90%	-404,430	76.85%
Utilidad operativa	308,253	4.88%	286,540	6.48%	-21,713	-7.58%
Gastos financieros	-102,274	-1.62%	183,557	4.15%	-285,831	-155.72%
Utilidad Neta	205,979	3.26%	183,557	4.15%	22,422	12.22%

Nota: Información proporcionada por la empresa.

Análisis vertical

Del análisis vertical realizado al Estado de Resultados Integrales de los años 2020 y 2019 de la empresa comercial Korea Motos S.R.L, se pueden obtener las siguientes conclusiones que se mencionan a continuación:

En los años 2020 y 2019 como rubro más significativo se encuentra el costo de ventas, considerando un valor porcentual de 80.40% y 81.62% de los ingresos, esto indica que la empresa destina más recursos en su actividad operacional siendo un factor deficiente dado que son gastos relacionados directamente con la venta del producto final; de tal manera que se ve involucrado no solamente la gestión interna sino su control y automatización de procesos.

En segundo lugar, la utilidad bruta obtuvo un valor porcentual de 19,60% y 18.38% ambos con respecto a los ingresos, reflejando incapacidad de la compañía para generar entradas con una estructura de costos que sea baja, por ello sus ingresos netos solo equivalen a un 3.26% y 4.15% siendo un síntoma de una mala actividad funcional de la empresa.

Análisis Horizontal

Del análisis horizontal realizado a los Estados de Resultados Integrales de los años 2019 y 2020 de la empresa, para el año 2020 los ingresos netos aumentaron un 12.22%, incremento de demuestra el crecimiento del mercado comercial de vehículos motorizados en la pandemia covid-19, igualmente se evidencia rentabilidad en la empresa teniendo en consideración que el costo de ventas aumentó un 40.81% estando por debajo del incremento que presentaron los ingresos, ello refleja el adecuado manejo de los recursos que se utilizan para la generar flujo de efectivo, reforzado lo dicho por la variación positiva de un 52.43%, sin embargo no resulta ser suficiente frente al resultado de porcentajes tan cercanos.

Los gastos administrativos aumentaron en 76.85%, ello refleja que la empresa no optimiza sus recursos para generar ingresos, gastando más al ritmo que tiene ganancias. En conclusión, se puede inferir que la empresa gasta más en salarios, sueldos, honorarios, tales pagos de personal que no ejecuta eficientemente sus labores.

4.1.2.2. Situación financiera de la empresa:

Korea Motos S.R.L Estado de Situación Financiera

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2020 y 2019

Expresado en miles de soles

Tabla 5 Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera

Cuenta	Análisis Vertical		Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
	2020	(%)	2019	(%)	U.M.	(%)
Activos						
Activos Corrientes						
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	86,234	2.33%	1,280,922	31.10%	-1,194,688	-93.27%
Cuentas por Cobrar Comerciales	204,134	5.51%	80,000	1.94%	124,134	155.17%
Inventarios	2,859,908	77.23%	2,232,649	54.20%	627,259	28.09%
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	181,147	4.89%	206,007	5.00%	-24,860	-12.07%
Otros Activos Corrientes	279,834	7.56%	199,175	4.84%	80,659	40.50%
Total Activos Corrientes	3,611,257	97.53%	3,998,753	97.07%	-387,496	-9.69%
Activos No Corrientes						
Propiedades, Planta y Equipo	91,614	2.47%	120,493	2.93%	-28,879	-23.97%
Total Activos No Corrientes	91,614	2.47%	120,493	2.93%	-28,879	-23.97%
TOTAL ACTIVOS	3,702,871	100.00%	4,119,246	100.00%	416,375	10.11%
Pasivos Corrientes						
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	183,557	4.96%	668,470	16.23%	-484,913	-72.54%
Remuneraciones y participaciones por pagar	46,325	1.25%	46,325	1.12%	0	0.00%
Total Pasivos Corrientes	229,882	6.21%	714,795	17.35%	-484,913	-67.84%
Pasivos No Corrientes						
Tributos y aport. Sist. Pens. y salud por pagar	254,224	6.87%	256,115	6.22%	-1,891	-0.74%
Pasivos Financieros	839,247	22.66%	1,057,397	25.67%	-218,150	-20.63%
Total Pasivos No Corrientes	1,093,471	29.53%	1,313,512	31.89%	-220,041	-16.75%
TOTAL PASIVOS	1,323,353	35.74%	2,028,307	49.24%	-704,954	-34.76%
Patrimonio						
Capital emitido	2,100,000	56.71%	2,100,000	50.98%	0	0.00%
Resultados Acumulados	279,518	7.55%	-9,061	-0.22%	288,579	-3184.85%
Total Patrimonio	2,379,518	64.26%	2,090,939	50.76%	288,579	13.80%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	3,702,871	100.00%	4,119,246	100.00%	-416,375	-10.11%

Nota: Información proporcionada por la empresa.

