

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



**PROPUESTA DE UN SISTEMA APLICATIVO DE CONTROL DE  
EXISTENCIAS BASADO EN SISTEMATIC NET PARA MEJORAR LA  
GESTIÓN OPERATIVA EN LA EMPRESA GF S.A.C. DEL  
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE**

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

**AUTORES:**

**FANY FABIOLA FLORES FUERTES  
GRECIA ALEXI FERNANDA SALAZAR VALERA**

**ASESOR**

**MGTR. C.P.C. LEONCIO OLIVA PASAPERA**

**Chiclayo, 2018**

## **DEDICATORIA**

### **Fany:**

La presente tesis se la dedico a mis padres y hermanos por el apoyo y la confianza en todo lo necesario para poder cumplir mis objetivos como profesional.

A mi padre Flavio, por brindarme los recursos necesarios y estar a mi lado aconsejándome e impulsándome.

A mi madre María, por hacer de mí una mujer de bien a través de sus enseñanzas y amor.

A mi esposo Gino, por sus palabras y confianza, por su amor y por brindarme su apoyo y tiempo necesario para realizarme profesionalmente.

### **Grecia:**

Dedicada a mis padres Carlos y Rocio, que siempre me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica para poder ser una profesional.

A mis hermanos: Karla, Carlitos y Santiago quienes son mi motivo de superación.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por darnos la vida y haber guiado nuestro camino.

A nuestros padres por apoyarnos en la culminación de la presente tesis

Agradecemos a nuestro asesor Mgtr. C.P.C. Leoncio Pasapera y a nuestra profesora Mgtr. Flor de María Beltrán Portilla por habernos ayudado y haber tenido la paciencia para guiarnos durante el desarrollo de la tesis.

Nuestro agradecimiento también va dirigido a los accionistas de GF S.A.C. por haber aceptado que se realice nuestra tesis en su prestigiosa empresa.

Fany y Grecia

## RESUMEN

Los inventarios juegan un rol muy importante en cualquier entidad económica, el tener un adecuado registro de inventarios no es simplemente hacerlo porque las empresas grandes lo hacen, porque el contador lo pide o porque se necesita para armar un balance general. Lo que se busca al tener un control es contar con información suficiente y útil para la mejor toma de decisiones.

La empresa GF S.A.C. no cuenta con un sistema de inventarios que le permita el control de estos a pesar de que representa un porcentaje elevado de 94% del activo en la empresa. El objetivo principal es evaluar la influencia de un sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa en la empresa GF S.A.C., para lo cual realizamos encuestas y entrevistas que fueron aplicados a la persona encargada del área de almacén y al gerente además de detallar el flujograma para conocer el proceso de las existencias para posteriormente analizarlas pudiendo encontrar las deficiencias en el control de estas y proponer la aplicación del sistema detallando los beneficios.

Al aplicar el sistema “Sistematic NET” a una muestra de la mercadería pudimos detectar cual es la cantidad real que posee la empresa y así evitar sobrestockearse para evitar desmedros, conocer a que costo se compró y se vendió y descubrir que existe mercadería vendida a un precio muy por debajo del costo real, además el porqué de los faltantes de la mercadería y con ello prevenir robos. La aplicación del sistema permitirá a la empresa mejorar la gestión operativa para una correcta toma de decisiones teniendo una información actualizada y confiable de la mercadería que se posee.

**Palabras clave:** Control de existencias, costo, gestión operativa, inventarios y Sistematic Net.

### **Clasificaciones JEL:**

M15 Administración de las tecnologías de la información

M49 Otros: Gestión

## **ABSTRACT**

Inventories play a very important role in any economic entity, having an adequate inventory record is not simply because large companies do, because the accountant asks why I need to put together a balance sheet. What is wanted to have a control is to have enough information and useful for the best decision making.

The company GF S.A.C. does not have a system of inventories that allow the control of these even though they represent a high percentage of 94% of the assets in the company. The main objective is to evaluate the influence of a stock control system to improve the operational management in the company GF SAC, for which it performs surveys and interviews that were applied to the person in charge of the warehouse area and the manager in addition to detailing flowcharts to know the process of the stocks to later analyze them being able to find the deficiencies in the control of these and propose the application of the system detailing the benefits.

When applying the system "Sistematic NET" a sample of the merchandise we were able to detect what is the real amount that owns the company and thus avoid over-stocking to avoid losses, know what cost was bought and sold and discover that there is merchandise sold at a very high price below the real cost, besides the reason of the missing of the merchandise and with the accident robberies. The application of the system allows the company to improve the operational management for a correct decision making an updated and reliable information of the merchandise that is owned.

**Keywords:** Stock control, cost, operational management, inventories and Sistematic Net.

### **JEL Classifications:**

M15 IT Management

M49 Others: management

# Índice

**Dedicatoria**

**Agradecimiento**

**Resumen**

**Abstract**

**I. INTRODUCCIÓN..... 11**

**II. MARCO TEÓRICO ..... 13**

2.1. Antecedentes del tema ..... 13

2.2. Bases Teóricas Científicas ..... 15

2.2.1. Sistemas de Control de Existencias ..... 15

2.2.1.1. Sistemas ..... 15

2.2.1.2. Importancia de un sistema ..... 15

2.2.1.3. Consideraciones para establecer un sistema de control..... 16

2.2.1.4. SISTEMATIC NET ..... 16

2.2.1.5. Inventarios ..... 18

2.2.1.6. Control de inventario ..... 19

2.2.1.7. Importancia de control de inventarios ..... 19

2.2.1.8. Beneficios de un adecuado control de existencias..... 20

2.2.1.9. Argumentos a favor y en contra de los inventarios ..... 20

2.2.1.10. Problemas del control de inventarios ..... 22

2.2.1.11. Desmedro ..... 22

2.2.2. Gestión Operativa ..... 23

2.2.2.1. Gestión..... 25

2.2.2.2. Control de gestión..... 26

2.2.2.3. Gestión de inventarios ..... 26

2.2.2.4. Indicadores de gestión ..... 27

**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 ..... 28

3.5. Operacionalización de variables ..... 29

3.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos ..... 30

3.7. Procedimientos..... 30

3.8. Plan de procedimientos y análisis de datos ..... 30

3.9. Matriz de consistencia..... 31

3.10. Consideraciones éticas ..... 32

**IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... 33**

4.1. Resultados ..... 33

4.1.1. Diagnóstico e identificación de riesgos ..... 33

4.1.1.1.	Antecedentes de la empresa.....	33
4.1.1.2.	Organigrama estructural .....	34
4.1.1.3.	Identificación de procesos .....	35
4.1.1.4.	Deficiencias, causas y efectos .....	39
4.1.1.5.	Matriz de Riesgos .....	40
4.1.2.	Evaluación de indicadores de gestión operativa.....	44
4.1.2.1.	Toma de Inventario:.....	44
4.1.2.2.	Eficiencia y Eficacia en la empresa.....	45
4.2.	Discusión.....	49
<b>V.</b>	<b>PROPUESTA.....</b>	<b>50</b>
5.1.	Implementación de sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa .....	50
5.1.1.	Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema Systematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de Mayo – Junio.....	50
5.1.2.	Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema Systematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de Julio – Agosto .....	60
5.1.3.	Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema Systematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de Septiembre – Octubre .....	69
5.1.4.	Evolución de bimestres .....	78
5.2.	Manual de políticas y procedimientos .....	84
5.3.	Guía de manual de usuario – SISTEMTIC NET .....	90
<b>VI.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>100</b>
<b>VII.</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>101</b>
<b>VIII.</b>	<b>LISTA DE REFERENCIAS.....</b>	<b>102</b>
<b>IX.</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>105</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla N° 1 - Operacionalización de variables .....</b>	<b>29</b>
<b>Tabla N° 2 – Deficiencias, causas y efectos .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla N° 3 - Matriz de riesgo del área de almacén .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla N° 4 - Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2016.....</b>	<b>44</b>
<b>Tabla N° 5 - Porcentaje de mercadería que no han sido vendidos por obsolescencia .....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla N° 6 - Simulación de Estado de Resultados con montos de mercadería obsoleta vendida .....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla N° 7 - Simulación de Estados de Resultados con deducción de mercadería obsoleta.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla N° 8 - Ratio sobre rotación de existencias .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla N° 9 - Productos vendidos (1<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla N° 10 - Lista de compras por proveedor (1<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabla N° 11 - Ranking de mayores compradores (1<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabla N° 12 - Listado consolidado de faltantes (1<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla N° 13 - Reporte de utilidad (1<sup>er</sup> Bim.).....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla N° 14 - Productos vendidos (2<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla N° 15 - Lista de compras por proveedor (2<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla N° 16 - Ranking de mayores compradores (2<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla N° 17 - Listado consolidado de faltantes (2<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla N° 18 - Reporte de utilidad (2<sup>do</sup> Bim.) .....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla N° 19 - Productos vendidos (3<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla N° 20 - Lista de compras por proveedor (3<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla N° 21 - Ranking de mayores compradores (3<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla N° 22 - Listado consolidado de faltantes (3<sup>er</sup> Bim.) .....</b>	<b>76</b>



## Índice de figuras

<b>Figura N° 1 - Organigrama de la empresa GF S.A.C. ....</b>	<b>34</b>
<b>Figura N° 2 - Flujograma de la empresa GF S.A.C. ....</b>	<b>35</b>
<b>Figura N° 3 - Flujograma de área de almacén ....</b>	<b>37</b>
<b>Figura N° 4 - Productos vendidos (1<sup>er</sup> Bim.).....</b>	<b>51</b>
<b>Figura N° 5 - Compras por proveedor (1<sup>er</sup> Bim.).....</b>	<b>54</b>
<b>Figura N° 6 - Ranking de mayores compradores - Mayo.....</b>	<b>56</b>
<b>Figura N° 7 - Ranking de mayores compradores – Junio .....</b>	<b>57</b>
<b>Figura N° 8 - Productos vendidos (2<sup>do</sup> Bim.) .....</b>	<b>61</b>
<b>Figura N° 9 - Compras por proveedor (2<sup>do</sup> Bim.).....</b>	<b>63</b>
<b>Figura N° 10 - Ranking de mayores compradores - Julio .....</b>	<b>65</b>
<b>Figura N° 11 - Ranking de mayores compradores – Agosto .....</b>	<b>66</b>
<b>Figura N° 12 - Productos vendidos (3<sup>er</sup> Bim.).....</b>	<b>70</b>
<b>Figura N° 13 - Compras por proveedor (3<sup>er</sup> Bim.).....</b>	<b>72</b>
<b>Figura N° 14 - Ranking de mayores compradores - Septiembre .....</b>	<b>74</b>
<b>Figura N° 15 - Ranking de mayores compradores – Octubre.....</b>	<b>75</b>
<b>Figura N° 16 – Evolución de cantidad de productos vendidos.....</b>	<b>78</b>
<b>Figura N° 17 – Evolución de la lista total de compras .....</b>	<b>79</b>
<b>Figura N° 18 – Evolución de las compras por proveedor .....</b>	<b>80</b>
<b>Figura N° 19 – Evolución de total de ventas .....</b>	<b>81</b>
<b>Figura N° 20 - Evolución del listado consolidado de faltantes .....</b>	<b>82</b>
<b>Figura N° 21 – Evolución del reporte total de utilidad.....</b>	<b>83</b>

## I. Introducción

El control de inventarios, es un proceso muy sustancial dentro de la organización, debiéndose llevar de forma correcta y ordenada para mostrar confiabilidad en la información financiera y brindar seguridad razonable respecto al logro de objetivos. La importancia de la presente investigación radica en encontrar la solución de mejora para la gestión operativa de la empresa, por medio de un control eficiente de los inventarios, y esto es debido al volumen de existencia que gestiona la empresa y al no tener un conocimiento de lo que se posee produce un efecto negativo en la toma de decisiones.

Problemas detectados como la gestión de inventarios en Cuba se descubrió que existen problemas como la baja rotación de inventarios. Además, que no hay una política establecida de capacitación para el gestionar de los inventarios. En el Perú se hizo el estudio sobre la situación del Supply Chain Management, la encuesta muestra que sólo el 36% de las empresas cuenta con una gestión automatizada de sus inventarios. En el departamento de Lambayeque, encontramos a la empresa Indoamericana muestra las dificultades como el personal incapacitado y el equipo de almacenamiento es inadecuado, obsoleto o en mal estado.

El principal problema de la empresa es la falta de un sistema para el control de existencias. En el año 2010, hubo problema de robo, llevándose gran mercadería y debido a que no tienen un sistema de inventario no supieron a certeza cuanto fue la pérdida. Los accionistas realizan una vez al año el inventario físico general y con eso trabajan para la venta de sus repuestos, no se tiene con exactitud el importe en cantidades y en costo, del inventario.

Bajo este contexto nos formulamos como problema de investigación: ¿En qué medida influye la aplicación de un sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa de la empresa GF S.A.C.?, el objetivo que orientó el presente trabajo fue evaluar la influencia de un sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa en la empresa GF S.A.C.

Los antecedentes en empresas con problemas de control de existencias han llegado a la conclusión que un sistema de información ofrece resultados en forma clara y sencilla que permiten un análisis con el fin de conocer sus efectos, así también asegure la razonabilidad de sus saldos en los estados financieros.

La tesis se ha planteado la hipótesis de que si se aplica la propuesta de aplicación de un sistema de control de existencias basado en el sistema “Sistematic Net”, entonces mejoraría la gestión operativa en la empresa GF S.A.C., en primer lugar, diagnosticó e identificó los riesgos y deficiencias que se presentan en el control de existencias en la empresa, así también se ha evaluado los indicadores de la gestión operativa. Se detectó las siguientes 5 deficiencias, la pérdida considerable de mercadería, por la falta de conocimiento de sus mismas funciones por parte del encargado del área del almacén, debido a que la recepción de los bienes no tiene un registro que muestre la calidad y cantidad de los productos, existe una falta de conocimiento

del giro del negocio por parte de los encargados del almacén y por último no se tiene conocimiento del estado físico de los productos, porque no hay frecuencia de toma de inventarios, originando la existencia de productos obsoletos y dañados.

Esto trae consigo la gran necesidad que tiene la empresa de aplicar un sistema de control de inventarios para el mejoramiento de la gestión en la empresa. Por lo cual, la presente tesis brinda como recomendación el sistema Sismatic Net, lo cual ayudará a la empresa GF S.A.C., por medio de reportes que brindará información sobre lo que se posee en inventarios, ayudando a la correcta toma de decisiones para la correcta custodia de los inventarios, dando como resultado el cumplimiento de las metas y objetivos planteadas por la empresa.

El aporte de la presente tesis es la propuesta del sistema Sismatic Net que es un software de almacén e inventario, especialmente diseñado para su implementación en negocios comerciales. Sismatic NET permitirá integrar todas sus sucursales en una sola base de datos, poder conectarse desde un punto remoto a la base de datos.

## **II. Marco Teórico**

### **2.1. Antecedentes del tema**

**Garcés, J. y Pérez, P. (2007) Desarrollo de procesos de información administrativa y financiera – Caso: B & C distribuciones S.R.L.**

Con los objetivos de Identificar y minimizar los riesgos de fraude en los distintos procesos que se ejecutan en la empresa e Implementar nuevas estrategias y evaluar los riesgos de nuevas oportunidades de negocios, llegan a la conclusión que el sistema de información de B&C ofrece resultados en forma clara y sencilla que permiten un análisis financiero con el fin de conocer el efecto que sobre la organización producen las decisiones administrativas.

#### **COMENTARIO:**

El sistema que se ha empleado en la investigación por los autores Garcés y Pérez, ayudó a tener un mejor control sobre los procesos que mantenía dicha organización y ello ayudó a ofrecer resultados más claros y precisos para eventualidades que pudiesen suceder. De esa misma forma, se espera tener los mismos resultados en la presente tesis, con la propuesta de implementación para la mejora del control de existencias y con ello mejorar la gestión operativa de la empresa GF S.A.C.

**Grosso, T. y Torres, X. (2013). Evaluación del control interno de existencias basado en la metodología COSO II para determinar la razonabilidad de los estados financieros en la empresa Corporación ABS S.A.C año 2010-2011.**

Con el objetivo de Evaluar el control interno de existencias según la metodología COSO II, y diseñar procedimientos para mejorar los procesos de control interno de existencias, que asegure la razonabilidad de sus saldos en los estados financieros concluyen que la empresa Corporación ABC SAC no cuenta con un control de existencias adecuado de acuerdo a la evaluación en base a la metodología del COSO II.

#### **COMENTARIO:**

La empresa estudiada por los autores Grosso y Torres, no contaron desde un principio con un control de existencias para ver cómo está el manejo y si lo que se presenta en los estados financieros son razonables, como se encuentra actualmente la empresa GF S.A.C.

Haciendo la presente evaluación se pudo observar las deficiencias que tenía tal empresa y teniendo un adecuado control será útil para la gerencia en la toma de decisiones y para los Stakeholders. La presente investigación también podrá observar las deficiencias que se tiene y con la propuesta de implementación se espera tener mejores resultados.

**Morales, D. y Torres, S. (2014). Propuesta de mejora del proceso de gestión de inventarios de la empresa Corporación BIM SAC, utilizando tecnología RFID.**

Con el objetivo de Proponer un sistema de control de inventarios basado en tecnología RFID para mejorar los problemas de gestión de inventarios que se están suscitando en la empresa Corporación BIM SAC llegan a la conclusión que después de haber conocido cuales son las limitaciones de la empresa, concluimos que la manera como gestionan sus almacenes no es la adecuada, la falta de control en las distintas áreas provoca que exista fuga de información e incluso pérdidas de mercaderías en almacén.

**COMENTARIO:**

Los autores Morales y Torres, dieron a conocer los problemas que tiene la empresa de objeto de estudio que han empleado, por ello han propuesto una mejora utilizando la tecnología RFID. Parecido a la presente investigación que ha propuesta la implementación de un sistema para el control de existencias basado en el Systematic Net.

Se piensa que utilizando una tecnología ya conocida y usarlo para mejorar una gestión, será de buena ayuda, ya que cualquier sistema empleado tendrá buenos resultados, por lo que se tiene un mejor control mecanizado, teniendo menos probabilidades de pérdidas o hurtos.

## **2.2. Bases Teóricas Científicas**

### **2.2.1. Sistemas de Control de Existencias**

#### **2.2.1.1. Sistemas**

Casares (1981): nos dice que es “un conjunto de partes independientes, que funcionalmente diferenciadas y ordenadas entre sí, contribuyen a determinado objeto”.

Brunetti et. Al (2004): “Mediante un sistema, se puede expresar más claramente el propio papel como empresario, pues se está más consiente de los resultados y las perspectivas de las diversas áreas en que se desarrolla la gestión de su empresa”.

Opinan Kendall y Kendall (2005) que en la fase de diseño del ciclo de vida del desarrollo de sistemas, el analista utiliza la información recopilada en las primeras fases para realizar el diseño lógico del sistema de información. El analista diseña procedimientos precisos para la captura de datos que asegurar que los datos que ingresen al sistema de información sean correctos. Además, el analista facilita la entrada eficiente de datos al sistema de información mediante técnicas adecuadas de diseño de formularios y pantallas.

Arbones (1999) comenta que bajo el impulso inicial de la cibernética se utiliza el término sistemas de un modo general, para indicar un conjunto de medios interconectados (objetivos, seres humanos, informaciones) utilizados según un proceso dinámico, con el fin de alcanzar los objetivos señalados.

Dickson (1991): “Todos los fabricantes como los operadores de servicios y los detallistas pueden utilizar un sistema de control por unidades. Este tipo de control se llama “control unitario de existencias” porque le permite determinar el número de unidades o artículos que usted posee”.

Mora (2011) señala que el sistema para el manejo de existencias es la interacción entre personas, las máquinas, las instalaciones físicas y los métodos de trabajo involucrados en el proceso de mover, almacenar y controlar materiales.

#### **2.2.1.2. Importancia de un sistema**

Mora (2011)

Actualmente y en casi todas las empresas encontramos mínimamente equipos de cómputo. La creciente necesidad de datos rápidos y exactos, parece estar fuera del alcance de los seres humanos, para que puedan satisfacerla por sí solos.

El autor también menciona algunos elementos que destacan la importancia y la necesidad, tales como:

- Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.

- Se aplica a todo: a las cosas, a las personas, y a los actos.
- Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones, para que no vuelvan a presentarse en el futuro.
- Localiza a los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.
- Proporciona información acerca del estado de ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de planeación.
- Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores.
- Su aplicación incide directamente en la racionalidad de la administración y consecuentemente, en el logro de productividad de todos los recursos de la empresa.

### **2.2.1.3. Consideraciones para establecer un sistema de control**

Mora (2011) comenta que al momento de implantar un sistema efectivo de control de inventarios, es común cometer errores ligados a la improvisación de las herramientas de seguimiento y gestión. Es por ello, que se presentan los siguientes factores como básicos para desarrollar la ejecución de dicho sistema.

- **Tipos de medición.**  
Los tipos de medición se basan en algún tipo de norma o estándares establecidos, que pueden ser:
- **Estándares históricos**  
Pueden basarse en registros e información concernientes a las experiencias pasadas de una organización.
- **Estándares externos**  
Son los provenientes de otras organizaciones u otras unidades de la misma compañía.

Es importante tener una política de codificación de materiales clara, ya que un artículo siendo igual físicamente, puede ser diferente en su peso, lo que requiere un código diferente, si esto no se tiene bien definido y claro, presentará inconsistencias en la información generada por los sistemas.

### **2.2.1.4. SISTEMATIC NET**

El sistema propuesto para el mejoramiento de la gestión operativa es llamado Systematic Net, es un software de almacén e inventario orientado a la gestión de empresas comerciales y/o servicios. Software práctico, exacto y seguro que le permitirá tener un mejor control de su empresa. Ha sido especialmente diseñado para su implementación en negocios comerciales, servicios y de producción. Systematic permite codificar cada producto catalogándolo por clases y marcas y modelos. Cada código incluye su respectiva ficha de Kardex donde automáticamente se van a ir sumando o restando las cantidades a medida que se

registren los diferentes documentos de ingreso o salida de almacén que incorpora el sistema. De esta manera los saldos (stock) siempre estarán debidamente actualizados. Opcionalmente, Sistematic le permite registrar los números de serie de cada uno de los ítems ingresados; en el caso de que se trabaje con equipos o productos que requieran ser discriminados por unidad. Permite obtener utilidad de cada producto, con precios en 2 monedas diferentes. Sistematic permite registrar cada ingreso o salida de mercadería que se hace en almacén(es), además saca reportes por pantalla o por impresora, de los saldos actuales, saldos que bajaron del mínimo, por almacén o total. En almacén se dispone de la posibilidad de usar un dispositivo lector de códigos de barra a fin de gestionar el registro, búsqueda o ingreso de los productos de una manera mucho más rápida, para ello la ventana de productos dispone de un cuadro donde puede ingresar el código de barras del producto en formato ean13. En cuanto al inventario inicial puede ahorrarse días de digitación, importando la lista completa de productos con el stock correcto desde una hoja de cálculo de Excel.

Sistematic NET le permitirá:

- Integrar todas sus sucursales en una sola base de datos.
- Ingresar al programa y desde allí visualizar todos los registros de venta y movimientos de stock de cada uno de los locales por separado o mediante reportes que puede lanzar directamente en su impresora local.
- Puede conectarse desde un punto remoto a la base de datos, ingresando y teniendo control total de Sistematic NET desde otro distrito, ciudad o país.
- Realizar registros de movimientos de mercadería y traslados entre diferentes locales o almacenes, mediante su clave de Administrador.
- Consultar los registros de caja de cada uno de los locales.
- Obtener Reportes Consolidados de Ventas por Tienda o Punto de Venta.
- Obtener un Kardex de cada una de las Sucursales.
- Reporte de Stock Valorizado por cada local.

Beneficios

- Entorno Visual (Diseñado para las versiones más modernas de Windows).
- Ilustrativo, simple, y fácil de instalar y usar por cualquier usuario.
- Las búsquedas y consultas son muy rápidas y precisas (búsqueda por criterios)
- Configurable para cualquier país de habla hispana.
- Maneja diferentes monedas, porcentajes de impuesto y tipos de cambios.
- Capacidad para múltiples usuarios (en red), con accesos restringidos según su área.
- Puede usar hasta 10 almacenes en una sola pc, con ingresos, salidas y traslados. el inventario puede ser actualizado desde Excel.
- Soporta hasta 1 millón de productos y/o registros en su base de datos.
- Incluye una herramienta práctica para configurar formatos de documentos.

- Seguridad de la información (copias de seguridad y respaldo de la data)
- Soporte técnico y garantía.

#### **2.2.1.5. Inventarios**

Valera (junio 2010) define a los inventarios como bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

La autora Valera, también comenta acerca de la contabilidad para los inventarios donde forma una parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

Ballou (2004) dice que los inventarios son acumulaciones de materias primas, provisiones, componentes, trabajo en proceso y productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal de producción y de logística de una empresa. Según se muestra en la presente figura:

Laveriano (2010) nos dice que los inventarios son el registro documental de los bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización (materias primas, productos en proceso y productos terminados). También se define como un amortiguador entre dos procesos: el abastecimiento y la demanda, donde el proceso de abastecimiento contribuye con bienes al inventario, mientras que la demanda consume el mismo inventario.

Según NIC 2 las existencias son activos:

- Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación.
- En proceso de producción con vistas a esa venta.
- En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Según Martínez (2005) inventarios en términos generales, se usa para designar la relación o lista de los bienes materiales y derechos pertenecientes a una persona o

comunidad, hecha con orden y claridad. Desde el punto de vista de la empresa industrial, inventarios son los bienes de una empresa destinados a la producción de artículos para su posterior venta, tales como materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque o las refacciones.

#### **2.2.1.6. Control de inventario**

Los distintos autores opinan que:

Martínez (2005): el control de inventarios consiste en un trabajo técnico y de procedimientos utilizados para establecer, poner en efecto y mantener las cantidades óptimas de materiales requeridas, para que la empresa cumpla con sus objetivos.

Ballou, R. (2004): Consiste en el ejercicio del control de las existencias; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, para poder establecer, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda. El control de los inventarios consiste en un trabajo técnico y de procedimientos utilizados para establecer, poner en efecto y mantener las cantidades óptimas de materiales requeridas, para que la empresa cumpla con sus objetivos.

Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2007): La administración del inventario es riesgosa y el riesgo varía dependiendo de la posición de la empresa en el canal de distribución. Las medidas típicas de la exposición del inventario son la duración, la profundidad y la amplitud del material comprometido.

Mora (2011): La administración óptima de los inventarios, requiere información rápida y exacta, compilada en una forma que permita tomar las decisiones apropiadas. La mejor utilización de los inventarios, es una de las principales razones para el que almacenamiento utilice el procesamiento de datos. La justificación económica de la instalación del equipo, probablemente se basa en el mejor control de los inventarios que en cualquier otra cosa.

#### **2.2.1.7. Importancia de control de inventarios**

Cabriles (2014) nos dice que los inventarios son indispensables en la administración de una empresa, no solo por la gran inversión que estos acarrearán, sino también, por el control de las existencias que se encuentran en los almacenes.

De acuerdo con Laveriano (2010), tener un adecuado registro de inventarios no es simplemente hacerlo porque las empresas grandes lo hacen, porque el contador lo pide o porque los necesitamos para armar un balance general. El objetivo principal es contar con información suficiente y útil para: minimizar costos de producción, aumentar la

liquidez, mantener un nivel de inventario óptimo y comenzar a utilizar la tecnología con la consecuente disminución de gastos operativos, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Osorio (2007) Los inventarios juegan un rol muy importante en cualquier entidad económica ya que aporta la fuerza de operación de una entidad, así como su misma naturaleza hace que su valuación sea considerada para la determinación del costo de venta, para la correcta toma de decisiones y la obtención de utilidades en un periodo, así como la correcta presentación de la situación financiera durante un periodo contable de operación o a una fecha determinada.

Mora (2011) refiere al control de inventarios como la parte operacional de los inventarios, es decir, todas aquellas prácticas que se tienen en cuenta a la hora de almacenar el producto. Entre otras se encuentran: cómo se debe realizar el conteo de inventario, cada cuánto se debe realizar, cómo deben ser los registros en el manejo de inventarios (entradas, salidas, fechas, lotes), cómo se deben poner las órdenes de pedido, cómo se deben recibir las órdenes de recibo, cómo asegurar un adecuado almacenamiento (bodega, estantería, luz, ventilación).

#### **2.2.1.8. Beneficios de un adecuado control de existencias**

Laveriano (2010) menciona los principios beneficios tales como:

- a) Información exacta que será útil para aprovisionamiento de productos sin exceso y sin faltantes.
- b) Ahorro y reducción de tiempo y costos, durante el proceso de aprovisionamiento.
- c) Preparar planes de aprovisionamiento de acuerdo con la planificación de producción y ventas.
- d) Detectar y gestionar los materiales obsoletos o con poco movimiento.

#### **2.2.1.9. Argumentos a favor y en contra de los inventarios**

– **A favor:**

Ballou (2004):

- **Mejorar el servicio al cliente:** Los inventarios suministran un nivel de disponibilidad del producto o servicio que, cuando se localiza cerca del cliente, puede satisfacer altas expectativas del cliente por la disponibilidad del producto. Disponer de estos inventarios para los clientes no sólo puede mantener las ventas, sino que también puede aumentarlas.

- **Reducir costos:** Primero mantener inventarios puede favorecer economías de producción, lo que permite periodos de producción más grande, más larga y de mayor nivel. Segundo, mantener inventarios alienta economías en la compra y la transportación. Y tercero, la compra adelantada implica adquirir cantidades adicionales de productos a precios actuales más bajos, en vez de compras a precios futuros que se pronostican más altos.

Anónimo (2011):

- **Precaución:** Los inventarios son mantenidos para hacer frente a la incertidumbre.
- **Especulación:** Los inventarios son mantenidos por posibles cambios en la disponibilidad o fluctuaciones de sus precios de mercado.
- Prever escasez.
- Es preferible ahorrar productos que plata.
- Permiten obtener ganancias adicionales cuando hay alzas.
- Facilitan desfasar (separar) los diferentes procesos de la empresa.

– **En contra:**

Ballou (2004):

Tener existencias excesivas es mucho más defendible de la crítica que estar corto de suministros (...). Las críticas han permitido mantener inventarios a lo largo de varias líneas. Primero, los inventarios son considerados como pérdidas. Absorben capital que podría estar disponibles para mejor uso de otra manera. Segundo, pueden enmascarar problemas de calidad. Cuando ocurren problemas de calidad, reducir los inventarios existentes para proteger la inversión de capital. Y por último, el uso de inventarios promueve una actitud aislada de la gestión del canal de suministros como un todo.

Anónimo (2011)

- El principal costo asociado a los inventarios es el costo de oportunidad, que no se identifica en los informes de contabilidad: Absorben capital que podría estar disponible para otro uso.
- Los inventarios, en general, NO agregan valor.
- Enmascaran algunos problemas.
- Promueven una actitud aislada de la cadena de suministro.
- Inmovilizan recursos que podrían usarse mejor.
- Esconden los problemas de la empresa.
- Disimulan la ineptitud del tomador de decisiones.
- Facilitan esconder los problemas de calidad.

### 2.2.1.10. Problemas del control de inventarios

Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2007) consideran lo siguiente:

- **Falta de registros:** El objetivo principal es contar con información suficiente y útil para minimizar costos de producción, aumentar la liquidez, mantener un nivel de inventario óptimo y comenzar a utilizar la tecnología con la consecuente disminución de gastos operativos.
- **Insuficiencia de inventarios:** Sin el inventario suficiente para vender, no solo perdemos la venta sino que también podemos perder al cliente.
- **Baja calidad de la materia prima dada su caducidad:** Es mejor no comprar material perecedero por volumen sino hacer que el proveedor nos entregue sus productos en pequeñas remesas o comprarlo y escogerlo nosotros mismos, esto permitirá contar siempre con materia prima de óptima calidad y la preferencia del cliente.
- **Robo:** Desafortunadamente es usual que sea los mismos empleados (o aún los clientes) quienes lleven a cabo el robo hormiga, otro factor que lleva al aumento de costos por falta de control del inventario.
- **Desorden:** Provoca graves pérdidas a la empresa. Podemos desconocer que tenemos existencias en almacén y comprar demás o bien, simplemente no encontrar material que necesitamos y este pierda su vida útil.

De los problemas que existen en el control de inventario como nos muestra los autores, concluimos que son de tanta importancia tenerlos presentes, porque son los problemas más comunes que existe en una empresa, en su caso, comercial.

### 2.2.1.11. Desmedro

– **Definición:**

Instituto el pacifico, de acuerdo al Diccionario de Real Academia Española, la palabra desmedro significa estropear, menoscabar, poner en inferior condición algo, significa también disminuir algo, quitándole una parte, acortando, reducirlo, deteriorar o deslustrar algo, quitándole parte de la estimación o lucimiento que antes tenía. Por otro lado hace mención que según las normas tributarias define al desmedro como deterioro o pérdida del bien de manera definitiva, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de los que es, en propiedad, carácter y calidad, impidiendo de esta forma su uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros.

El artículo 21, inciso c) numeral 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta define a los desmedros como la pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados.

## – **Clases de desmedro**

Aguilar (s.f.):

De acuerdo a la naturaleza del bien y a las etapas del proceso productivo o de comercialización del bien, se puede distinguir las siguientes clases de desmedros:

- Desmedros normales: son aquellos que se producen en las actividades ordinarias de la empresa y son regulares en relación a las características del proceso productivo, de comercialización y de los materiales o insumos utilizados.
- Desmedros anormales: son aquellos que no se derivan de las actividades ordinarias del negocio.

## – **Aspectos contables**

Según Aguilar (s.f.) la contabilización de los desmedros se encuentra relacionada a las políticas de la empresa así como al sistema de costos que emplea. En tal sentido, de manera general, se puede decir que los desmedros normales se asignan al costo de producción mientras que los desmedros anormales deben afectar al resultado.

## – **Tratamiento tributario**

El artículo 21, inciso c) del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta señala que la SUNAT aceptará como prueba la destrucción de las existencias efectuadas ante Notario Público o Juez de Paz, a falta de aquel, siempre que se comunique previamente a la SUNAT en un plazo no menor de seis (6) días hábiles anteriores a la fecha en que se llevará a cabo la destrucción de los referidos bienes. Dicha entidad podrá designar a un funcionario para presenciar dicho acto; también podrá establecer procedimientos alternativos o complementarios a los indicados, tomando en consideración la naturaleza de las existencias o la actividad de la empresa.

### **2.2.2. Gestión Operativa**

Soldavini y Cerchiara (2013) refiere a la gestión operativa como conjuntos del gerente o los mismos directivos, cumpliendo las funciones que marcan el estatuto o procedimientos, con el fin de incrementar la capacidad de la organización para cumplir con los objetivos que han sido oportunamente definidos. Y Torres (2012) dice que se direcciona empleándose el recurso y esfuerzos necesarios por poder alcanzar un objetivo, meta o los resultados que la organización se ha trazado obtenidos por la secuencia de sus actividades y el tiempo necesario.

Según Gimbert (2003), define la gestión operativa como el día a día, podríamos decir que tratan de que la empresa sobreviva, siga existiendo, al día siguiente. Por ejemplo, nos dejan de pagar una cantidad importante de dinero y eso produce una gran tensión en nuestra

tesorería, o varias personas clave de un determinado departamento enferman y esta área de la empresa no puede realizar sus objetivos, o una maquina se averió seriamente y no podemos producir unas unidades o prestar un servicio determinado. En todos estos casos hemos de solucionar algo que nos afecta en ese momento. Otra característica distintiva y diferenciadora de la gestión operativa es que suele ser reactiva, se trata de reaccionar frente a los problemas que van surgiendo. Asimismo las decisiones del día a día acostumbran a ser auto regenerativas, podemos repetir la misma solución a un problema parecido.

1. Sea capaz de identificar los objetivos operativos más prioritarios.
2. Sea capaz de asignar correctamente las responsabilidades.
3. Sea capaz de identificar los indicadores y las metas operativas más apropiadas.
4. Sea capaz de gestionar las prioridades en tiempo real.
5. Sea capaz de realizar la supervisión visual de los indicadores de los objetivos prioritarios.
6. Sea capaz de identificar los cuellos de botella que obstaculizan el logro de los objetivos prioritarios.
7. Sea capaz de solucionar con eficacia los cuellos de botella.

Díaz y Arnoletto (2009) la gestión operativa o “gestión hacia abajo” es la que realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas. Abarca los cambios en la estructura de la organización y en el sistema de roles y funciones, la elección de personal directivo y asesor de mediano nivel, los procesos de capacitación del personal de planta permanente, la mejora continua del funcionamiento de la organización con su actual tecnología y la introducción de innovaciones técnicas y estratégicas acordes con los proyectos en curso.

La tarea esencial de la gestión operativa es el despliegue de recursos y capacidades para obtener resultados concretos. Requiere objetivos acertados (acordes con los requerimientos sociales), capacidad de conseguir recursos y lograr implantar sistemas, procedimientos y personal en forma acorde con lo que se quiere conseguir. Según una visión estratégica de la gestión operativa, los directores son responsables del uso que hacen del poder y del dinero público, en una actuación que debe ser imparcial, creando organizaciones adaptables, flexibles, controlables y eficientes.

La gestión operativa contiene procesos como lo definen los siguientes autores:

Martínez y Milla (2012) lo definen como aquellos procesos primarios por los cuales las empresas producen sus productos y servicios y los entregan a sus clientes. Y como afirma Porter (1996) aunque la excelencia operativa no es una estrategia en sí misma, la gestión de operaciones sigue siendo una prioridad para cualquier empresa.