Análisis Vertical

Descripción:

Como consecuencia del análisis vertical aplicado a los estados de situación financiera de la empresa, con respecto a los años 2020 y 2019 se aprecian las partidas más significativas de las cuales se desprenden las siguientes conclusiones descritas a continuación:

Activo

En cuanto al activo la partida que representa un mayor valor porcentual son los inventarios, el cual refleja un 77,23% para el año 2020, y 54,20% para el año 2019 considerándose una cuenta de mayor representación en los activos por lo que en estos periodos se invirtió en la obtención del proveedor en cuanto a mercadería variada para la venta a nuevos clientes

Otra partida que considerar es la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo la cual para el año 2020 representó solamente un 2,33% del total de activo y para el año 2019 representó un 31,10%, sin embargo, estos valores muestran que la empresa mediante estas partidas obtiene un buen grado de liquidez, que le permite cumplir con sus obligaciones.

Pasivo

Las cuentas por cobrar a comerciales terceros representan un 4,96% en el año 2020 y 16,23% en el año 2019 significando así que para el año 2020 aumentó su representación debido a la adquisición de mercaderías al crédito.

En cuanto al pasivo una cuenta que refleja mayor participación dentro del pasivo y patrimonio es la cuenta de pasivos financieros, la cual representa el 22,66% para el año 2020 y 25,67% para el año 2019, de ello se puede indicar que en el año 2019 se tenían obligaciones financieras la cuales disminuyeron, no obstante, sigue siendo una cuenta muy representativa

Patrimonio

En relación con el patrimonio de la empresa, la cuenta trascendente es el capital invertido, lo cual representó un 56,71% en el 2020 y 50,98% para el año 2019, esto significa que creció parcialmente por lo que se consideró aumentar el capital para

invertirlo en mercadería. Los resultados acumulados se crecieron en un porcentaje de 3,95% a 7,79% para los años 2019 y 2020 respectivamente.

Análisis Horizontal

La cuenta de inventario incrementó del año 2019 al año 2020 considerablemente, esto se debe a que por la pandemia de Covid-19, muchas personas optaron por una movilidad personal, lo que conllevó a la empresa a invertir en más mercadería de modelos variados dadas las necesidades de los clientes.

Korea Motos S.R.L
Ratios del periodo 2019 y 2020

Tabla 6 Indicadores de gestión

Razón	Fórmula de ratio / índice	Cálculo	Razón	Cálculo	Razón
	Ratio / Índice	Año 2020		Año 2019	
A. Liquidez			S/.		S/.
1. Liquidez total	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	7.46	Bueno	4.12	Bueno
2. Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Cte-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.55	Regular	1.82	Regular
3. Indiciador de caja	$\frac{\text{Efectivo y equivalentes efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.18	Regular	1.32	Malo
B. Gestión			Veces o días		Veces o días
1. Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	30.97	Malo	55.29	Malo
2. Plazo promedio de cobro días	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	11.62	Malo	m	Malo
3. Rotación de inventario veces	$\frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	1.78	Malo	1.62	Malo
4. Rotación de Inventario	$\frac{\text{Inventarios} \times 360}{\text{Costo Ventas}}$	202.53	Regular	222.63	Regular
5. Rotación de Inventario	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventarios}}$	2.211	Regular	1.98	Regular
C. Solvencia			S/.		S/.
1. Autonomía financiera	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Total Activo}}$	0.64	Regular	0.51	Regular
2. Solvencia	$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Total Pasivo}}$	2.80	Malo	1.97	Regular
3. Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	0.56	Regular	0.97	Malo
D. Rentabilidad			% o S/.		% o S/.
1. Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Ventas netas} - \text{costos}}{\text{Ventas Netas}}$	0.20	Regular	0.18	Regular
2. Margen de utilidad operativa	$\frac{\text{Utilidad de Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$	0.05	Regular	0.06	Regular
3. Margen de utilidad neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	0.03	Regular	0.04	Regular
5. ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos totales}}$	0.06	Regular	0.04	Regular
6. ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	0.09	Regular	0.08	Regular