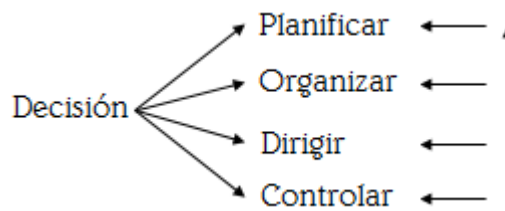
Martínez y Milla (2012) enumeran los siguientes procesos:

1. Desarrollar y sostener relaciones con los proveedores: Las empresas dependen de sus proveedores para producir productos de alta calidad y entregarlos rápidamente en su lugar de consumo.

2. Producir bienes y servicios: La mejora en los procesos de producción ha centrado el esfuerzo de muchas empresas en el último cuarto del siglo veinte: reestructuración, rediseño de procesos, mejora continua, gestión basada en las actividades, calidad total y gestión del tiempo.
3. Distribuir productos y servicios a los clientes.
4. Gestión del riesgo.

### 2.2.2.1. Gestión

Chang (2007) define a gestión como un concepto fundamental relacionado con planificación, organización y control.



Es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa. Los gestores son las personas que asumen la responsabilidad de hacerse cargo del proceso de gestión para la realización de los objetivos o proyectos en una organización.

Velásquez (2007) nos dice que gestión, acción de administrar, es decir, hacer diligencias conducentes al logro de un negocio; coloca al empresario frente a un estilo gerencial más dinámico, orientado a los resultados. Como también dice Castin (2004) que la gestión es conocida como el proceso de administrar, gerenciar o dirigir un conjunto de actividades para lograr un bien específico. La palabra “gestión” tiene dos significados: acción y efecto de gestionar, y acción y efecto de administrar.

La gestión es un conjunto de acciones para alcanzar un objetivo. En este sentido, es un concepto ambiguo con respecto a la administración, aunque con frecuencia son usados de manera indistinta. En ocasiones la gestión apunta al proceso de toma de decisiones; en otras es aceptada como la concurrencia de la ejecución, el análisis y el control. En síntesis, la gestión es la interface entre planeación-acción, acción-control y control-planeación.

La gestión se relaciona estrechamente con la naturaleza cambiante del entorno de las empresas, sobre todo, los cambios tecnológicos (...). Debe estar al tanto de los cambios que se pueden producir en la empresa, utilizando todos los elementos para responder a dichos cambios en beneficio de sus clientes y de la sociedad en general. (Chang 2007).

La gestión como “el conjunto de decisiones y acciones que llevan al logro de objetivos previamente establecidos” en tres niveles:

1. Gestión estratégica: puesta en acción del sistema de finalidades y de las estrategias corporativas.
2. Gestión táctica: puesta en acción de las estrategias de las distintas unidades de negocio.
3. Gestión operativa: ejecución de programas, funciones y controles.

Y García, J (2006). Expresa que la gestión es un proceso de coordinación de los recursos disponibles que lleva a cabo para establecer y alcanzar objetivos y metas, la gestión comprende todas las actividades organizacionales que implican:

1. El establecimiento de metas y objetivos.
2. El análisis de los recursos disponibles.
3. La apropiación económica de los mismos.
4. La evaluación de su cumplimiento y desempeño institucional.

#### **2.2.2.2. Control de gestión**

Con frecuencia se oye que gestión es un proceso que incluye las siguientes cuatro fases (u otras similares): planificar, organizar, ejecutar y controlar.

Se suele entender por “planificar” la actividad relativa a decidir qué se ha de hacer, cuándo y cómo. El término “organizar” se refiere a repartir la acción directiva (“las cosas por hacer...”) entre los diversos responsables. La fase de “ejecución” es la acción de dichos responsables. Y “controlar” quiere decir varias cosas (recoger información sobre lo hecho y los resultados; analizar y sacar conclusiones; hacer recomendaciones...), que se pueden resumir en dos: verificación y aprendizaje. Todo ello se materializa, de una u otra forma, por medio de los que llamamos “instrumentos de gestión”. (Vásquez y Weber 1997).

#### **2.2.2.3. Gestión de inventarios**

Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2007), lo definen como la administración de existencias de todo producto o artículo que es utilizado para la comercialización dentro de una organización. Es decir, todo lo relativo al control y manejo de las existencias de determinados bienes, en el cual se aplican métodos y estrategias que pueden hacer rentable y productivo la tenencia de estos bienes y a la vez sirve para evaluar los procedimientos de entradas y salidas de dicho producto.

Arbones (1999):

La gestión de inventarios preocupa a la mayoría de empresas cualquiera que sea su dimensión y el sector de su actividad.

Esta preocupación obedece a tres imperativos:

- No hacer esperar al cliente.
- Efectuar la producción a un ritmo regular, aunque la demanda fluctúe.
- Comprar los bienes al precio más bajo.

Gestionar bien los inventarios es definir perfectamente:

- Las mercaderías a pedir.
- La fecha del pedido.
- El lugar del almacenamiento.
- La manera de evaluar el nivel de los stocks.

Mora (2011) lo define como el manejo el conjunto de operaciones de preparación, colocación, traslado o almacenamiento de productos terminados.

#### 2.2.2.4. Indicadores de gestión

Según Camejo (2012) nos dice que los indicadores de gestión son:

- **Indicadores de cumplimiento:** con base en que el cumplimiento tiene que ver con la conclusión de una tarea. Los indicadores de cumplimiento están relacionados con las razones que indican el grado de consecución de tareas y/o trabajos. Ejemplo: cumplimiento del programa de pedidos.

- **Indicadores de evaluación:** la evaluación tiene que ver con el rendimiento que se obtiene de una tarea, trabajo o proceso. Los indicadores de evaluación están relacionados con las razones y/o los métodos que ayudan a identificar nuestras fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora. Ejemplo: evaluación del proceso de gestión de pedidos.

- **Indicadores de eficiencia:** teniendo en cuenta que eficiencia tiene que ver con la actitud y la capacidad para llevar a cabo un trabajo o una tarea con el mínimo de recursos. Los indicadores de eficiencia están relacionados con las razones que indican los recursos invertidos en la consecución de tareas y/o trabajos. Ejemplo: Tiempo fabricación de un producto, razón de piezas / hora, rotación de inventarios.

- **Indicadores de eficacia:** eficaz tiene que ver con hacer efectivo un intento o propósito. Los indicadores de eficacia están relacionados con las razones que indican capacidad o acierto en la consecución de tareas y/o trabajos. Ejemplo: grado de satisfacción de los clientes con relación a los pedidos.

- **Indicadores de gestión:** teniendo en cuenta que gestión tiene que ver con administrar y/o establecer acciones concretas para hacer realidad las tareas y/o trabajos programados y planificados. Los indicadores de gestión están relacionados con las razones que permiten administrar realmente un proceso. Ejemplo: administración y/o gestión de los almacenes de productos en proceso de fabricación y de los cuellos de botella.

### **III. Metodología**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

- Enfoque: mixto
- Tipo: Aplicada, la presente tesis se aplicara a la empresa GyF S.A.C. mediante un sistema basado en SISTEMATIC NET para poder medir la gestión actual de la empresa y como se puede mejorar.
- Niveles: Descriptiva, se va a detallar los procedimientos que maneja la empresa y así poder detectar los errores con los que cuentan.

#### **3.2. Diseño de investigación**

La investigación es de diseño experimental ya que se va a aplicar un sistema nuevo en la empresa para poder mejorar su gestión operativa.

#### **3.3. Población, muestra y muestreo**

- La población en estudio está constituida por la Empresa G y F SAC ubicado en la ciudad de Chiclayo
- La muestra estuvo constituida por el área de Almacén de la empresa G y F SAC y cuya muestra unidad de Análisis serán los inventarios.

#### **3.4. Criterios de selección**

Debido a la investigación echa a la empresa se pudo detectar que el área con más deficiencias es el área de almacén, a pesar que esta área representa el mayor activo que posee la empresa. Por ello, se creyó conveniente considerar como objeto de estudio a la empresa GF S.A.C.

### 3.5. Operacionalización de variables

**Tabla N° 1**

*Operacionalización de variables*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Sistema de Control de existencias.	Herrera (2006) Un sistema de inventario es un conjunto de políticas y controles que supervisan los niveles de inventario y establece cuales son los niveles que debe mantenerse, cuando hay que ordenar un pedido y de qué tamaño deben hacerse.	Comprende un registro sistemático, revisiones físicas y un proceso de control sobre el sistema y su funcionamiento	Registro sistemático Revisiones físicas Proceso de control	Eficiencia y eficacia de controles administrativos Reportes de pérdidas y faltantes Informe de control sobre actualizaciones
Gestión operativa.	Díaz y Arnoletto (2009) la gestión operativa es la que realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas.	Comprende una mejora en la distribución, revisión de la eficiencia y la eficacia y así como la búsqueda de optimización	Distribución Eficiencia y eficacia Optimización	El rendimiento de la gestión según ratios Objetivos propuestos por la gerencia se han logrado cumplir

Fuente: Información recopilada en investigación

### **3.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos**

- Entrevista: la entrevista consistió en realizar preguntas abiertas para poder saber el grado de conocimiento de lo que ocurría en el área.
- Flujograma: Esta Técnica fue utilizada para conocer los procesos del área, desde la venta hasta la cobranza.
- Fuentes de datos de la empresa: fueron los registros de almacén, inventarios, registro de compras.

### **3.7. Procedimientos**

- Entrevista: la entrevista fue dirigida al gerente y encargado principal del almacén para poder saber el grado de conocimiento y responsabilidad que tienen en relación al área en estudio. (Anexo 1)
- Flujograma: Esta Técnica fue utilizada para conocer los procesos del área y verificar las debilidades del control en el área de almacén.
- Fuentes de datos de la empresa: los registros nos ayudaron para la correcta aplicación del sistema, así como el grado de importancia que tiene el inventario en el activo de la empresa, detectando la necesidad de implementar el sistema.

### **3.8. Plan de procedimientos y análisis de datos**

- Flujograma del área de almacén para observar el proceso de salida y entrada de la mercadería concluyendo las deficiencias, causas y efectos.
- Elaboración de matriz de riesgo para la identificación de las deficiencias.
- Análisis del Estado de Situación financiera obteniendo el porcentaje que representa la mercadería en el activo de la empresa y los ratios correspondientes.
- Elaboración de la lista de mercadería obsoleta para determinar su cuantía.
- Simulación de Estado de Resultados con monto de mercadería obsoleta vendida y con la deducción de la mercadería.

### 3.9. Matriz de consistencia

#### MATRIZ DE CONSISTENCIA

**Título** PROPUESTA DE UN SISTEMA APLICATIVO DE CONTROL DE EXISTENCIAS BASADO EN SISTEMATIC NET PARA MEJORAR LA GESTION OPERATIVA EN LA EMPRESA GF S.A.C. DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE.

**Autoras** Flores Fuertes Fany Fabiola , Salazar Valera Grecia Alexi Fernanda

Problema	Objetivos	Justificación	Marco Teórico	Hipótesis	Variables	Diseño Metodológico
<p><b>Principal</b></p> <p>¿En qué medida influye la aplicación de un sistema de control de existencias basado en el sistema "Sistematic Net", para mejorar la gestión operativa en la empresa GF S.A.C.?</p>	<p><b>General</b></p> <p>Evaluar la influencia de un sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa en la empresa GF S.A.C.</p> <p><b>Específicos</b></p> <p>1.- Diagnosticar e identificar los riesgos y deficiencias en el control de existencias.</p> <p>2.- Evaluar los indicadores de gestión operativa que permitirá tomar decisiones de mejorar la gestión operativa de la empresa GF S.A.C.</p> <p>3.- Aplicar un sistema de control de existencia para la gestión operativa.</p>	<p>El propósito de este proyecto, sobre la propuesta de diseño de un sistema aplicativo de control de existencias, es mejorar la gestión que actualmente mantiene la empresa, que por lo investigado actualmente, tiene problemas con el control de las existencias en el almacén.</p>	<p><b>Variables</b></p> <p>Sistema de control de existencias</p> <p>Gestión operativa</p>	<p>Si se aplica la propuesta de aplicación de un sistema de control de existencias basado en el sistema "Sistematic Net", entonces mejoraría la gestión operativa en la empresa GF S.A.C.</p>	<p><b>Independiente</b></p> <p>Sistema de Control de Existencias</p> <p><b>Dependiente</b></p> <p>Gestión Operativa</p>	<p><b>Tipo y diseño de Investigación</b></p> <p>Aplicada no experimental- de diseño descriptivo</p> <p><b>Población y muestra</b></p> <p>La población en estudio está constituida por la Empresa GF SAC</p> <p>La muestra estuvo constituida por el área de Almacén de la empresa GF SAC y cuya muestra unidad de Análisis serán los inventarios.</p> <p><b>Instrumento de investigación</b></p> <p>2.- Entrevista: se entrevistó al gerente y al encargado principal del almacén en donde se pudo determinar algunas debilidades de la empresa con respecto a la Gestión Operativa de esta.</p> <p>3.- Flujograma: Esta Técnica fue utilizada para conocer los procesos del área y verificar las debilidades del control en el área de almacén.</p> <p>4.- Fuentes de datos de la empresa: registros de almacén, inventarios, registro de compras.</p>

Fuente: Propia

### **3.10. Consideraciones éticas**

En la presente tesis se ha considera omitir el verdadero nombre de la empresa para resguardar la información de esta, a pesar de contar con la autorización de los gerentes para poder utilizar su información.

## **IV. Resultados y discusión**

### **4.1. Resultados**

#### **4.1.1. Diagnóstico e identificación de riesgos**

##### **4.1.1.1. Antecedentes de la empresa**

La sociedad y empresa familiar GF S.A.C. fue constituida el 1 de abril del 2006 en la ciudad de Chiclayo con la actividad principal de venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.

En sus inicios las actividades que realizaban eran mínimas puesto que el mercado de repuestos para transportes era muy competitivo. Contaba con 2 empleados para el apoyo del área de ventas donde también se encontraba el gerente supervisando dichas ventas. La contabilidad que se desarrollaba se encontraba encargada a terceros, además de que al inicio tuvieron varios problemas como fue el mercado en que se estaban desarrollando al tener poca experiencia en eso, la cotización de los repuestos y el elevado costo de algunos repuestos.

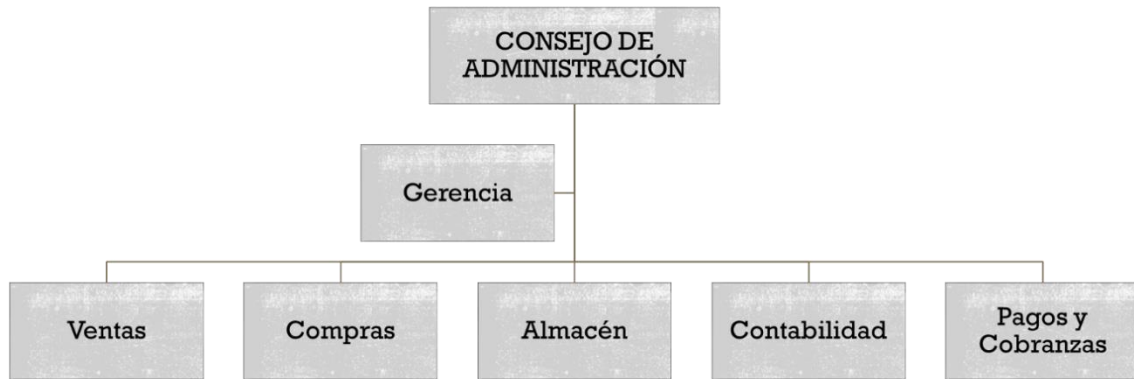
**Visión:** Ser una empresa líder en la comercialización y formar un equipo sólido fundado en sus valores generando valor agregado para nuestros clientes y la sociedad., brindando una venta de excelencia.

**Misión:** Encantar y brindar a nuestros clientes un amplio portafolio de primera clase brindando repuesto automotriz y contribuir con el crecimiento y bienestar de nuestros colaboradores y accionistas.

##### **Objetivos:**

- Obtener un nivel alto de satisfacción de cliente.
- Cumplir los plazos de entrega de repuestos estipulados en la proforma.
- Responder los requerimientos del cliente al instante.
- Adquirir nuestros productos a proveedores con alta calidad, previa evaluación.

#### 4.1.1.2. Organigrama estructural



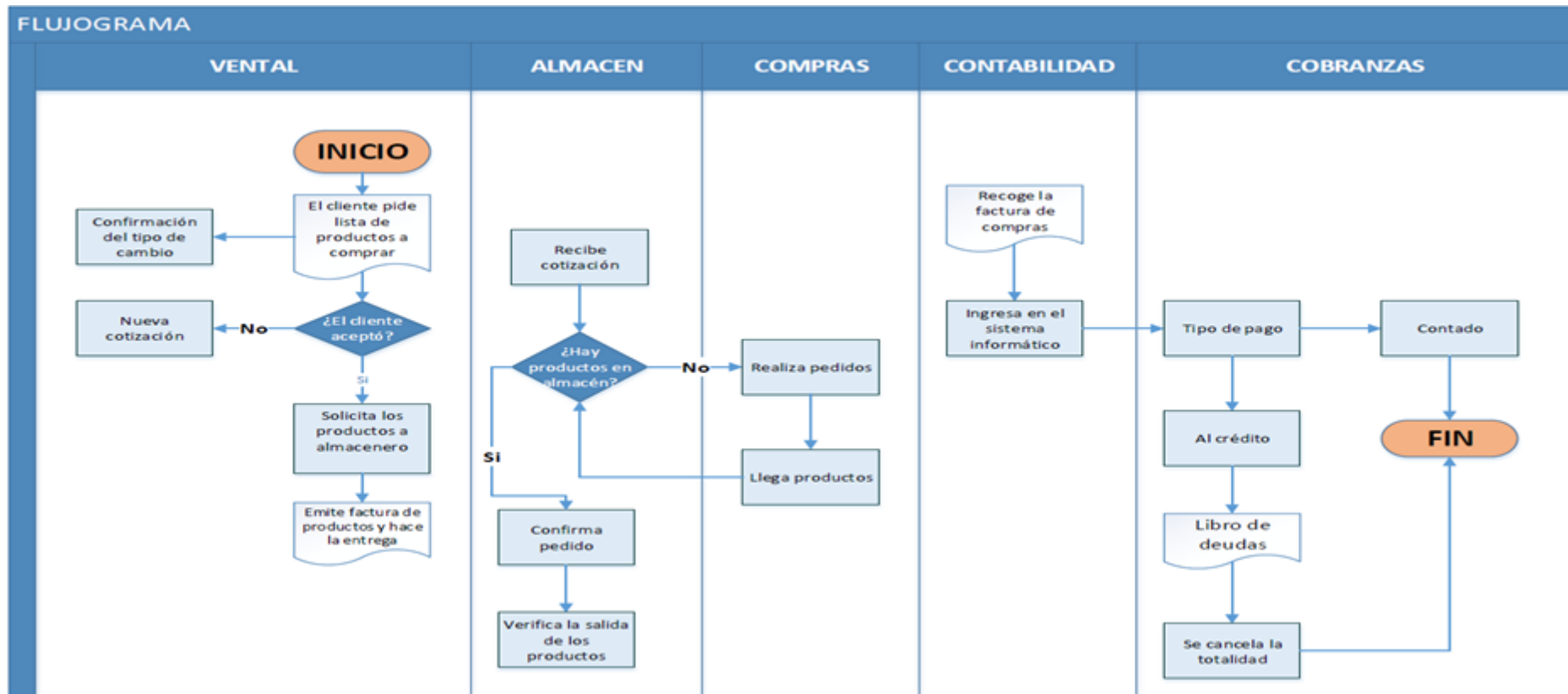
**Figura N° 1 – Organigrama de la empresa GF S.A.C.**

Fuente: Información recopilada de la empresa

Fecha: 2017

El organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa, actualmente no se tiene un organigrama detallado, el tener un desconocimiento por parte del dueño, sobre la importancia de este, genera una mala estructura organizacional. Pues, al no tener en claro sus funciones y las funciones del personal generan la duplicidad de funciones, deficiencia en las actividades, pérdida de activos, política deficientes y control inadecuado.

### 4.1.1.3. Identificación de procesos



**Figura N° 2 - Flujograma Comercial de la empresa GF S.A.C.**

Fuente: Preparación propia  
 Año: 2017

## **Descripción del flujograma comercial de la empresa GF S.A.C.**

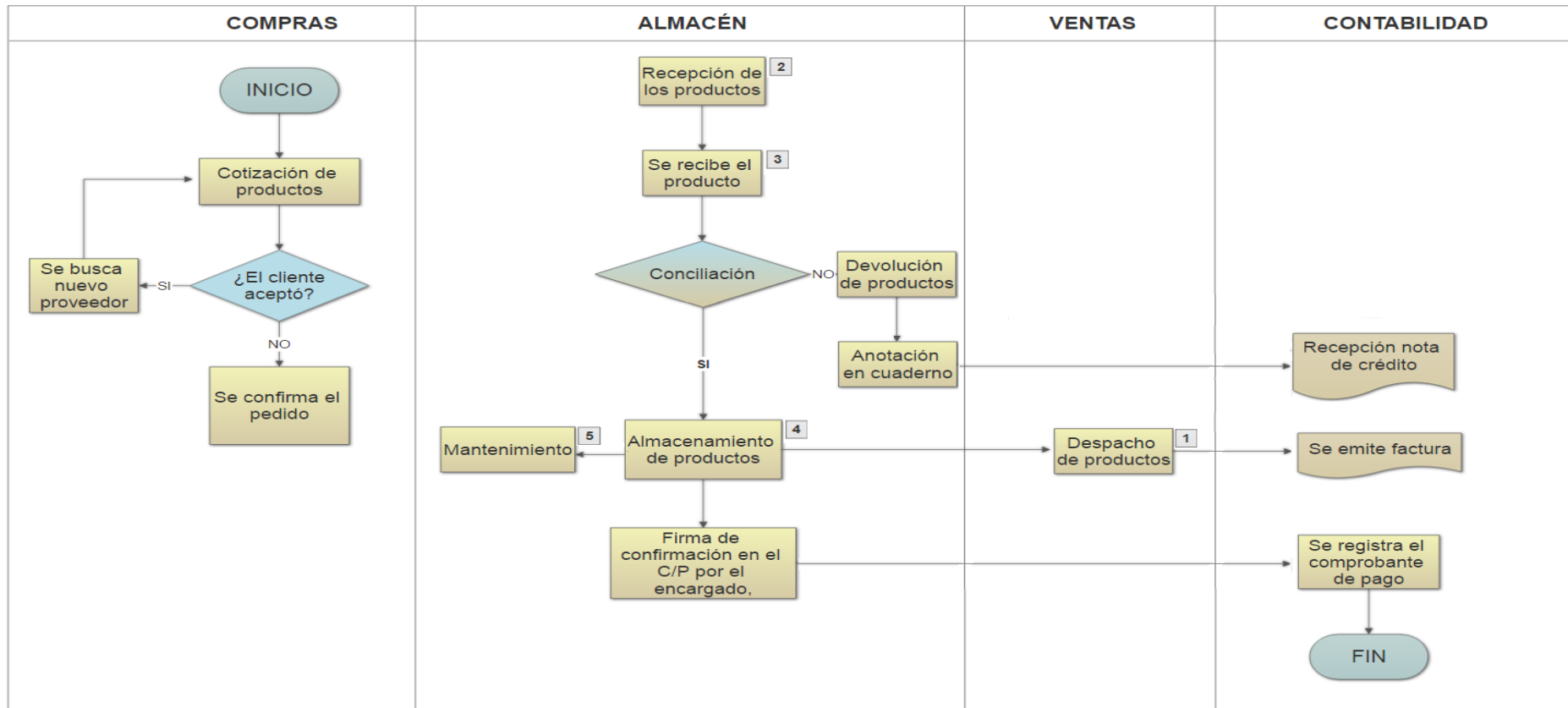
Se inicia el proceso de flujograma con la llegada del cliente hacia la empresa, donde el personal que en ese momento se encuentre disponible, siendo los más requeridos los gerentes.

Después, se procede a realizar la cotización, donde los únicos designados para realizar esta acción son los gerentes, además para poder realizar la cotización correcta se debe entrar al portal de la SUNAT para verificar el tipo de cambio, se procede a entregar la cotización al cliente para su aceptación, después de la evaluación que hace el cliente este nos comunica su decisión si es negativa se procede a realizar una nueva cotización, si es favorable se solicita los productos al área de almacén.

Luego, se recibe la cotización en el área de almacén donde se le asigna a un colaborador la cotización si es para la atención en el mismo local, si es para llevar la mercadería se le asigna a otro colaborador. Ellos hacen la verificación de los productos en almacén, si no hay algunos productos se le comunica a los gerentes y al encargado, en donde ellos realizan el pedido a los proveedores especificando la recepción oportuna de esta mercadería; cuando llega la mercadería los Gerentes son los encargados de la verificación de los productos mediante factura, en donde tienen que la función de firmar para mandar la documentación a Área de contabilidad. Se procede la verificación de salida de productos al Área de Ventas.

En el Área de Ventas se emite la factura y hace entrega de la mercadería por parte de los encargados del despacho, en el cual se le informa al Área contable para su debido registro.

El Área de contabilidad la colaboradora, realiza la recepción las facturas de compras debidamente firmadas y las facturas de ventas, en donde se realiza la verificación del tipo de pago, si es al contado la venta la Gerente realiza el cobro respectivo, si es al crédito se analiza los días de crédito que se le dará al cliente.



**Figura N° 3 - Flujograma de área de almacén**

Fuente: Preparación propia  
Año: 2017

## **Descripción del área de almacén**

El proceso se inicia por el área de Ventas en donde los gerentes son los que emiten la cotización de los pedidos a los clientes y le entregan la cotización a un colaborador para que haga la verificación de los productos.

Ya en el área del almacén verifican si están los productos solicitados, si es así se realiza el despacho de la mercadería, pero si no, se comunica al área de compras los productos necesarios, los mismo gerentes se encargan de realizar el pedido de los productos faltantes, una vez que se realiza el pedido se espera la llegada de la mercadería. Cuando llega la mercadería se hace la verificación de que haya llegado todo lo estipulado en la factura de compra si es que no llega en las condiciones necesarias se devuelve y el producto devuelto se anota en un cuaderno que tiene en su poder el encargado de almacén; pero si la mercadería llega conforme se procede con su almacenamiento y salida de almacén de la mercadería solicitada. La documentación tanto de la compra como de la venta pasa a contabilidad, las compras y nota de créditos deben tener la firma obligatoria de los que recibieron los productos.

## **Deficiencias del área de almacén**

- 1) La primera deficiencia es la pérdida considerable de mercadería, debido a que se permite el acceso de personas ajenas en el área de almacén, se debe también al exceso confianza que gerencia brinda a su personal y a la falta de políticas de riesgos por la pérdida de mercadería.
- 2) La segunda deficiencia es dada por la falta de conocimiento de sus funciones por parte del encargado del área del almacén, eso hace que no se realice una correcta recepción de productos y anotación de ingreso.
- 3) La tercera deficiencia, es debido a que la recepción de los bienes no tiene un registro que se muestre la calidad y cantidad de los productos dando como efecto que no se recepcionen los productos que se requiera y la inexistencia de no tener un documento impide que se haga un registro de Kardex o anotaciones en cuadernos según política de la empresa.
- 4) La cuarta deficiencia se da porque existe una falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén, los cuales no tienen un conocimiento claro de cómo hacer un registro de Kardex o ingreso y salidas de almacén, además que la empresa no los capacita adecuadamente para efectuar el trabajo de almacenaje y al contratarlos no se les brinda un manual de funciones.
- 5) Por último, la oxidación de los repuestos se debe a que no hay un inventario para ver el estado físico de los productos, esto es causado por la falta de políticas de la empresa produciendo que haya productos obsoletos y dañados.

#### 4.1.1.4. Deficiencias, causas y efectos

Tabla N° 2

#### Deficiencias, causas y efectos

ÁREA	DEFICIENCIAS	CAUSA	EFECTO
ALMACEN	Pérdida considerable de mercadería	* El acceso de una persona ajena a los encargados en el área de almacén. * Falta de políticas de riesgos.	* Robo de repuestos por parte de los encargados * Materialización de riesgos.
	Ingreso de personal no autorizado al área de almacén.	* No existe un manual de responsabilidades. * No hay separación correcta entre áreas.	* Duplicidad de funciones. * Falta de orden en almacenaje de productos.
	Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén	* Falta de políticas sobre elaboración y presentación de reportes. * Falta de manual de funciones y responsabilidades. * Falta de políticas de riesgos.	* información incompleta e inconforme de saldos de stocks * Falta de compromiso por parte del personal. * Materialización de riesgos.
	Falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén.	* Personal no capacitado * Contratación por niveles afectivos a gerencia.	* Retraso de procesos. * Bajo rendimiento y desempeño en funciones.
		* Limitación de evaluación de riesgos con un efecto único a la oxidación de repuestos. * Falta de mecanismos para identificar, evaluar y combatir los riesgos.	* Incapacidad de combatir riesgos de oxidación. * Vulnerabilidad a los riesgos por falta de conocimiento.

Fuente: Preparación propia

Año: 2017

#### 4.1.1.5. Matriz de Riesgos

Tabla N° 3

*Matriz de riesgo del área de almacén*

VALORIZACION	NIVEL DE RIESGO
1	INSIGNIFICANTE
2	BAJO
3 - 6	MODERADO
7 - 12	ALTO
13 - 25	EXTREMO

IMPACTO ECONOMICO					
N°	RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO ECONOMICO	PERFIL	CLASIFICACION
1	Pérdida considerable de mercadería	4	3	12	ALTO
2	Ingreso de personal no autorizado al área de almacén	3	3	9	ALTO
3	Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén	4	5	20	EXTREMO
4	Falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén.	4	3	12	ALTO
5	Oxidación de los repuestos almacenados.	4	5	20	EXTREMO

<b>N°</b>	<b>RIESGO</b>	<b>PROBABILIDAD</b>	<b>IMPACTO PROCESO</b>	<b>PERFIL</b>	<b>CLASIFICACION</b>
<b>1</b>	Pérdida considerable de mercadería	4	4	16	<b>EXTREMO</b>
<b>2</b>	Ingreso de personal no autorizado al área de almacén	3	3	9	<b>ALTO</b>
<b>3</b>	Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén.	4	5	20	<b>EXTREMO</b>
<b>4</b>	Falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén.	3	3	9	<b>ALTO</b>
<b>5</b>	Oxidación de los repuestos almacenados.	4	4	16	<b>EXTREMO</b>

<b>IMPACTO REPUTACIONAL</b>					
<b>N°</b>	<b>RIESGO</b>	<b>PROBABILIDAD</b>	<b>IMPACTO REPUTACIONAL</b>	<b>PERFIL</b>	<b>CLASIFICACION</b>
<b>1</b>	Pérdida considerable de mercadería.	3	3	9	<b>ALTO</b>
<b>2</b>	Ingreso de personal no autorizado al área de almacén	3	3	9	<b>ALTO</b>
<b>3</b>	Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén	4	5	20	<b>EXTREMO</b>
<b>4</b>	Falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén.	3	4	12	<b>ALTO</b>
<b>5</b>	Oxidación de los repuestos almacenados.	4	5	20	<b>EXTREMO</b>

<b>AREA DE ALMACEN (CONSOLIDADO)</b>					
	<b>RIESGOS SI LAS TECNICAS SON INADECUADAS</b>	<b>PERFIL CONSOLIDADO</b>	<b>PERFIL ECONOMICO</b>	<b>PERFIL PROCESO</b>	<b>PERFIL REPUTACIONAL</b>
<b>1</b>	Pérdida considerable de mercadería	<b>12</b>	12	16	9
<b>2</b>	Ingreso de personal no autorizado al área de almacén.	<b>9</b>	9	9	9
<b>3</b>	Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén	<b>20</b>	20	20	20
<b>4</b>	Falta de conocimiento del giro del negocio por parte de los encargados del almacén.	<b>11</b>	12	9	12
<b>5</b>	Oxidación de los repuestos almacenados.	<b>19</b>	20	16	20

<b>RIESGO PONDERADO</b>	<b>14</b>	<b>EXTREMO</b>
-------------------------	-----------	----------------

Fuente: Preparación propia

Año: 2017

### **Descripción matriz de riesgos del área de almacén de la empresa GF S.A.C.**

De la matriz analizada, se ha detectado que tiene un promedio de un riesgo extremo, en donde la Inexistencia de registro de entradas y salidas a almacén es el riesgo extremo más latente. Debido a que no se cuenta con un sistema adecuado para hacer las anotaciones sobre entrada y salida de repuestos, así también se ve reflejada la deficiencia de no tener un manual de funciones para los trabajadores.

El segundo riesgo más importante es respecto a la oxidación de los repuestos almacenados. La causa de esta puntuación es la falta de un ambiente adecuado y la de un correcto mantenimiento de los productos almacenados.

## 4.1.2. Evaluación de indicadores de gestión operativa

### 4.1.2.1. Toma de Inventario:

Según la NIC 2 nos dice que los inventarios deben ser medidos al costo o valor neto de realización, el que sea más bajo.

**Costo de inventarios:** El costo de inventarios debe comprender todos los costos de compras, de conversión y otros costos incurridos al traer las existencias a su ubicación y condición actuales.

**Costos de adquisición:** Los costos de compra de inventarios comprenden el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquellos que la empresa puede recuperar posteriormente de las autoridades fiscales), transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios.

Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen para determinar el costo de compra.

#### Tabla N° 4

##### *Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2016*

<b>ACTIVO</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Caja y Bancos	34,170	3.73%
<b>Mercaderías</b>	<b>859,463</b>	<b>94%</b>
Otros activos corrientes	21,208	2.31%
Inmueble, maquinaria y equipo	4,558	0.50%
Dep, Inm, act arren fina, e IME acum.	-2,595	-0.28%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>916,804</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Año: 2016

#### **Análisis**

El inventario Físico de la mercadería que posee la empresa es importante ya que permite saber las diferencias que puedan existir en el área de almacén. Es de vital importancia que en la empresa GF S.A.C. los inventarios forman parte importante de su capital, eso lo podemos ver, en el Estado de Situación Financiera (Ver Cuadro N° 03) vemos que el 94% corresponde a Mercaderías.

De lo observado y de lo que pudimos concluir en las entrevistas que se aplicó al encargado de Almacén, se ha podido detectar que la empresa no realiza tomas de inventario periódicamente, la ubicación de los productos no es el adecuado ya que en los diferentes anaqueles se pueden

encontrar productos con el mismo código y por ello, no se puede tener un conocimiento de cuanto estos productos necesitan mantenimiento.

Así mismo, el valor de la pérdida encontrada es de S/ 81,237.69 (ver anexo N° 02). La empresa no cuenta con un procedimiento para reconocer contablemente estas situaciones que generan pérdidas desde ejercicios gravables anteriores, en donde los montos del Estado Financiero no están mostrados fehacientemente.

**4.1.2.2.Eficiencia y Eficacia en la empresa**

Según Camejo (2012) se debe medir la eficiencia y eficacia que tiene la empresa porque:

1. Por qué la empresa debe tomar decisiones.
2. Por qué se necesita conocer la eficiencia de las empresas (caso contrario, se marcha “a ciegas”, tomando decisiones sobre suposiciones o intuiciones).
3. Por qué se requiere saber si se está en el camino correcto o no en cada área.
4. Por qué se necesita mejorar en cada área de la empresa, principalmente en aquellos puntos donde se está más débil.
5. Por qué se requiere saber, en lo posible, en tiempo real, que pasa en la empresa (eficiencia o ineficiencia)

Para realizar un correcto análisis de la eficiencia y eficacia de la empresa tenemos que analizar aquellos puntos débiles dentro del área de almacén, ya que necesitamos saber que pasa en la empresa y de qué manera podemos mejorar aquellos índices encontrados.

**Tabla N° 5**

***Porcentaje de mercadería que no han sido vendidos por obsolescencia***

REPUESTOS OBSOLETOS	=	81,237.69	=	9%
MERCADERIA TOTAL		859,463.00		

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Año: 2016

**Análisis**

En el cuadro anterior se puede observar el porcentaje que representa el total de la mercadería que se ha encontrado obsoleta, la cual representa el 9%. En la empresa GF S.A.C. la mercadería tiene el mayor valor en nuestros activos (ver tabla N° 4), por lo cual es de vital importancia que se tome decisiones correctivas para el efectivo control de inventario. El monto de los repuestos obsoletos encontrados (**Ver anexo 2**) representa parte de la cuantificación de la ineficiencia en

el control de las existencias, aquel monto también representa la urgencia de que la gerencia tome decisiones en la brevedad posible para el arreglo de ese problema.

**Tabla N° 6**

***Simulación de Estado de Resultados con montos de mercadería obsoleta vendida***

	MONTOS DECLARADOS	MONTOS CON MERCADERIA OBSOLETA VENDIDA
ventas netas	1,748,295	1,837,656
costo de ventas	-1,539,470	-1,618,158
<b>Resultado Bruto</b>	<b>208,825</b>	<b>219,499</b>
gasto de venta	-33,116	-34,809
gastos de administración	-34,791	-36,569
<b>resultado de operación</b>	<b>140,918</b>	<b>148,121</b>
gastos financieros	-93,326	-98,096
gastos diversos	-184	-193
<b>resultado antes del impuesto</b>	<b>47,408</b>	<b>49,831</b>
impuesto a la renta	-9,784	-10,463
<b>resultado del ejercicio</b>	<b>37,624</b>	<b>39,368</b>

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Año: 2016

**Análisis**

En el cuadro N° 05 vemos la gran importancia de un eficiente control de mercaderías, ya que si hubiésemos vendido esa mercadería que se encuentra obsoleta la empresa hubiese tenido un ingreso de mayor en S/ 89,361.00, lo cual sería de vital importancia para la empresa debido a que la mercadería representa el activo más valioso para la empresa, y el monto de S/ 39,368.00 sería nuestra correcta utilidad.