E. Capital de Trabajo	Activo Cte. – Pasivo Cte.	3,127,151	S/.	3,027,843	S/.
F. Apalancamiento					
2. Grado de Apalancamiento Operativo	<u>Ventas – Costo de Ventas</u>	0.13	Regular	0.85	Regular
	Ventas- Costo de Ventas - CF				
4. Financiero total	<u>Pasivo con Inst. Financieras</u>	0.35	Regular	0.51	Regular
	Patrimonio				
G. Ciclo de conversión efectivo					
CCE = (1 + 2 - 3)		Días		Días	
1. Período de conversión de inventario	<u>Inventarios x 360</u>	162.84	Regular	181.72	Regular
	Ventas Netas				
2. Período de cobranza de Cuentas por Cobrar	<u>Cuentas por Cobrar x 360</u>	11.62	Regular	6.51	Regular
	Ventas Netas				
3. Período de Diferimiento de Cuentas por Pagar	<u>Cuentas por Pagar x 360</u>	13.00	Regular	66.66	Regular
	Costo de Ventas				

Nota: Cálculo de indicadores de gestión de inventarios.

Como producto de análisis de los indicadores financieros de la empresa Korea Motos S.R.L., corresponde a los periodos 2020 y 2019, se obtuvo como resultado lo siguiente:

A) Liquidez

La empresa en los años 2020 y 2019 presentó buena liquidez financiera, siendo 4.34 para el año 2020 y 6.87 en el año 2019, teniendo solidez de pago en un corto plazo, sin embargo, al presentar un indicador algo elevado, significado que el exceso de dinero queda inmovilizado, siendo un factor que representa una baja inversión, influyendo en los niveles de rentabilidad.

De la prueba ácida se obtuvo que la empresa cuenta con un factor de liquidez bueno, con activos líquidos para cubrir sus obligaciones, siendo los indicadores para el año 2020 y 2019 de 1.55 y 1.82 respectivamente.

Del indicador de caja realizado, se obtuvo que la empresa posee valores de 0.18 para el año 2020, lo cual refleja un efectivo adecuado para la organización, lo que quiere decir que el dinero está siendo usado para generar rentabilidad, por otro lado, en el año 2019 refleja un valor de 1.32, significando la improductividad del

dinero con un exceso sin generar ganancias.

B) Gestión

En cuanto a los indicadores de gestión, del resultado de la rotación de cuentas por cobrar, para el año 2020 y 2019 reflejó un valor de 5.81 y 3.26 respectivamente, lo cual indica que, al ser valores bajos, la empresa cuenta con un proceso de cobro muy deficiente, así mismo sus políticas de crédito son inadecuadas frente a clientes que financieramente no son considerados viables.

La rotación de inventarios de la empresa Korea Motos indica que el número de veces que dicha partida de ha convertido las veces fueron 1,62 y 1,71 respectivamente. Además, se refleja también por el número de días que rotaron, siendo 222,63 días para el año 2019 y 202, 53 para el año 2020. Ello indica que no se está dando una buena rotación de inventarios además existe aprovisionamiento exagerado o un sobre stock.

C) Solvencia

Dados los indicadores de solvencia, para el año 2020 corresponde un 2.80 lo que quiere decir que la empresa está empleando más endeudamiento para financiar sus activos y con ello obtener utilidades y del año 2019, corresponde a 1.97 indicando que, de un año a otro incrementó sus obligaciones financieras.

D) Rentabilidad

Se deduce que, del cálculo de ROA, siendo un coeficiente regular como resultado, la empresa está empleando adecuadamente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activos que posee, sin embargo, tiende a perder la oportunidad de lograr mejores resultados.

Del cálculo ROE, los resultados de los años 2020 y 2019 fueron 0.09 y 0.08 respectivamente, esto quiere decir que los accionistas están consiguiendo pocos beneficios por cada unidad monetaria invertida.

E) Capital de trabajo

El capital de trabajo que posee la empresa corresponde a 3,127,151 y 3,027,843 millones de soles de los años 2020 y 2019 respectivamente, frente a ello se infiere que se cuenta con recursos suficientes para poder operar, esto quiere decir que

existe dinero disponible para cumplir con las obligaciones en un corto plazo.

F) Apalancamiento

1. Grado de apalancamiento Operativo: El apalancamiento expresado en decimales representa para el año 2020 un 0.33 y para el año 2019 un 0.42, indicando así que la empresa posee un apalancamiento que no es necesario, pues no le conviene endeudarse dado que esto no genera un aumento en su rentabilidad.
2. Financiero total: Respecto al indicador de gestión, donde para el año 2020 cuenta con un 0.35 y para el año 2019 con 0.51, al ser menor que la unidad, indica que la empresa tiene un coste de financiación que hace que su rentabilidad sea baja.