**Tabla N° 7**

***Simulación de Estados de Resultados con la deducción de mercadería obsoleta***

	MONTOS DECLARADOS	MONTOS DECLARADOS CON DESMEDROS ACEPTADOS
ventas netas	1,748,295	1,748,295
costo de ventas	-1,539,470	-1,539,470
<b>Resultado Bruto</b>	<b>208,825</b>	<b>208,825</b>
gasto de venta	-33,116	-33,116
gastos de administración	-34,791	-34,791
<b>resultado de operación</b>	<b>140,918</b>	<b>140,918</b>
gastos financieros	-93,326	-93,326
gastos diversos	-184	-184

resultado antes del impuesto	47,408	47,408
desvalorización de mercadería obsoleta		-81,238
<b>Resultado Imponible</b>		<b>-33,830</b>
impuesto a la renta	-9,784	
<b>resultado del ejercicio</b>	<b>37,624</b>	<b>-33,830</b>

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Año: 2016

### Análisis

En el cuadro anterior se puede observar la diferencia que podríamos obtener si deducimos el desmedro de la mercadería. Resulta importante destacar que de conformidad, con el literal f) del artículo 37<sup>a</sup> del TUO de la LIR y el literal c) del artículo 21 del Reglamento del Impuesto a la Renta para que sea deducible el gasto, se destaca que el procedimiento que se tiene que seguir es : (i) comunicar a la SUNAT mediante una carta simple el detalle de las mercaderías que serán destruidas y la fecha en que se realizará la destrucción con un plazo máximo de 6 días hábiles anteriores a la fecha de dicha destrucción, y (ii) realizarlo ante presencia de notario público, siguiendo esos pasos dados por ley podemos ver que no pagaríamos Impuesto a la Renta y tendríamos un resultado de pérdida.

### Tabla N° 8

#### *Ratio sobre rotación de existencias*

<b>Rotación de Existencias</b>	<b>2016</b>
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Existencias}}$	$\frac{\text{S/ } 1,539,470.00}{\text{S/ } 1,012,031.00}$
	<b>1.52</b>

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Año: 2016

### Análisis

Según el informe de la INEI nos dice que el parámetro correcto del sector de comercio al por mayor y menor en el que se encuentra la empresa GF S.A.C, debe ser mayor o igual a 6.8 veces que la mercadería debe rotar.

Como podemos ver en la tabla N° 08, nos dice que la rotación de la mercadería en la empresa de 1.52 veces, lo cual está muy por debajo del índice adecuado, lo que representa que hay mucha mercadería inmovilizada, ya que por la cantidad de mercadería que posee la empresa GF S.A.C. debe tener un alto índice de rotación pero debido a la ineficiencia en el control de existencias tenemos mucho inventario y poca movilización de estos, otro motivo por el cual se ha encontrado mucha mercadería obsoleta en la empresa, debido a la condición en la que se encuentra la mercadería.

Otro motivo por el cual es preocupante este índice obtenido por la empresa es que representa que hay muy poca liquidez en la empresa, el 72% de nuestra empresa pertenece a los proveedores.

## 4.2. Discusión

GF S.A.C., se encuentra dentro del rubro de ventas al por mayor de repuestos y accesorios para camiones de carga y transporte desde el año 2006, desde entonces ha ido formando alianzas estratégicas con empresas importadoras de este rubro para que le puedan brindar mercadería de alta calidad; mediante los resultados obtenidos se ha detectado que gerencia no han priorizado el tener un proceso para salvaguardar la mercadería, además la empresa no identifica los riesgos que tiene la mercadería y como esto afecta a la gestión operativa de esta; lo cual no permite que se tenga conocimiento del margen de rentabilidad que se obtiene en sí. No cuenta con una información razonable de lo que existe en almacén, repercutiendo en la gestión operativa de la empresa. Pero, ¿por qué no invertir en un sistema que ayude al control eficiente de las existencias? La empresa no tiene una preocupación acerca de analizar los riesgos que posee la mercadería y las pérdidas que se obtiene por ellas, como se aprecia en el anexo N° 02 refiriéndose a la mercadería obsoleta, la empresa acarrea una pérdida aproximadamente en S/ 81,237.69.

Los indicadores de gestión que se ha encontrado débiles tiene que ver con la eficiencia y eficacia de las operaciones, esto se encontró con la evaluación del índice de rotación de la mercadería que es muy bajo a lo requerido por la magnitud de la mercadería que se tiene en la empresa, así como el análisis de los cambios que hay en los estados de resultados y la forma en que repercute de manera negativa en la toma de decisiones en el cumplimiento de las metas de la empresa, Torres (2012) dice que la gestión operativa se direcciona empleándose el recurso y esfuerzos necesarios por poder alcanzar un objetivo, meta o los resultados que la organización se ha trazado obtenidos por la secuencia de sus actividades y el tiempo necesario. Según Camejo (2012) nos dice que los indicadores de gestión son: Indicadores de cumplimiento, con base en que el cumplimiento tiene que ver con la conclusión de una tarea; Indicadores de evaluación, la evaluación tiene que ver con el rendimiento que se obtiene de una tarea, trabajo o proceso; Indicadores de eficiencia, teniendo en cuenta que eficiencia tiene que ver con la actitud y la capacidad para llevar a cabo un trabajo o una tarea con el mínimo de recursos; Indicadores de eficacia, eficaz tiene que ver con hacer efectivo un intento o propósito, Indicadores de gestión, teniendo en cuenta que gestión tiene que ver con administrar y/o establecer acciones concretas para hacer realidad las tareas y/o trabajos programados y planificados.

## V. Propuesta

### 5.1. Implementación de sistema de control de existencias para mejorar la gestión operativa

#### 5.1.1. Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema Systematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de Mayo – Junio

**Tabla N° 9**

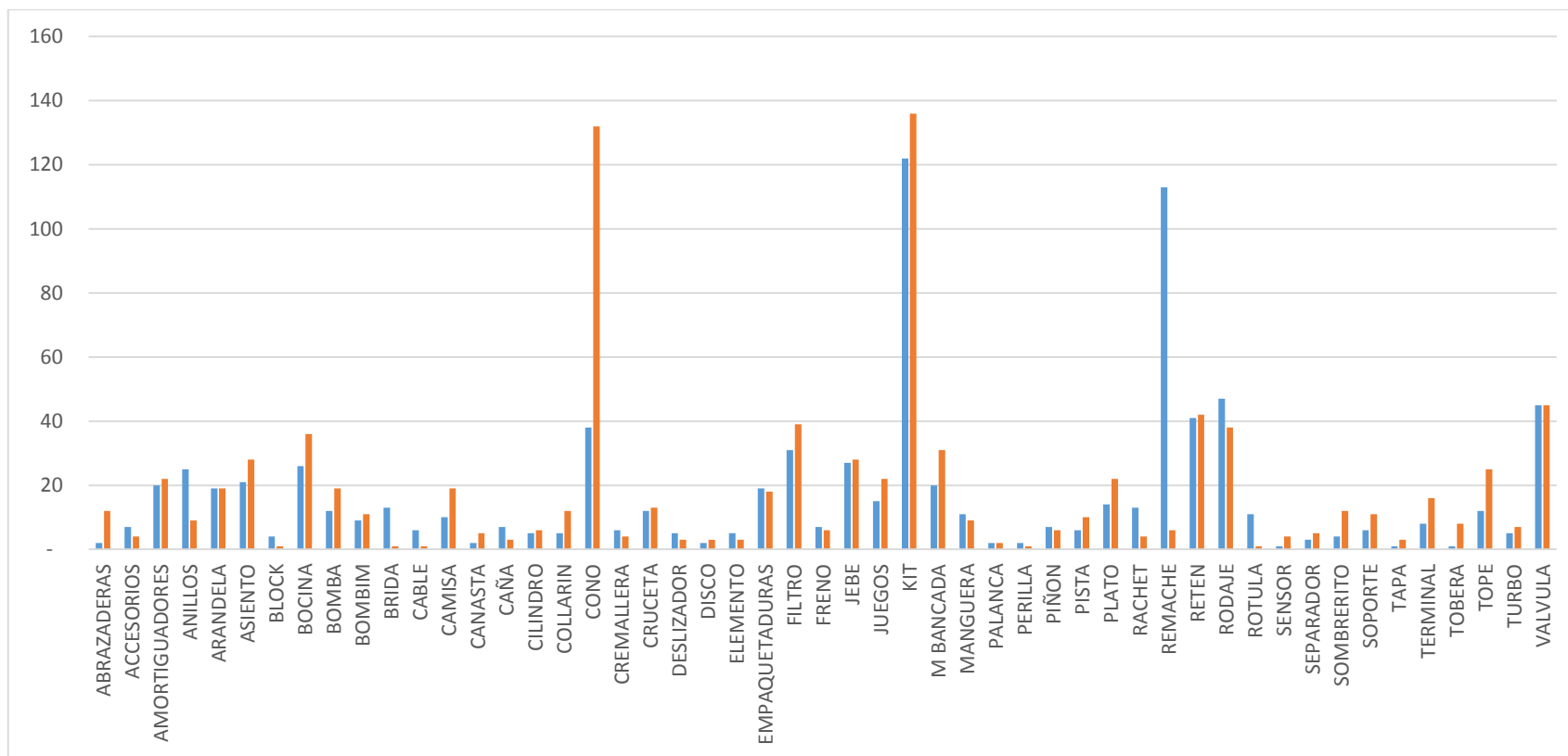
*Productos vendidos (1<sup>er</sup> Bim.)*

Productos vendidos	Mayo	Junio
ABRAZADERAS	2	12
ACCESORIOS	7	4
AMORTIGUADORES	20	22
ANILLOS	25	9
ARANDELA	19	19
ASIENTO	21	28
BLOCK	4	1
BOCINA	26	36
BOMBA	12	19
BOMBIM	9	11
BRIDA	13	1
CABLE	6	1
CAMISA	10	19
CANASTA	2	5
CAÑA	7	3
CILINDRO	5	6
COLLARIN	5	12
CONO	38	132
CREMALLERA	6	4
CRUCETA	12	13
DESLIZADOR	5	3
DISCO	2	3
ELEMENTO	5	3
EMPAQUETADURAS	19	18
FILTRO	31	39
FRENO	7	6
JEBE	27	28
JUEGOS	15	22
KIT	122	136
M BANCADA	20	31
MANGUERA	11	9
PALANCA	2	2
PERILLA	2	1
PIÑON	7	6
PISTA	6	10
PLATO	14	22
RACHET	13	4
REMACHE	113	6
RETEN	41	42
RODAJE	47	38
ROTULA	11	1
SENSOR	1	4
SEPARADOR	3	5
SOMBRERITO	4	12
SOPORTE	6	11
TAPA	1	3
TERMINAL	8	16
TOBERA	1	8
TOPE	12	25
TURBO	5	7
VALVULA	45	45
<b>Total</b>	<b>855</b>	<b>923</b>

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la tabla N° 9 Productos vendidos (1<sup>er</sup> bim.) se han unido por familias los productos detectando que la familia de productos más vendidos es la de Kits tanto en el mes de mayo como en el mes de junio, esta familia agrupa los kits de anillo, kit de bomba de aceite, kit de bomba de agua, kit de caja dirección, etc. Siendo la más representativa el kit de embrague que tiene un valor de 991.53 dólares.



**Figura N° 4 - Productos vendidos (1er Bim.)**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la figura N° 4 podemos observar que las familias más vendidas en el mes de mayo fueron las familias de Kits con 122 productos vendidos y la de remache con 113 productos vendidos; y en el mes de junio siguió siendo la familia de los kits con la cantidad de 136 y la familia de conos con una cantidad de 132.

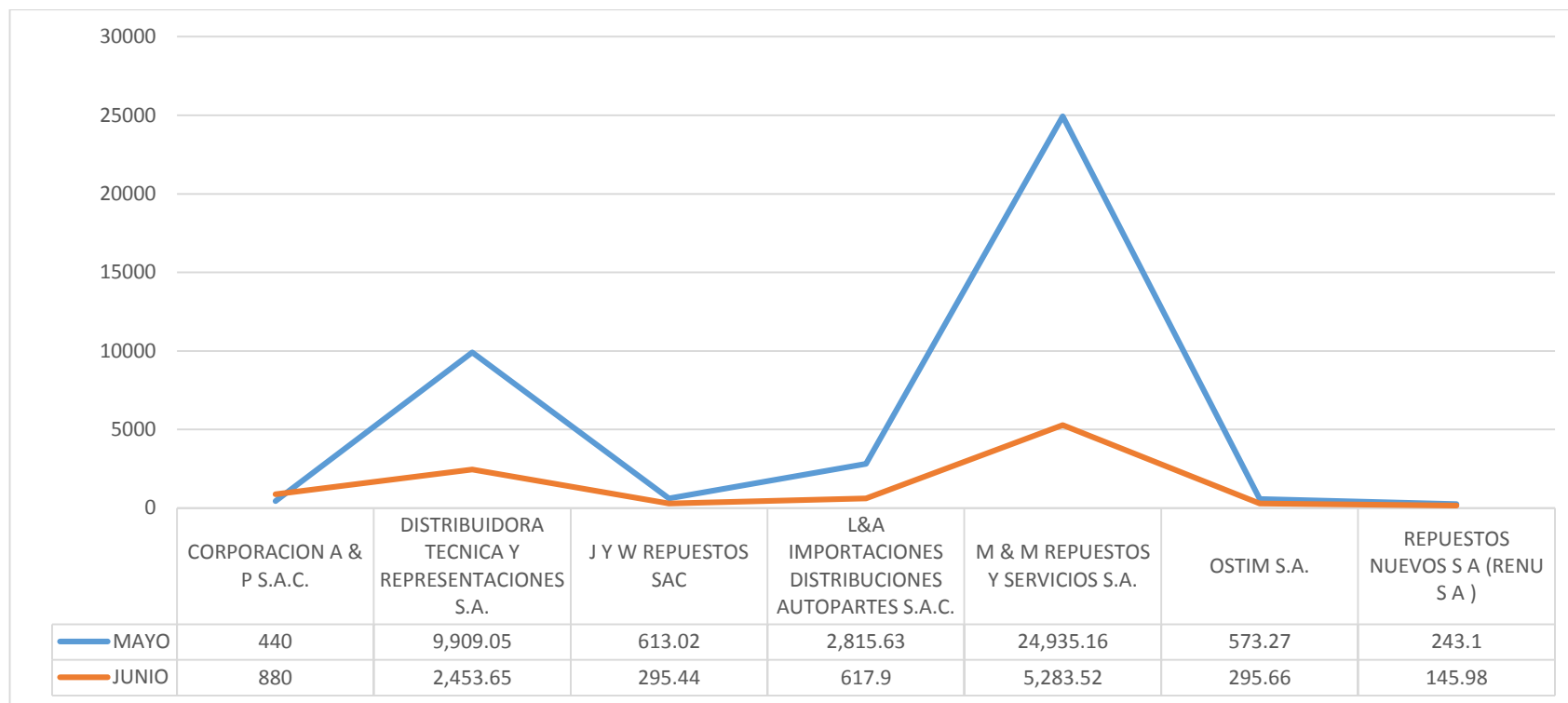
**Tabla N° 10*****Lista de compras por proveedor (1<sup>er</sup> Bim.)***

Proveedor	MAYO		JUNIO	
		%	Monto	%
CORPORACION A & P S.A.C.	440.00	1.11%	880.00	8.82%
DISTRIBUIDORA TECNICA Y REPRESENTACIONES S.A.	9,909.05	25.07%	2,453.65	24.61%
J Y W REPUESTOS SAC	613.02	1.55%	295.44	2.96%
L&A IMPORTACIONES DISTRIBUCIONES AUTOPARTES S.A.C.	2,815.63	7.12%	617.90	6.20%
M & M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A.	24,935.16	63.08%	5,283.52	52.98%
OSTIM S.A.	573.27	1.45%	295.66	2.96%
REPUESTOS NUEVOS S A (RENU S A )	243.10	0.61%	145.98	1.46%
	39,529.23	100.00%	9,972.15	100.00%

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La tabla N° 10 nos detalla la lista de proveedores del primer bimestre en donde podemos detectar que nuestro proveedor principal es M&M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A. tanto en el mes de mayo y junio, en donde podremos establecer nuestro límite de endeudamiento con este proveedor el cual nos abastece de los productos principales como es el caso de los turbo motor, kits, filtros entre otros.



**Figura N° 5 - Compras por proveedor (1er Bim.)**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 5 se ha graficado el comportamiento de las compras en el mes de mayo y Junio en donde podremos darnos cuenta que los proveedores en donde compramos, principalmente son la empresa de M & M y DITERSA ambos ubicados en lima.

**Tabla N° 11****Ranking de mayores compradores (1<sup>er</sup> Bim.)**

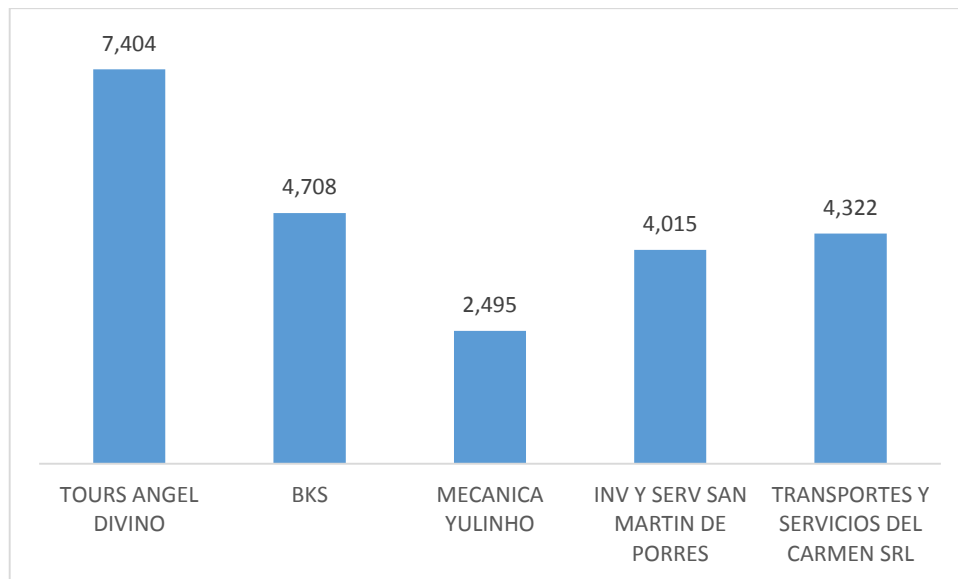
NOMBRE	TOTAL MAYO
TOURS ANGEL DIVINO	7,404
BKS	4,708
MECANICA YULINHO	2,495
INV Y SERV SAN MARTIN DE PORRES	4,015
TRANSPORTES Y SERVICIOS DEL CARMEN SRL	4,322
	22,944

EMPRESA	TOTAL JUNIO
TOURS ANGEL DIVINO	8,600
BKS	6,114
CORPORACION IDROGO RUBIO	4,975
EMPRESA DE TRANSPORTES GRUPO HORNA	4,710
TRANSPORTES Y SERVICIOS DEL CARMEN	6,560
	30,959

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Sistematic Net nos da como reporte el ranking de mayores compradores en donde se detecta por la cantidad y el número de productos de mercadería, en donde hemos seleccionado a los 5 principales compradores, lo cual nos ayudara a poder fidelizar a los clientes y poder abastecernos de los productos que usualmente nos compran como es el caso de los turbo motor que nos da mayor utilidad y usualmente compra Tours Ángel Divino.

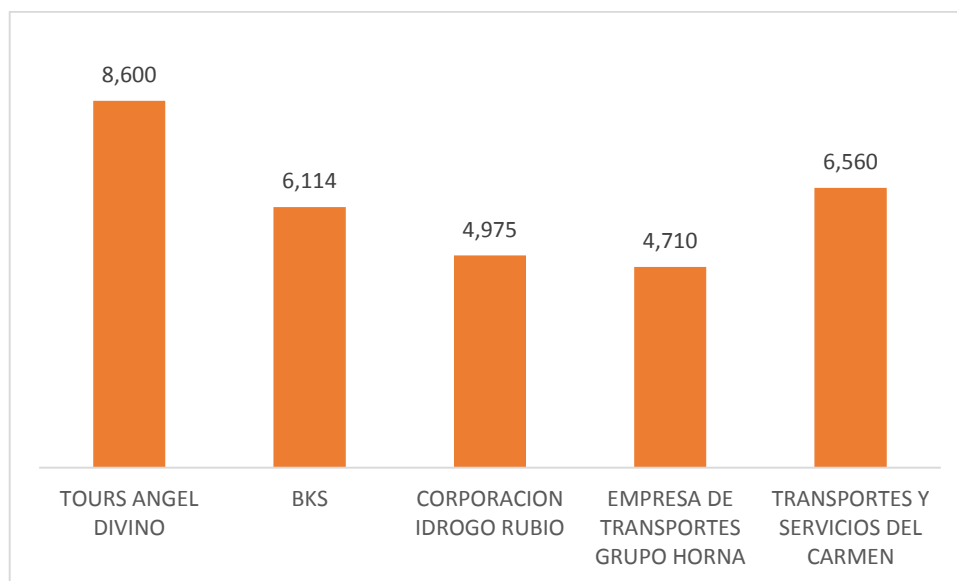


**Figura N° 6 - Ranking de mayores compradores - Mayo**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 6 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Tours Ángel Divino como el mayor comprador con una compra de 7,404 dólares en el mes de Mayo.



**Figura N° 7 - Ranking de mayores compradores – Junio**

Fuente: Sismatic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 7 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Tours Ángel Divino como el mayor comprador con una compra de 8,600 dólares en el mes de Junio.

**Tabla N° 12**

*Listado consolidado de faltantes (1<sup>er</sup> Bim.)*

**MAYO**

NOMBRE	FALTANTES
KIT	- 97
RODAJE	- 73
FILTRO	- 35
CAMISA	- 33
ANILLOS	- 28
Total	- 266

NOMBRE	FALTANTE EN S/
TURBO	- 4,765.50
KIT	- 4,043.28
RODAJE	- 2,546.70
CAÑA	- 1,821.20
CAMISA	- 1,753.10
Total	- 14,929.78

**JUNIO**

NOMBRE	FALTANTES
ASIENTO	- 40
VALVULA	- 51
RETEN	- 30
RODAJE	- 59
KIT	- 80
Total	- 260

NOMBRE	FALTANTE EN S/
BOMBIM	- 1,981.88
RODAJE	- 2,157.75
BOMBA	- 2,802.07
KIT	- 4,114.78
TURBO	- 3,814.08
Total	- 14,870.57

Fuente: Sismatic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Tabla N° 12 detallamos los faltantes tanto en monto como en cantidad, pudiendo observar que no son los mismos productos debido al monto del costo de ellos; siendo en cantidad el más importante el Kit el cual también es uno de los productos más vendidos por la empresa.

**Tabla N° 13 - Reporte de utilidad (1<sup>er</sup> Bim.)**

<b>MAYO</b>	<b>Utilidad</b>	<b>JUNIO</b>	<b>Utilidad</b>
TURBO MOTOR	651.02	BBA AGUA MOTOR	603.77
KIT EMBRAGUE	519.64	TURBO MOTOR	452.40
ACC. TURBO	325.00	COLLARIN DE EMBRAGUE	391.42
VALVULA	259.04	BOMBA DE AGUA	337.98
ANILLO MOTOR	247.31	VALV NIVEL BOLSA AIRE	226.51

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Según la tabla N° 13 el producto con mayor utilidad en el mes de mayo es el Turbo Motor y en el mes de junio es la Bomba de agua motor, los cuales también representan un monto importante en los productos que se encuentran en faltante teniéndolos en cuenta para hacer un seguimiento a estos productos.

**5.1.2. Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema  
Sistematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de  
Julio – Agosto**

**Tabla N° 14**

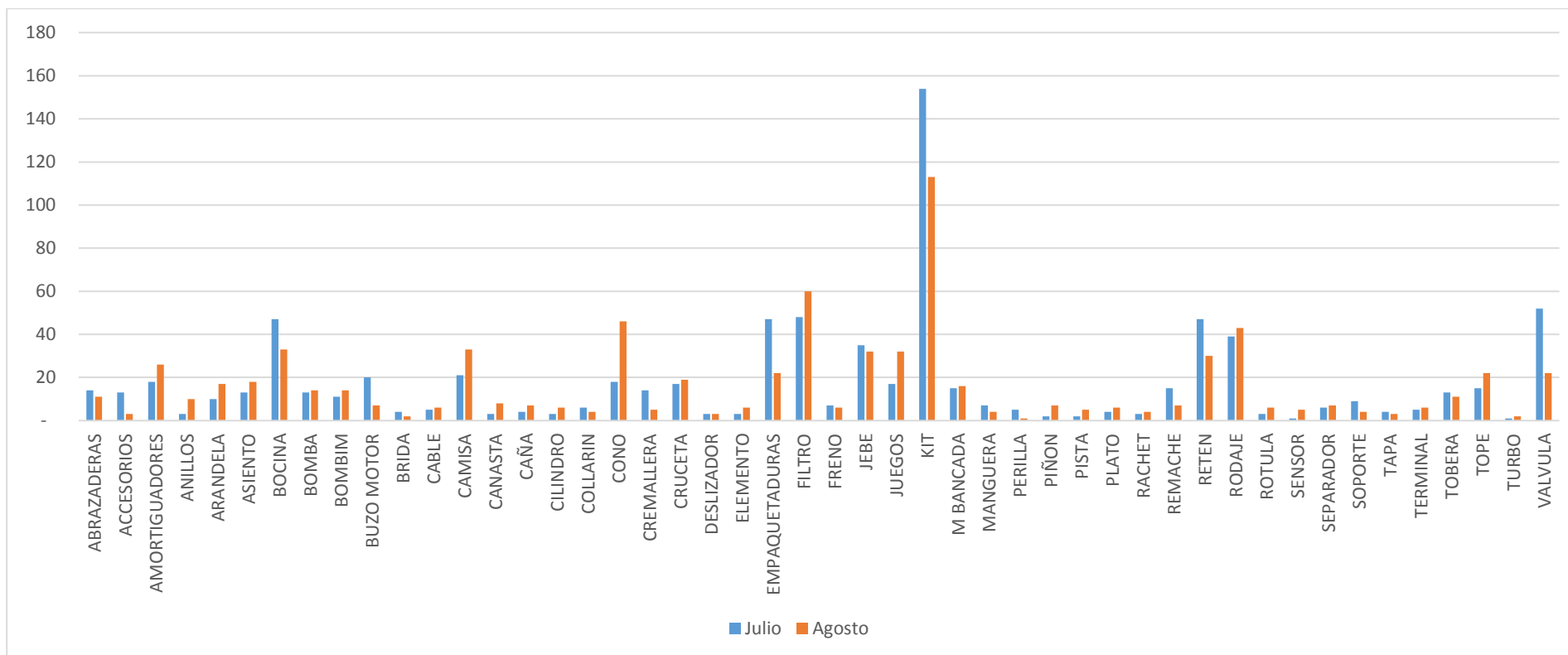
*Productos vendidos (2<sup>do</sup> Bim.)*

Productos vendidos	Julio	Agosto
ABRAZADERAS	14	11
ACCESORIOS	13	3
AMORTIGUADORES	18	26
ANILLOS	3	10
ARANDELA	10	17
ASIENTO	13	18
BOCINA	47	33
BOMBA	13	14
BOMBIM	11	14
BUZO MOTOR	20	7
BRIDA	4	2
CABLE	5	6
CAMISA	21	33
CANASTA	3	8
CAÑA	4	7
CILINDRO	3	6
COLLARIN	6	4
CONO	18	46
CREMALLERA	14	5
CRUCETA	17	19
DESLIZADOR	3	3
ELEMENTO	3	6
EMPAQUETADURAS	47	22
FILTRO	48	60
FRENO	7	6
JEBE	35	32
JUEGOS	17	32
KIT	154	113
M BANCADA	15	16
MANGUERA	7	4
PERILLA	5	1
PIÑON	2	7
PISTA	2	5
PLATO	4	6
RACHET	3	4
REMACHE	15	7
RETEN	47	30
RODAJE	39	43
ROTULA	3	6
SENSOR	1	5
SEPARADOR	6	7
SOPORTE	9	4
TAPA	4	3
TERMINAL	5	6
TOBERA	13	11
TOPE	15	22
TURBO	1	2
VALVULA	52	22
<b>Total</b>	<b>819</b>	<b>774</b>

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la tabla N° 14 Productos vendidos (2do bim.) se han unido por familias los productos detectando que la familia de productos más vendidos sigue siendo la de Kits en este segundo bimestre como en el anterior pudiendo establecer un mínimo de productos para tener en stock.



**Figura N° 8 - Productos vendidos (2<sup>do</sup> Bim.)**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la figura N° 8 podemos observar que las familias más vendidas en el mes de julio fueron las familias de Kits con 154 productos vendidos y la de filtro con 48 productos vendidos; y en el mes de agosto siguió siendo la familia de los kits con la cantidad de 113 y la familia de conos con una cantidad de 46.

**Tabla N° 15**

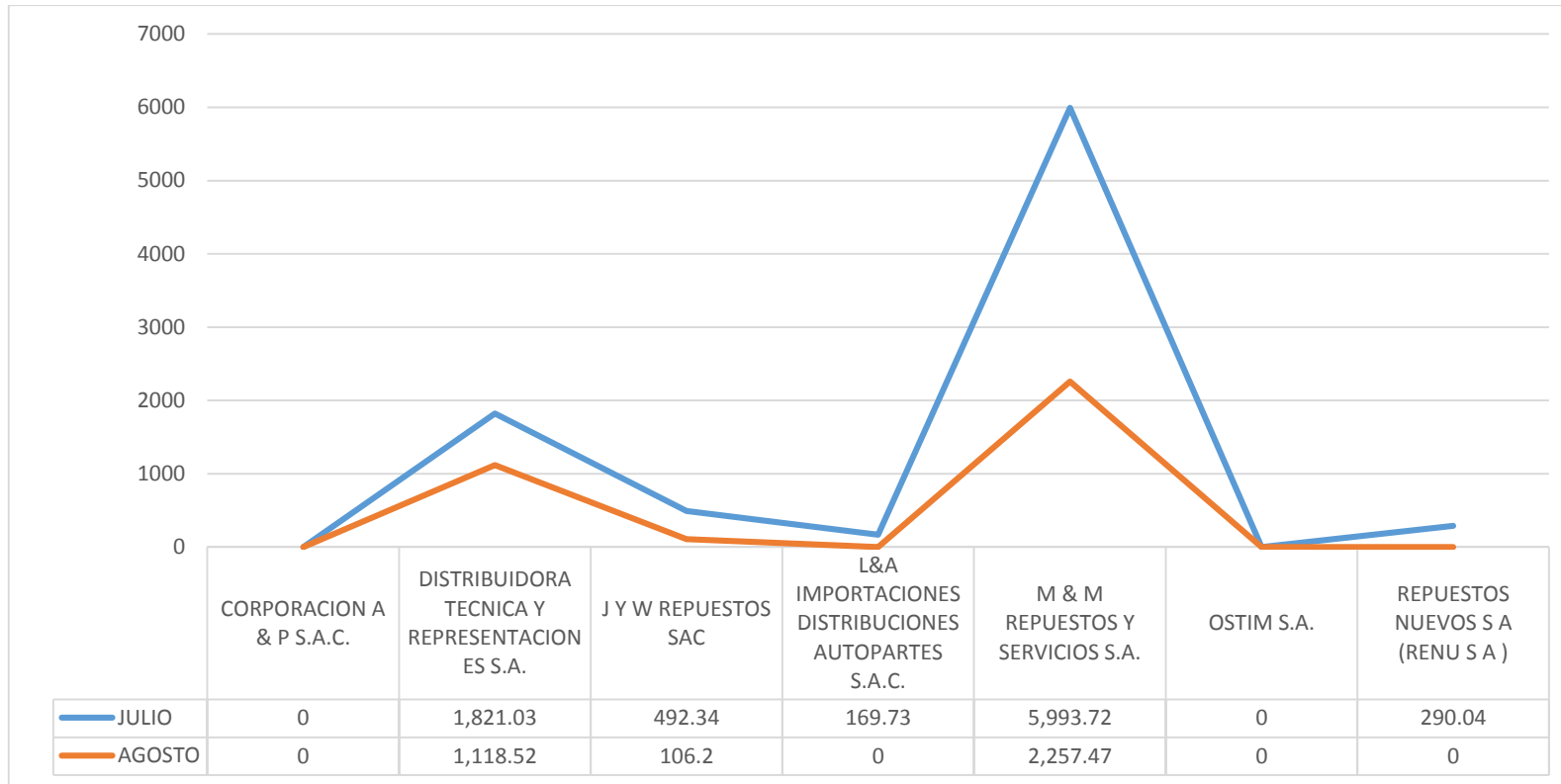
**Lista de compras por proveedor (2<sup>do</sup> Bim.)**

Proveedor	JULIO		AGOSTO	
	Monto	%	Monto	%
CORPORACION A & P S.A.C.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
DISTRIBUIDORA TECNICA Y REPRESENTACIONES S.A.	1,821.03	20.77%	1,118.52	32.12%
J Y W REPUESTOS SAC	492.34	5.62%	106.20	3.05%
L&A IMPORTACIONES DISTRIBUCIONES AUTOPARTES S.A.C.	169.73	1.94%	0.00	0.00%
M & M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A.	5,993.72	68.37%	2,257.47	64.83%
OSTIM S.A.	0.00	0.00%	0.00	0.00%
REPUESTOS NUEVOS S A (RENU S A )	290.04	3.31%	0.00	0.00%
	8,766.86	100.00%	3,482.19	100.00%

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La tabla N° 15 nos detalla la lista de proveedores del segundo bimestre en donde podemos detectar que nuestro proveedor principal sigue siendo M&M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A. pudiendo establecer un límite de endeudamiento y realizar acuerdos con nuestro principal proveedor.



**Figura N° 9 - Compras por proveedor (2<sup>do</sup> Bim.)**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 9 se ha graficado el comportamiento de las compras en el segundo bimestre en donde nuestros principales proveedores siguen siendo Ditera y M&M.

**Tabla N° 16**

**Ranking de mayores compradores (2<sup>do</sup> Bim.)**

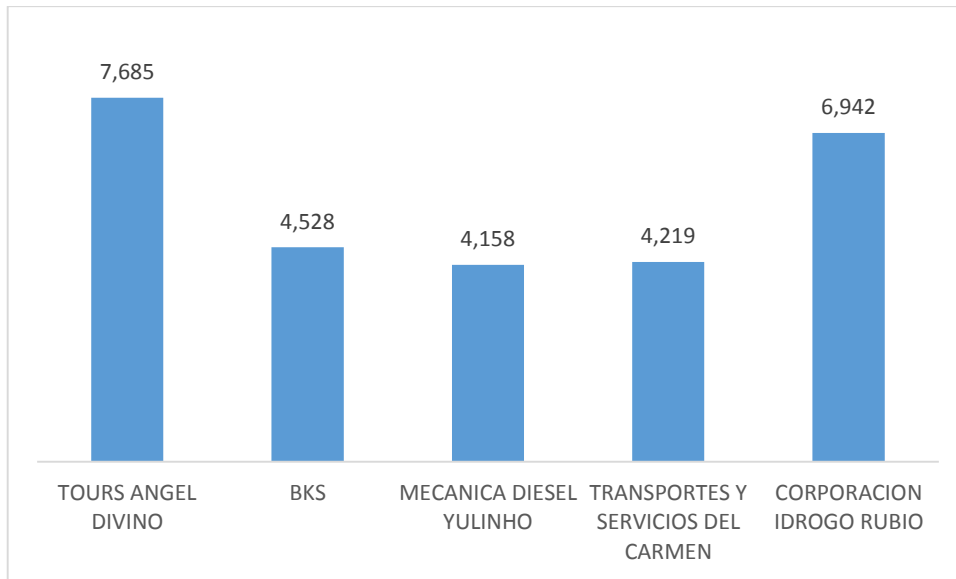
NOMBRES	TOTAL JULIO
TOURS ANGEL DIVINO	7,685
BKS	4,528
MECANICA DIESEL YULINHO	4,158
TRANSPORTES Y SERVICIOS DEL CARMEN	4,219
CORPORACION IDROGO RUBIO	6,942
	27,532

NOMBRES	TOTAL AGOSTO
TOURS ANGEL DIVINO	8,409
BKS	7,718
MECANICA DIESEL YULINHO	5,307
TRANSPORTES Y SERVICIOS DEL CARMEN	6,849
CORPORACION IDROGO RUBIO	7,985
	36,268

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La Tabla N° 16 Ranking de mayores compradores en donde se detecta por la cantidad y el número de productos de mercadería, hemos seleccionado a 5 principales compradores, hemos priorizado fidelizar a Tours Ángel Divino y a BKS dándoles beneficios como el crédito.