G) Ciclo de conversión del efectivo

1. El periodo de conversión del inventario: corresponde a 162.84 días para el año 2020 y 181.72 días para el año 2019, esto significa que la empresa desprende una cantidad considerable de días para hacer que su inventario se convierta en ventas.
2. Periodo de conversión de cuentas por cobrar: el periodo de cobro es respectivamente 11.62 para el año 2020 y 6.51 para el año 2019 corresponde al número de días que necesitará para recaudar los pagos por las ventas de ese inventario, una vez que se hayan hecho dichas ventas
3. Periodo de diferimiento de cuentas por pagar

4.1.3. Determinación modelo de aprovisionamiento de inventarios y elaborar sus políticas y procedimientos para la empresa Korea Motos S.RL., Chiclayo, año 2021

4.1.3.1 Determinación del modelo de aprovisionamiento

Para la determinación del modelo adecuado de aprovisionamiento se consideraron los siguientes ítems en donde (X) significa que el autor considera el ítem establecido y un (O) representa que el autor no considera el ítem a establecido.

Tabla 7 Determinación del modelo de aprovisionamiento

ACTIVIDADES	MODELOS DE APROVISIONAMIENTO	Autor: (De la Arada, 2015)	Autor: (Escudero, 2011)	Autor: (De la Arada, 2015)
COMPRA	Previsión de las necesidades – compras	X	X	X
GESTIÓN	Búsqueda de los mejores proveedores	X	X	X
	Formalización y frecuencia de pedidos	X	O	O
DISTRIBUCIÓN	Plazo de las entregas	X	O	O
	Plazo de los pagos	X	O	O
ALMACENAJE	Fichas de almacén	X	O	X
	Registro de información: etiquetas y los productos	X	X	O

Nota: Determinación de modelo de aprovisionamiento bajo ítems factibles

En la evaluación realizada a los autores referidos a la gestión del aprovisionamiento de inventarios, los autores Gutiérrez y Gonzáles son quienes proponen un conjunto de actividades a seguir para un adecuado plan de aprovisionamiento, el modelo destacado cumple el desarrollo completo del proceso de aprovisionamiento de tal manera que se pueda tener eficiencia y eficacia y que obtener garantía de los proveedores.

4.1.3.2 Elaboración de políticas para el proceso de aprovisionamiento

En cuanto a la elaboración de las políticas del proceso de abastecimiento, se establecieron las siguientes:

Departamento de compras

1. Toda adquisición debe ser realizada por el área del departamento de compras:
2. Planificación de cada compra se realiza en base a las necesidades del área de ventas

Búsqueda de los mejores proveedores

1. Análisis de proveedores a fin de satisfacer las necesidades de aprovisionamiento de la empresa
2. Evaluación y selección de los proveedores según los siguientes factores:
 - a) Beneficios económicos: buen precio.
 - b) Factor de calidad: buenos productos.
 - c) Factor de plazos de entrega: mejores alineamientos de tiempo.
 - d) Factor de servicio: calidad de servicio del proveedor
 - e) Factor de garantía: la garantía que tiene cada producto
 - f) Factor de servicio de post venta:
 - g) Factor de negociación: descuentos, ofertas, promociones, plazos crediticios, devoluciones y reclamos.

Formalización y frecuencia de pedidos

1. Digitalización de las órdenes de compra, solicitada por el área de ventas.
2. Registro y archivo de las órdenes de compra digitales emitidas.
3. Revisión periódica de los stocks mínimos y máximos de los inventarios, en función a la rotación de estos.

Plazo de entrega de los productos, artículos por parte de los proveedores

1. Establecer las fechas de cumplimiento de entrega de los productos.
2. Establecer condiciones mutuas con el proveedor, determinando fechas para recepción de los productos.

Plazo de los pagos

1. Establecer las fechas de cumplimiento del pago al proveedor.
2. Establecer plazos preventorios de pagos a los proveedores.

Fichas de almacén

1. Realizar la apertura de una ficha de almacén para los artículos.
2. Efectuar un registro periódico de las existencias en las fichas de almacén.
3. Evaluación periódica de las fichas de almacén por cada tipo de artículo.

Registro de información, etiquetas y productos

1. Efectuar permanentemente la supervisión del estado y vigencia de los productos.
2. Visitar e inspeccionar de manera frecuente el depósito de la empresa.
3. Registrar el costo del almacenaje lo cual incluye:
 - a) Mermas
 - b) Carga y descarga
 - c) Fletes y embalajes

4.1.3.3 Elaboración de los procedimientos para el proceso de abastecimiento

En cuanto a la elaboración de los procedimientos para el proceso de abastecimiento, se establecieron las siguientes:

Previsión de las necesidades – compras

Departamento de compras:

El departamento de compra elaborará un registro de previsión de las necesidades con respecto a la mercadería que se requiere tener en el área de ventas juntamente con el reporte que elabora el área de ventas.

Se formulará la planificación de compras donde se tenga en consideración:

- a) Objetivos para cumplir en el periodo
- b) Elaboración del presupuesto de compras por el área contable en coordinación con el área de compras.
- c) Necesidades de aprovisionamiento del producto.
- d) Determinación de los niveles de stock mínimos y máximos de los artículos.
- e) Ventas estimadas proporcionadas por el área comercial en función a los objetivos de crecimiento y participación en el mercado.

Búsqueda de los mejores proveedores

Departamento de compras:

En primer lugar, el departamento de compras debe definir los diferentes criterios de selección de proveedores:

- a) El mejor precio de adquisición
- b) La mejor calidad del producto
- c) La mejor posibilidad de pago
- d) Los plazos adecuados de entrega.

Luego de estar establecidos los criterios de selección.

Formalización y frecuencia de pedidos

Departamento de compras:

1. En primer lugar, el departamento de compras debe disponer de la orden de compra que brindó el área de ventas.
2. Por segundo, se procederá a la formalización del pedido con el proveedor mediante correo electrónico.
3. En tercer lugar, se procederá al registro de la documentación de cada orden de compra, así como, de cada pedido que el proveedor aceptó.

Finalmente se digitalizará los pedidos periódicamente.

Plazo de las entregas

Departamento de compras:

1. El departamento de compras estimará un acuerdo con el proveedor para los plazos de entrega en cuanto a las fechas que se pactarán para la llegada del producto hacia el almacén.
2. Así mismo en tal momento se procederá a un acuerdo si el proveedor incumple con los tiempos establecidos de entrega y la manera en que este subsanará dicha falta.
3. Además, se procederá a la anotación de un registro de las fechas estipuladas. Finalmente se hará el seguimiento entre el periodo de entrega.

Plazo de los pagos

Departamento de compras:

- Luego de haber pactado las fechas de entrega de las existencias, se determinará la fecha en cuanto al cumplimiento del pago hacia proveedor, las cuales se realizarán en su debido tiempo o antes para efectos de puntualidad.
- A su vez se determinará las condiciones de no completarse el pago, enfatizando que el departamento de compras debe velar por realizar toda transacción a tiempo.
- Finalmente se registrará cada fecha de los diversos plazos de pagos, así como las transacciones de pago al proveedor más copia del documento probatorio.

Fichas de almacén

Almacenero:

- Genera una ficha técnica de almacén de tipo inventario en el sistema donde se exprese el modelo con su imagen correspondiente.
- Codifica en el sistema de manera minuciosa los inventarios que han llegado hacia el almacén.
- Proporciona la información correcta para la identificación de cada producto.
- Hace la elaboración del reporte digital de los inventarios recibidos y se los comunica al área de contabilidad y al área de gerencia.

Registro de información, etiquetas y productos

Almacenero:

- Ingresa la mercancía que se adquirió al área del almacén revisando la facturo con la orden de compra correspondiente.
- Almacena la mercancía con la metodología FIFO, la cual considera que se dispondrá de los productos más antiguos para ser salidos en primer lugar.
- Mantiene inspección y revisión de los bienes con el dueño de empresa.
- Hace el inventario de cada producto que se está recibiendo.
- Identifica la localización de la mercancía de acorde a la metodología y modelo.
- Prepara la salida de la mercadería hacia el punto de venta el personal de almacén siempre y cuando se haya recibido y aprobado la orden de salida.