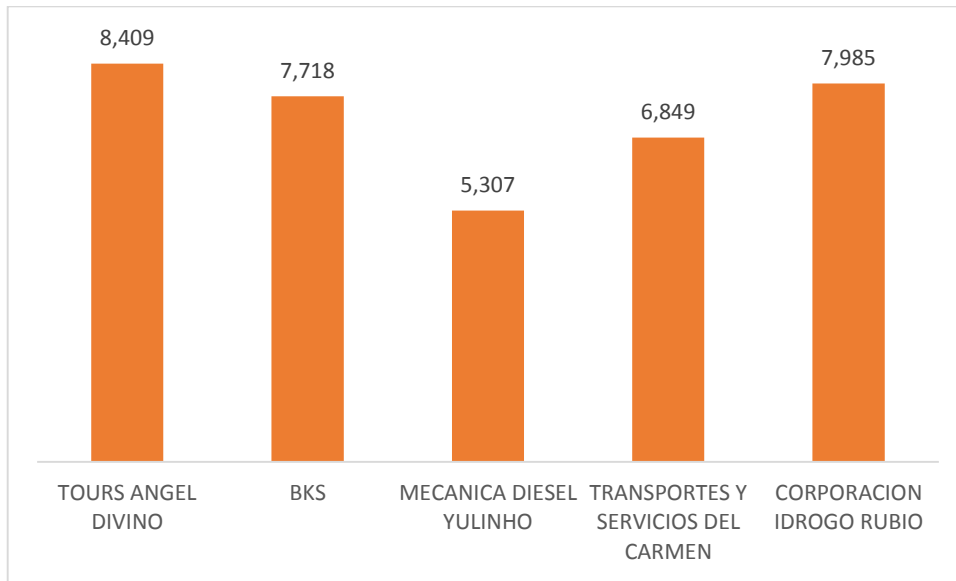


**Figura N° 10 - Ranking de mayores compradores - Julio**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 10 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Tours Ángel Divino como el mayor comprador con una compra de 7,685 dólares en el mes de Julio.



**Figura N° 11 - Ranking de mayores compradores – Agosto**

Fuente: Sismatic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 11 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Tours Ángel Divino como el mayor comprador con una compra de 8,409 dólares en el mes de Agosto.

**Tabla N° 17**

**Listado consolidado de faltantes (2<sup>do</sup> Bim.)**

**JULIO**

NOMBRE	FALTANTES
KIT	- 62
RETEN	- 25
RODAJE	- 50
FILTRO	- 34
VALVULA	- 30
Total	- 201

NOMBRE	FALTANTE EN S/
KIT	- 2,613.11
TURBO	- 3,293.02
BOMBA	- 2,725.75
RODAJE	- 1,892.12
BOMBIM	- 3,322.98
Total	- 13,846.99

**AGOSTO**

NOMBRE	FALTANTES
VALVULA	- 24
FILTRO	- 32
RETEN	- 20
RODAJE	- 42
KIT	- 56
Total	- 174

NOMBRE	FALTANTE EN S/
PIÑON	- 3,180.82
BOMBIM	- 3,040.36
BOMBA	- 2,722.77
TURBO	- 2,630.02
KIT	- 2,023.00
Total	- 13,596.97

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Tabla N° 17 detallamos los faltantes tanto en monto como en cantidad, pudiendo observar que no son los mismos productos debido al monto del costo de ellos; siendo en cantidad el más importante la Válvula y en costo el Piñón y Turbo los cuales el primero es uno de las familias más vendidas y el segundo el producto que nos da la mayor utilidad para la empresa.

**Tabla N° 18****Reporte de utilidad (2<sup>do</sup> Bim.)**

<b>JULIO</b>	<b>Utilidad</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>Utilidad</b>
CAMISA SOLA MOTOR	488.57	CAMISA SOLA MOTOR	275.66
ACC. TURBO	425.00	BBIN EMB P/BAJA	296.39
BBIN EMB P/BAJA	301.67	SEPARADOR ACEITE	264.24
BLOCK COMPRES	255.34	PIÑON 1ERA DESL.	242.05
BBA ALIMENTAC	247.02	CAÑA TIMON DIREC	236.93

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Según la tabla N° 18 el producto con mayor utilidad en el segundo bimestre es la Camisa Sola Motor el cual fue comprado principalmente por nuestro principal proveedor Tours Ángel Divino.

**5.1.3. Resumen de resultados obtenidos de la aplicación del sistema Systematic Net en la empresa GF S.A.C. en el primer Bimestre de Septiembre – Octubre**

*Tabla N° 19*

**Productos vendidos (3<sup>er</sup> Bim.)**

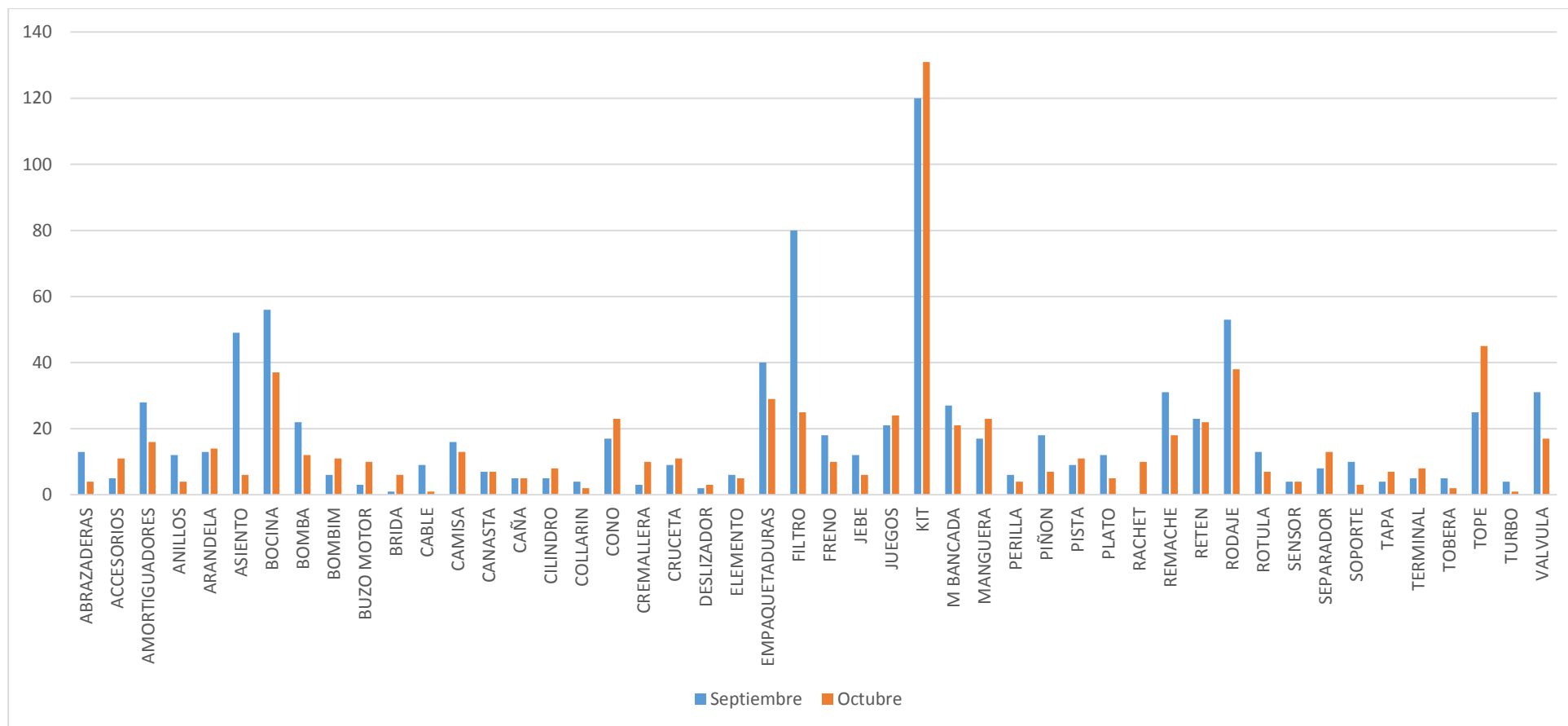
Productos vendidos	Septiembre	Octubre
ABRAZADERAS	13	4
ACCESORIOS	5	11
AMORTIGUADORES	28	16
ANILLOS	12	4
ARANDELA	13	14
ASIENTO	49	6
BOCINA	56	37
BOMBA	22	12
BOMBIM	6	11
BUZO MOTOR	3	10
BRIDA	1	6
CABLE	9	1
CAMISA	16	13
CANASTA	7	7
CAÑA	5	5
CILINDRO	5	8
COLLARIN	4	2
CONO	17	23
CREMALLERA	3	10
CRUCETA	9	11
DESLIZADOR	2	3
ELEMENTO	6	5
EMPAQUETADURAS	40	29
FILTRO	80	25

FRENO	18	10
JEBE	12	6
JUEGOS	21	24
KIT	120	131
M BANCADA	27	21
MANGUERA	17	23
PERILLA	6	4
PIÑON	18	7
PISTA	9	11
PLATO	12	5
RACHET	0	10
REMACHE	31	18
RETEN	23	22
RODAJE	53	38
ROTULA	13	7
SENSOR	4	4
SEPARADOR	8	13
SOPORTE	10	3
TAPA	4	7
TERMINAL	5	8
TOBERA	5	2
TOPE	25	45
TURBO	4	1
VALVULA	31	17
<b>Total</b>	<b>887</b>	<b>710</b>

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la tabla N° 19 Productos vendidos (3er bim.) se han unido por familias los productos detectando que la familia de productos más vendidos sigue siendo la de Kits y que ha sido de gran ayuda el establecernos de un mínimo de stock que deberíamos tener.



**Figura N° 12 - Productos vendidos (3er Bim.)**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la figura N° 8 podemos observar que las familias más vendidas en el mes de setiembre fueron las familias de Kits con 120 productos vendidos y la de filtro con 80 productos vendidos; y en el mes de Octubre siguió siendo la familia de los kits con la cantidad de 131 y la familia de Tope con una cantidad de 45.

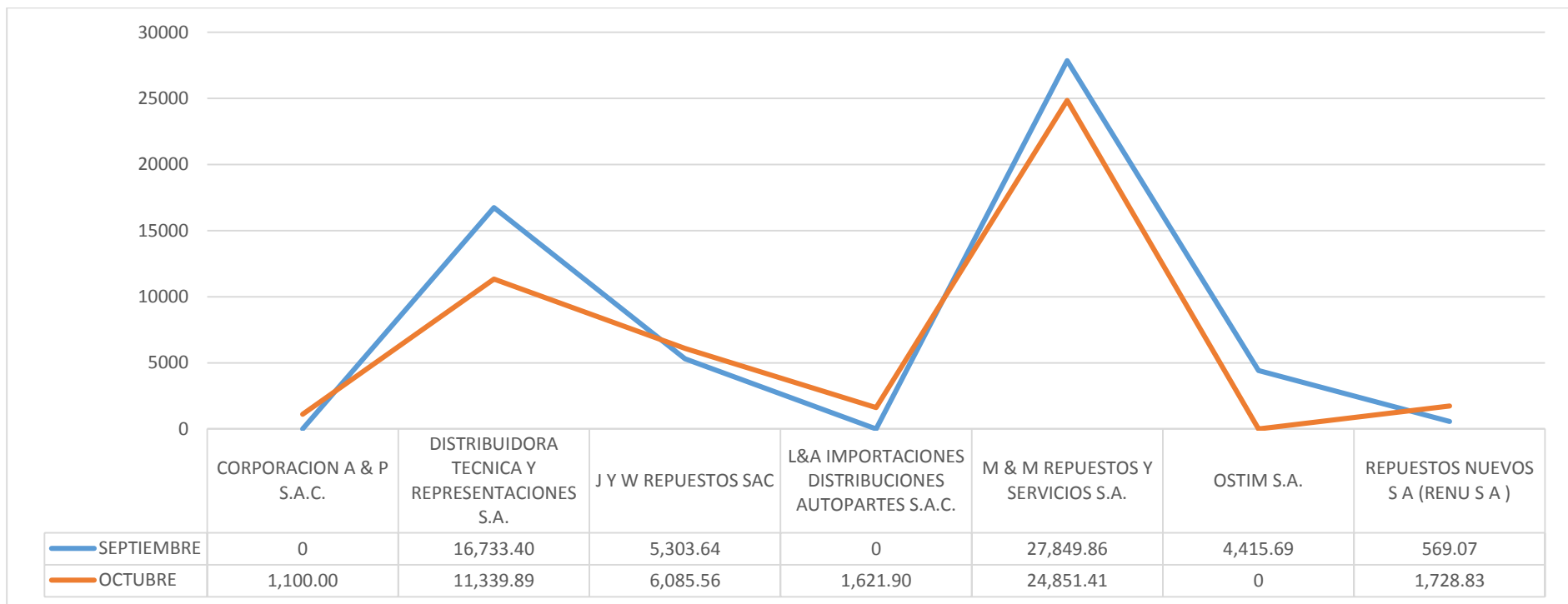
**Tabla N° 20****Lista de compras por proveedor (3<sup>do</sup> Bim.)**

Proveedor	SEPTIEMBRE		OCTUBRE	
	Monto	%	Monto	%
CORPORACION A & P S.A.C.	0.00	0.00%	1,100.00	2.35%
DISTRIBUIDORA TECNICA Y REPRESENTACIONES S.A.	16,733.40	30.50%	11,339.89	24.27%
J Y W REPUESTOS SAC	5,303.64	9.67%	6,085.56	13.02%
L&A IMPORTACIONES DISTRIBUCIONES AUTOPARTES S.A.C.	0.00	0.00%	1,621.90	3.47%
M & M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A.	27,849.86	50.75%	24,851.41	53.18%
OSTIM S.A.	4,415.69	8.05%	0.00	0.00%
REPUESTOS NUEVOS S A (RENU S A )	569.07	1.04%	1,728.83	3.70%
	54,871.66	100.00%	46,727.59	100.00%

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La tabla N° 20 nos detalla la lista de proveedores del segundo bimestre en donde podemos detectar que nuestro proveedor principal sigue siendo M&M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A. al tener un acuerdo con nuestro proveedor la empresa pudo endeudarse para tener los mínimos requeridos en productos.



**Figura N° 13 - Compras por proveedor (3er Bim.)**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 13 se ha graficado el comportamiento de las compras en el tercer bimestre en donde nuestros principales proveedores siguen siendo Ditera y M&M con un aumento considerable gracias a los acuerdos que se pudieron establecer.

**Tabla N° 21**

**Ranking de mayores compradores (3<sup>er</sup> Bim.)**

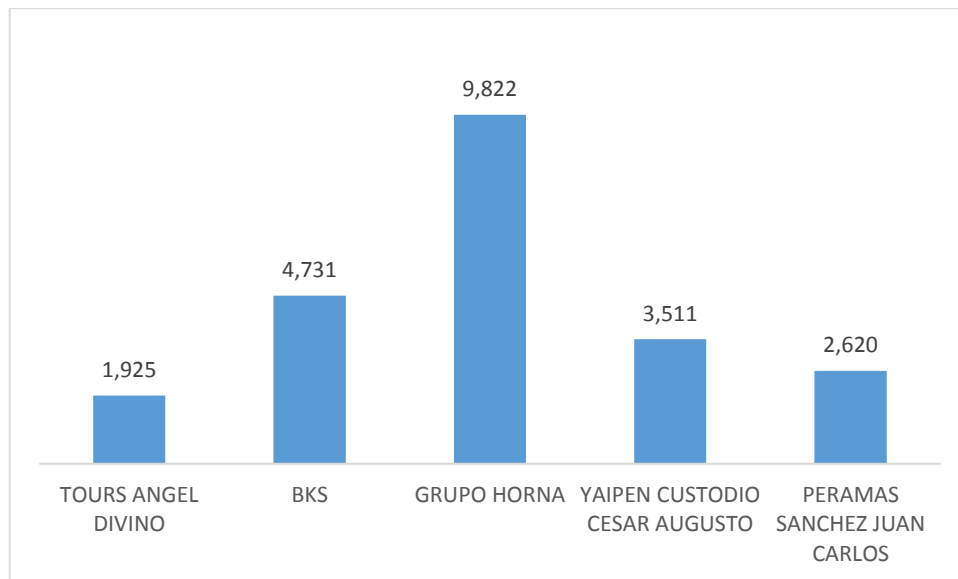
NOMBRES	TOTAL SEPTIEMBRE
TOURS ANGEL DIVINO	1,925
BKS	4,731
GRUPO HORNA	9,822
YAIPEN CUSTODIO CESAR AUGUSTO	3,511
PERAMAS SANCHEZ JUAN CARLOS	2,620
	22,609

NOMBRES	TOTAL OCTUBRE
TOURS ANGEL DIVINO	8,228
BKS	7,718
GRUPO HORNA	5,759
CORPORACION IDROGO RUBIO	3,975
TURISMO MURGA	1,545
	27,225

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La Tabla N° 21 Ranking de mayores compradores en donde se detecta por la cantidad y el número de productos de mercadería, la empresa ha podido fidelizar a la empresa Tours Ángel Divino permitiendo la constante rotación de nuestra mercadería.

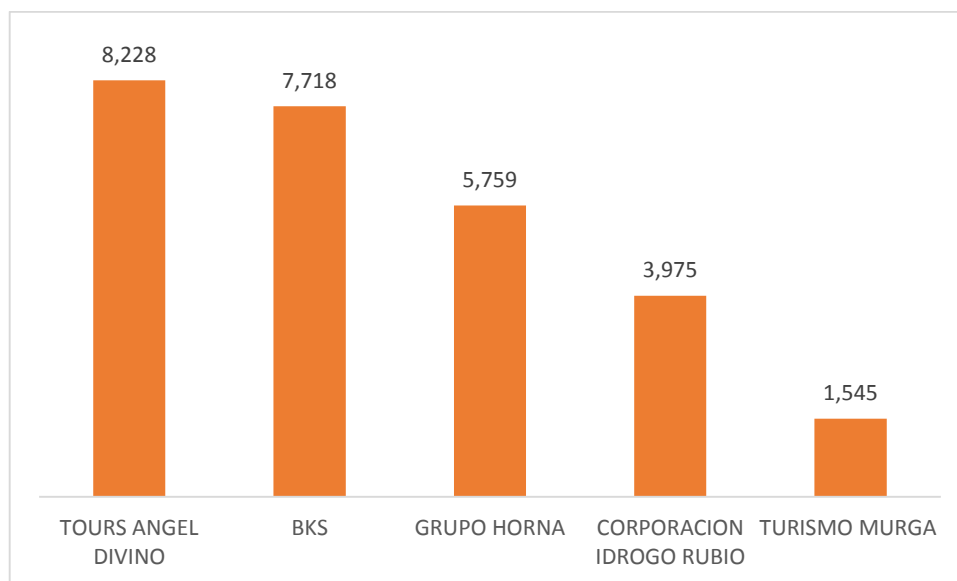


**Figura N° 14 - Ranking de mayores compradores - Septiembre**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis;** En la Figura N° 14 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Grupo Horna en el mes de Septiembre con una compra de 9,822.



**Figura N° 15 - Ranking de mayores compradores – Octubre**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Figura N° 15 nos grafica la cantidad de compras que tienen los 5 principales compradores teniendo a Tours Ángel Divino como nuestro mayor comprador con una compra de 8,228.