4.2. Discusión

De acuerdo con el estudio de Pájaro et al. (2019) al realizar un plan de aprovisionamiento, sostiene la importancia de encontrar adecuadamente aquellas deficiencias que influyen directamente en dicho proceso, de modo que, posteriormente al formular mejoras, permita contribuir en la reducción de costos, en el aumento de calidad, en mejores tiempos de entrega y respuesta efectiva ante los requerimientos de los clientes. Por tanto, la presente investigación concuerda con este sustento dadas las principales deficiencias encontradas en el proceso de evaluación del sistema de aprovisionamiento de la empresa Korea Motos S.R.L., donde se identificó la ausencia de planificación en el área de compras, carencia de políticas y procedimientos para cada departamento, escasez de un registro y revisión periódica de inventarios e insuficiencia de búsqueda y elección del mejor proveedor. Con respecto a la selección y elección de proveedores, se coincide con el autor Díaz (2017), quién menciona que la implicancia de gestionar adecuadamente a los proveedores, bajo criterios y políticas establecidos, que posteriormente conllevan a una clasificación y seguimiento. Por otro lado, los autores Jara & Orue (2020), involucran mejorar la gestión de aprovisionamiento bajo herramientas logísticas, las cuales van a permitir mejorar la planificación de la demanda de la cadena de suministro, a diferencia de la presente investigación, que se sostiene en analizar los componentes del aprovisionamiento, como son la gestión de compras, proveedores y almacenaje, encontrar sus deficiencias y aplicar políticas y procedimientos que fortalezcan cada área, mejorando así el manejo de inventarios.

Del diagnóstico económico financiero realizado a la empresa Korea Motos S.R.L, 2019-2020, se determinó que ésta posee cuentas por cobrar, las mismas que se vieron incrementadas de un periodo al otro con un valor de S/124134, debido a una gestión ineficiente en la recuperación de las cuentas por cobrar, ocasionando morosidad en la cartera y liquidez para efectuar pagos en el cumplimiento de las obligaciones, en este mismo sentido, Atahuamán & Falen (2018), concluye que la ausencia de gestión y seguimiento no permite la ejecución eficiente y coordinada de cobranzas. Por otro lado, los inventarios reflejan una rotación lenta con plazos de 11 días de cobro, reflejando un aprovisionamiento exagerado, de los resultados

de la presente investigación se evidencia que en medida que no se controla adecuadamente el área de compras, almacén y la gestión de existencias seguirán presentando deficiencias en su acción, como indica (Cruz, 2018) que al planificar, organizar y gestionar todo los procesos, no se debe perder de vista el control de todo, analizando las desviaciones que se producen en los inventarios para ello se deben desarrollar acciones de seguimiento y control del inventario con indicadores que ayuden a las mismas, así mismo los indicadores o ratios ayudan a mantener los niveles del stock dentro de unos niveles aceptables para la empresa.

De acuerdo con las políticas y procedimientos elaborados para el sistema de aprovisionamiento, se coincide con los autores Aguilar & Tejada (2019), quienes determinaron políticas de gestión desde un diagnóstico interno del sistema en particular, aunado a esto un seguimiento constante y con apoyo de una base de datos actualizada de proveedores. En ese mismo contexto, se concuerda con Carreño (2014), quién establece la gestión de proveedores como parte de una relación estrecha y futura que involucre los costos como la buena calidad y promueve la inspección a cada uno con respecto al estado de la mercadería. Vinculado a esto, se menciona a la gestión de compras y almacén permitiendo el mejoramiento de cada una de las áreas, a partir de lo expuesto la presente investigación recalca que la gestión del aprovisionamiento no solo ayudará en la planificación, sino que también contribuya al control de inventarios y al logro de resultados económicos de la empresa objeto de estudio.

V. Conclusiones

La empresa Korea Motos S.R.L desarrolla un sistema de contabilidad básica, carece de un manejo apropiado en el sistema de aprovisionamiento la que incide en la gestión interna de los inventarios; así mismo, en el proceso de compra de mercadería, se adolece de planificación en cuanto a las necesidades, generando un sobre stock constante, a su vez solo se cuenta con un solo proveedor, careciendo de otras posibilidades de elección. Para el proceso de almacenaje no se detalla las características y ubicación de cada inventario, generando así demora en la visualización del artículo para llevar a los centros de distribución cuando éstos son requeridos. Además, no se cuenta con un control de inventarios generando deficiencias entre su registrado y el inventario físico.

Del diagnóstico de la situación económica – financiera, se concluye que en el indicador de liquidez correspondiente a 7.46 y 4.12 de los años 2020 y 2019 respectivamente, refleja un exceso de activos que no están siendo explotados, indicando así que no se está obteniendo toda la rentabilidad que se pueda conseguir de ellos, además, el indicador de gestión evidenció que la empresa no está actuando eficientemente en el uso de dichos activos para generar ingresos mostrando así deficiencia en la rotación de sus cuentas por cobrar y su rotación de inventarios manifiesta un aprovisionamiento exagerado.

El indicador de solvencia y endeudamiento muestra que la empresa se encuentra financiada por terceros en un 25% en el año 2020 y un 20% en el año 2019, reflejando la incapacidad de poder hacer frente a sus obligaciones de un año hacia el otro; además el indicador de rentabilidad reflejó que la empresa no ha generado resultados positivos para sus accionistas en dichos periodos.

La empresa no tiene una gestión eficiente de sus recursos, por ello se estableció políticas y procedimientos con la finalidad de direccionar y contribuir a una adecuada gestión del sistema de aprovisionamiento, apuntando a la mejoría de la gestión de inventarios en el proceso de compras y almacenaje específicamente, obteniendo así eficiencia y eficacia de los mismos, de tal manera que disminuya las pérdidas, sobre costos y que genere a largo plazo beneficios económicos – financieros para los propietarios, además del alcance a mayores estándares de calidad y sobre todo el posicionamiento de la empresa.

VI. Recomendaciones

Es recomendable la realización de un constante seguimiento a la gestión del sistema de aprovisionamiento, específicamente en los procesos de compras y almacenaje, en cuanto a la dimensión de la gestión de compras, se especifica conservar su base de datos actualizada respecto a los proveedores y llevar una valuación bimestral por desempeño del proveedor, todo ello en consideración con el precio, tiempo de entrega, calidad, disponibilidad y servicio con el objeto de orientar el desarrollo de relaciones concretas en un largo periodo para generar sinergia en el proceso, dicho proceso ha de desarrollarlo el personal especializado y encargado del área.

Con el fin de poder reducir aquellos productos que se encontraron defectuosos y sobre stocks en el almacén, se debe realizar inspecciones continuas, así como búsquedas de posibles fuentes de daño referente al servicio del transportista para el despacho y su almacenamiento. Así mismo es recomendable promover el traslado de inventarios encontrados para su reparación y futura venta, a modo de redistribución para obtener la recuperación parcial del valor de cada producto.

Se recomienda a la empresa gestionar la elaboración continua de los indicadores financieros con el indicador de liquidez, gestión, apalancamiento y rentabilidad, los cuales ayudarán a medir el desempeño de cada área en funcionamiento y la gestión eficiente de cada uno de ellos, con la finalidad de implementar y mejorar continuamente los procesos.

Se recomienda seguir las políticas y procedimientos establecidos, con el fin de mejorar cada aspecto que involucra el sistema de aprovisionamiento, para ello se debe informar con una capacitación a los trabajadores, donde posteriormente se incentive y propicie la comunicación, el esfuerzo, la concentración y trabajo en equipo de todas las áreas que integran los procesos relacionados temas de logística de la empresa.

VII. Referencias

- Aguilar, M. B., & Tejada, P. C. (2019). *Gestión de aprovisionamiento interno y su relación con la competitividad en la empresa Plásticos y Metálicos SAC., Arequipa 2018.* Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2281/Bryan%20Aguilar_Carmen%20Tejada_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aspilcueta, A. A. (2020). Gestión de Aprovisionamiento adaptado a MyPEs Comercializadoras de Productos de Consumo Masivo para incrementar las Utilidades Operacionales en Lima, Perú. *Neumann Business Review*, 27.
- Atahuamán, L. E., & Falen, L. M. (2018). *La gestión de inventarios en la cadena de abastecimiento y su impacto en la toma de decisiones financieras de las empresas que realizan actividades de restaurante – pollería, en el distrito de Barranco, en el año 2017.* Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625826/Atahuam%C3%A1n_le.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Berrocal, M. C. (2021). *PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO DE EQUIPOS MÓVILES DE UNA EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS LEAN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS.* Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19714/BERROCAL_MORAN_CRISTHIAN_OMAR_PROPUESTA_MEJORA_GESTION.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Calzado, G. D. (2020). La gestión logística de almacenes en el desarrollo de los operadores logísticos. *Redalyc*, 11. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1815/181562407005/181562407005.pdf>
- Carreño, S. A. (2014). *Logística de la A la Z*. Perú: Fondo Editorial de la Pontífica Universidad Católica del Perú.
- Díaz, C. C. (2017). *PROPUESTA DE MEJORA A LA GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO PARA LA EMPRESA ANCORA CHILE S.A.* Obtenido de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2017/bpmfci542p/doc/bpmfci542p.pdf>
- Escrivá et al. (2014). *Gestión de compras*. Madrid. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- García et al. (2018). *Gestión Logística y comercial*. Madrid.
- Gómez, A. J. (2014). *Gestión y logística comercial*. Mc Graw Hill Education. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193636.pdf>
- Gutiérrez, G. C., & Gonzáles, G. P. (2018). *Logística de aprovisionamiento*. España: Editorial Síntesis, S. A.
- Jara, A. D., & Orue, M. J. (2020). *MEJORA EN LA GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO UTILIZANDO LEAN LOGISTICS PARA INCREMENTAR LA EFECTIVIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTROS EN UNA EMPRESA GEOTEXTIL*. Lima. Obtenido de <https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/3740/IND->

T030_70042539_T%20%20%20ORUE%20MAMANI%20JULIO%20JESUS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Manrique et al. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Redalyc.org*, 9. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/29062051009.pdf>

Pájaro et al, .. (2019). *DISEÑO DE UN PLAN DE APROVISIONAMIENTO Y CONTROL EN LA EMPRESA DEAS METÁLICAS LTDA*. Obtenido de <http://repositorio.unisinucartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/104/1/DISENO-DE-UN-PLAN-DE-APROVISIONAMIENTO-Y-CONTROL-EN-LA-EMPRESA-IDEAS-METALICAS-LTDA.pdf>

Querevalu, M. M., & Vizueta, B. L. (2020). *Gestión de aprovisionamiento y almacenamiento para reducir los costos logísticos en la empresa J. López Agregados y Transportes SA*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7690/Querevalu%20Mejia%20Martin%20%26%20Vizueta%20Baz%C3%A1n%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

VIII. Anexos

ANEXO 01: INSTRUMENTO
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



ENTREVISTA N.º 1

Objetivo: Estimado señor(a), jefe del área de aprovisionamiento de inventarios, reciba mi más grato y cordial saludo, la presente entrevista tiene la finalidad de recolectar información sobre el abastecimiento de inventarios y su eficiente gestión, de tal manera que se pueda aumentar la rentabilidad, disminuir costos y mayores beneficios para la empresa Korea Motos S.R.L.

Objetivo 1:

- **Describir los aspectos generales, gestión y control de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021 Korea Motos.**

En calidad de jefe del área de Abastecimiento de inventarios, se le solicita lo siguiente:

1. Detalle las funciones del personal involucrado en el proceso de abastecimiento en la empresa.
2. Detalle el proceso de recepción y almacenamiento de los inventarios
3. ¿Cuáles son las mercaderías que ingresan con mayor frecuencia a la empresa?
4. ¿Cómo se desarrolla la planificación, ejecución y control en la recepción o abastecimiento de la mercadería?
5. Sugerencias para una buena mejora en la emisión de una orden de compra, recepción y despacho de mercadería.
6. ¿Con qué frecuencia se practican inventarios (semanal, mensual, bimestral, trimestral)?
¿Existen discrepancias sustanciales entre los inventarios físicos y los controles?
7. ¿Qué opina usted sobre los métodos utilizados actuales para el abastecimiento de inventarios?

8. ¿Por parte de la empresa ha recibido capacitación o entrenamiento para el desarrollo de su funciones y responsabilidades? ¿Ha recibido algún curso de capacitación acerca del tema?
9. ¿Describa usted debilidades en el aprovisionamiento, recepción y despacho de inventarios? ¿Se ha presentado alguna falta o falla dentro del abastecimiento de inventarios?
10. ¿Formula o proporciona a la gerencia los cuadros, reportes, informes respecto a la rotación / estado de los inventarios?

ANEXO 02: INSTRUMENTO
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



ENTREVISTA N°2

Objetivo: Estimado contador, reciba mi cordial saludo, la presente entrevista tiene la finalidad de recolectar información de la situación económica financiera de la empresa Korea Motos SRL.

Objetivo 2:

- **Diagnosticar la situación económica financiera y los indicadores de gestión de inventarios de la empresa Korea Motos S.R.L, Chiclayo, año 2021**


1. ¿Se le informa sobre la desvalorización de inventarios?
2. ¿Se le está informando sobre alguna pérdida de inventarios?
3. ¿Se le ha informado sobre algún deterioro de inventarios?
4. ¿De qué manera se le informa sobre estos sucesos?
5. ¿Cómo evalúa el bienestar económico financiero de la empresa Korea MotosSRL?
6. ¿Se le ha presentado alguna irregularidad en cuanto a la situación económica financiera de la empresa?

ANEXO 3: CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe Dr. Che León Poletty Hernán Roberto, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Contador Público**, titulado **“Evaluación de sistema de aprovisionamiento y su aplicación en la gestión de la empresa Korea Motos SRL, Chiclayo, año 2021”**, elaborado por la estudiante **Karol Elizabeth Guevara Rimarachín**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 15 de septiembre de 2021



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr. Che Leon Poletty Hernan Roberto

Cargo Actual: Docente