**Tabla N° 22**

*Listado consolidado de faltantes (3<sup>er</sup> Bim.)*

**SEPTIEMBRE**

NOMBRE	FALTANTES
KIT	-43
RETEN	-16
RODAJE	-34
FILTRO	-29
VALVULA	-26
Total	-148

NOMBRE	FALTANTE EN S/
KIT	-1,705.67
TURBO	-2,630.02
BOMBA	-2,722.77
BOMBIN	-2,790.00
PIÑON	-3,180.82
Total	-13,029.27

**OCTUBRE**

NOMBRE	FALTANTES
VALVULA	-21
FILTRO	-21
RETEN	-9
RODAJE	-27
KIT	-35
Total	-126

NOMBRE	FALTANTE EN S/
PIÑON	-2,953.62
BOMBIM	-2,406.95
BOMBA	-2,402.44
TURBO	-2,104.01
KIT	-1,388.33
Total	-11,255.36

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la Tabla N° 22 detallamos los faltante tanto en cantidad como en precios sientos en el mes de setiembre la familia de Kit con 43 faltantes y en precios el Bombim con 2,790 y en el mes de Octubre siguen con kit con un menor número de 35 faltantes y en monto el Piñón con el monto de 2,953.62.

**Tabla N° 23**

**Reporte de utilidad (3<sup>er</sup> Bim.)**

<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>Utilidad</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>Utilidad</b>
TURBO MOTOR	340.43	ACC. TURBO	475
PIÑON	307.58	SEPARADOR ACEITE	467.09
SEPARADOR	297.26	KIT EMBRAGUE	395.64
KIT RODAJE	288.98	PIÑON	279.12
AMORTIGUADOR	270.06	BOMBIN	256.71

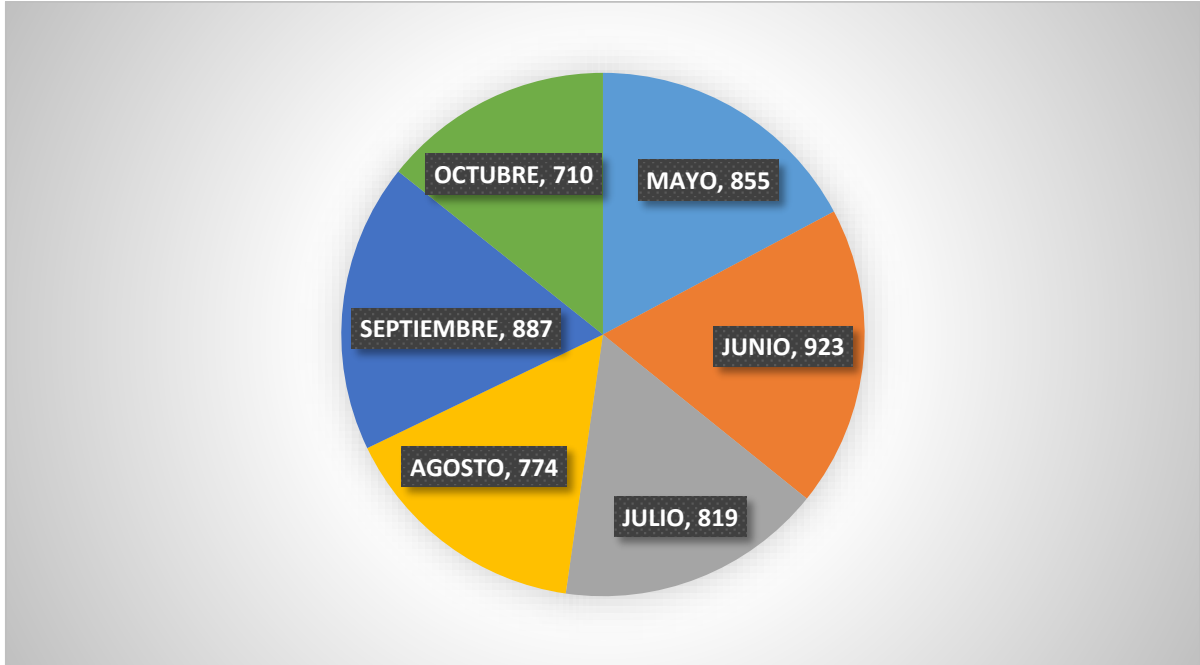
Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Según la tabla N° 23 el producto con mayor utilidad en el mes de septiembre es el Turbo Motor y en el mes de Octubre el accesorio de Turbo con el monto de 475.

#### 5.1.4. Evolución de bimestres

En los presentes gráficos se mostrará cómo ha ido mejorando cada bimestre, gracias a la ayuda del Systematic Net.

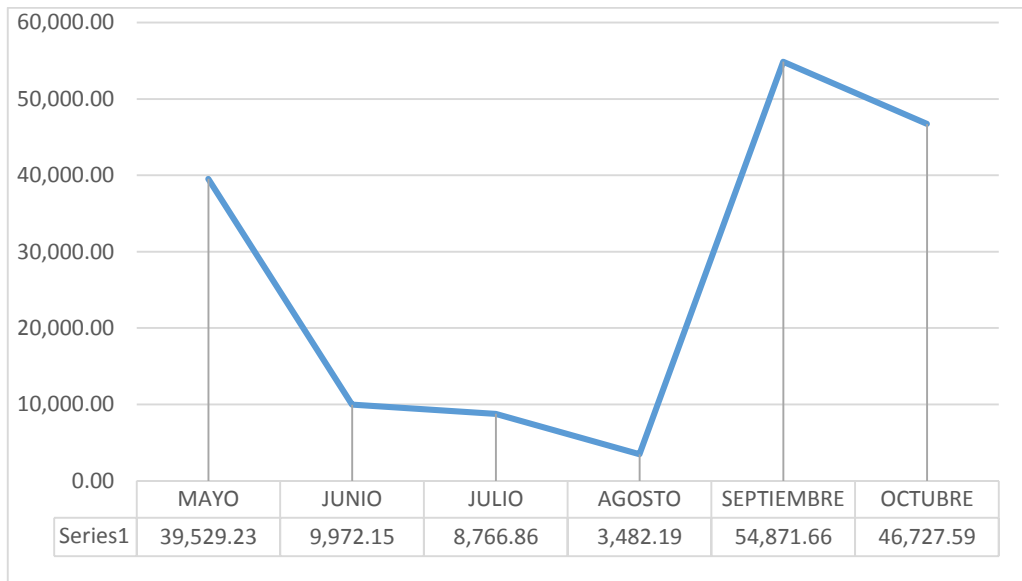


**Figura N° 16 – Evolución de cantidad de productos vendidos**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** De la muestra de 300 productos más vendidos que se tomó para la aplicación del sistema, se dio a conocer que las ventas más altas fueron en el mes de Junio con 923 unidades de mercaderías vendidas y el mes más bajo fue el mes de Octubre con 710, ayudando a la empresa a tener conocimiento de cuanto ha sido la rotación de esa mercadería de la cual no se tenía conocimiento con exactitud.

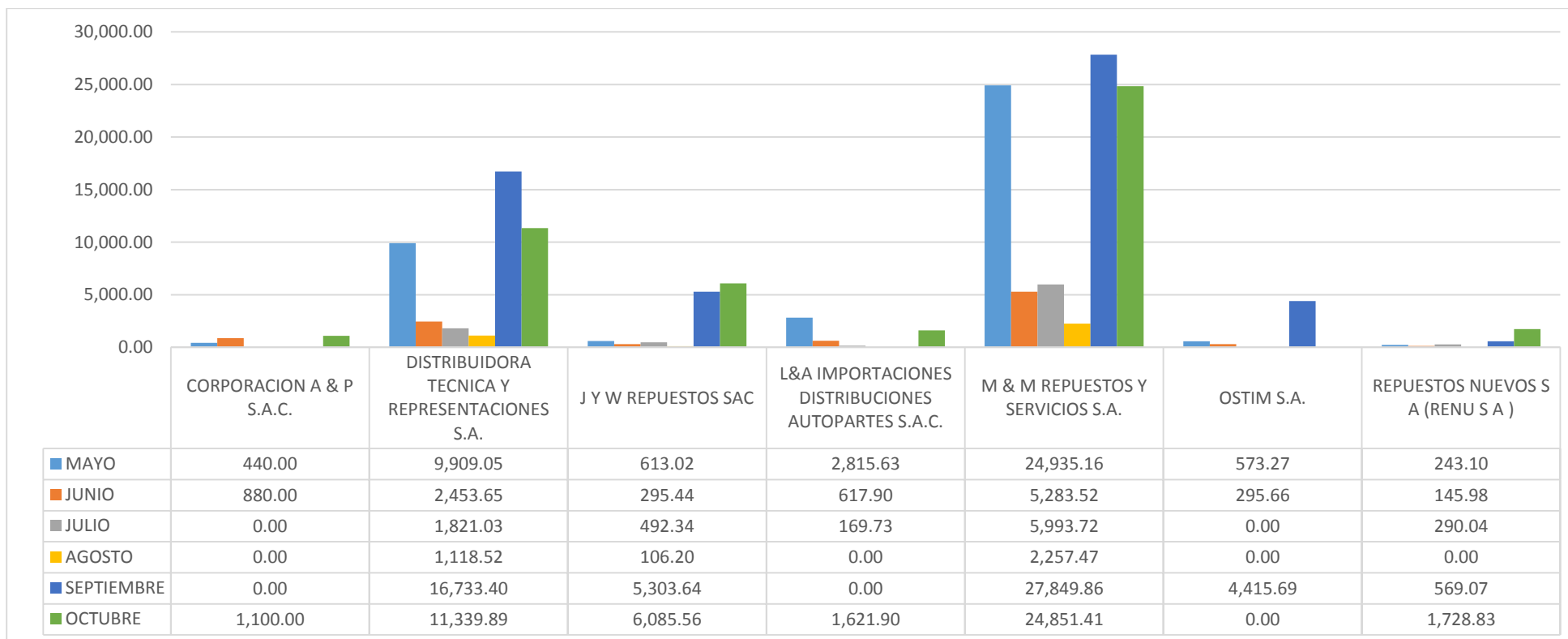


**Figura N° 17 – Evolución de la lista total de compras**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En el grafico se puede observar la cantidad de compras que ha realizado la empresa pudiendo saber que el mes en donde más hemos adquirido préstamos fue en Septiembre con 54,871.66 soles y el mes más bajo fue el mes de Agosto con un total de compras de 3,482.19 soles. La empresa ha podido establecer un límite de endeudamiento con las empresas y ha logrado adquirir un mayor beneficio con nuestro proveedor principal con la disminución del rebote por protesto de letra y descuentos por cantidad.

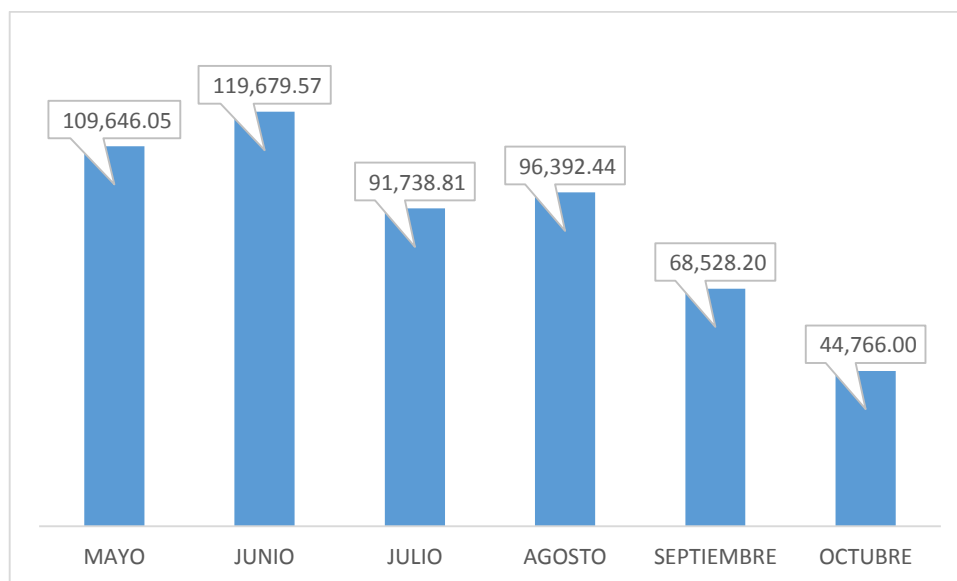


**Figura N° 18 – Evolución de las compras por proveedor**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En el gráfico N° 18 podemos observar las variaciones que ha tenido la empresa la disminución que ocurrió en las compras del mes de Junio y Julio fue debido a negociaciones que empezó la empresa al saber la cantidad de compras que realiza a su proveedor principal M&M Repuestos y Servicios consiguiendo mejoras.



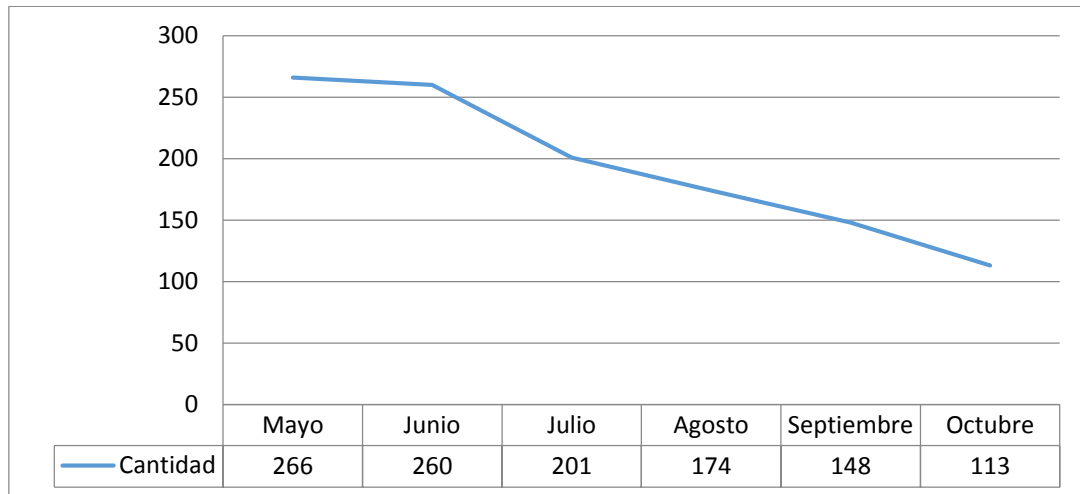
**Figura N° 19 – Evolución de total de ventas**

Fuente: Sistematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** La figura N° 19 la evolución de las ventas de la empresa G y F S.A.C. el mes más alto fue el mes de Junio que logra cubrir con nuestro endeudamiento con los proveedores y es destacable mencionar que en el mes de Setiembre fue el mes en donde más endeudamiento tuvimos pero en donde las ventas lograron cubrir los pagos que se tenían, gracias al procedimiento de fidelizar a nuestros principales clientes.

En cantidades:

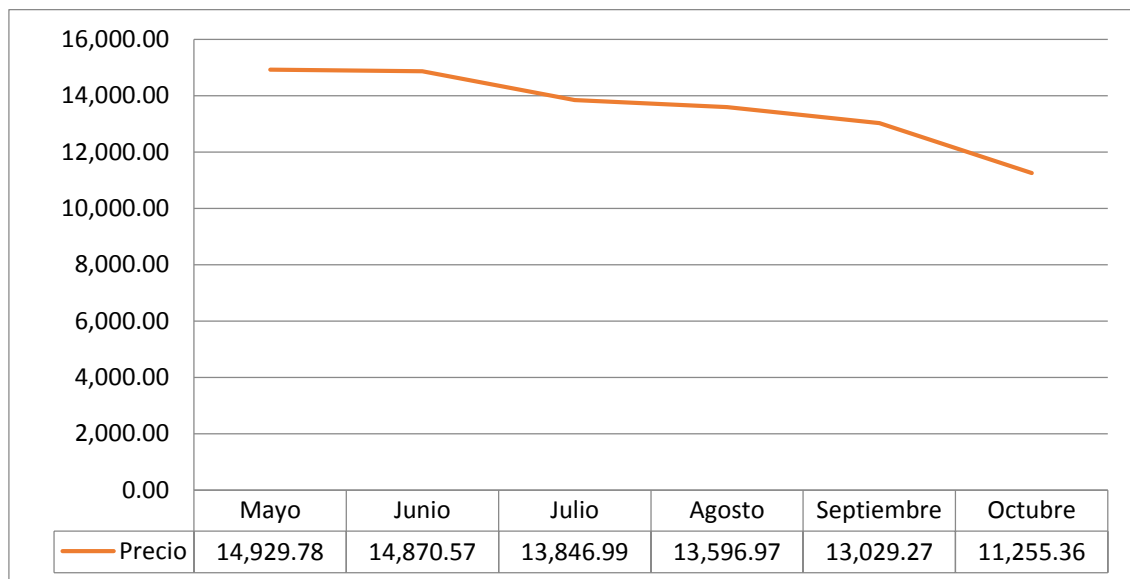


Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Según la figura N° 20 la cantidad de los faltantes es alarmante empezando en mayo con 266, pero que ha ido mejorando y disminuyendo destacando que la empresa empezó a tomar medidas con respecto logrando que en los 6 meses se redujo a 113 faltantes, disminuyo en más del 50%.

En precios:

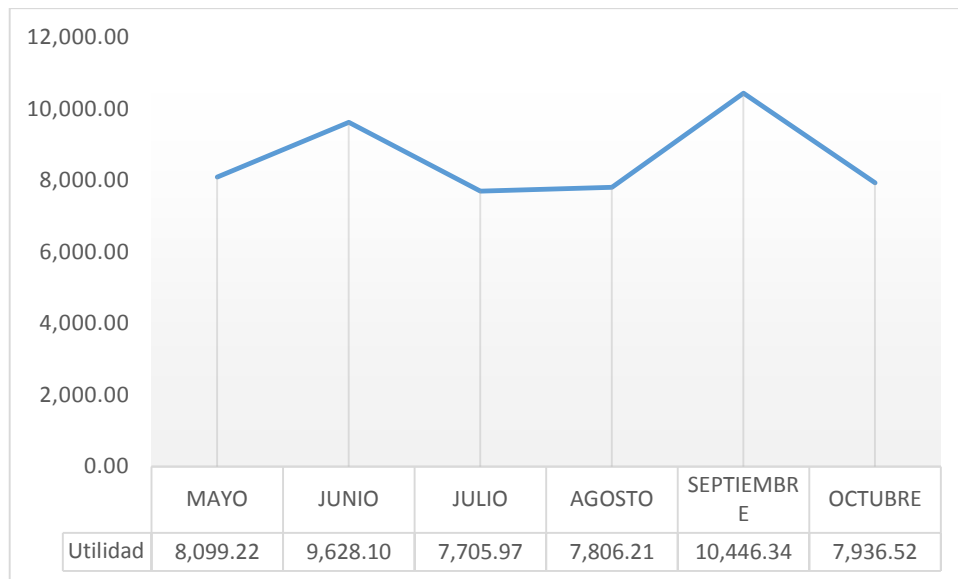


**Figura N° 20 - Evolución del listado consolidado de faltantes**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** Los faltantes en total se han logrado disminuir gracias al reporte que el sistema nos brinda viendo la preocupación y seguimiento de la empresa para mejorar y disminución de esos faltantes y buscar las causas de estos.



**Figura N° 21 – Evolución del reporte total de utilidad**

Fuente: Systematic Net

Elaboración propia

**Análisis:** En la figura N° 21 podemos observar que la mayor utilidad que adquirió la empresa fue en el mes de Setiembre que fue el mes en donde vendimos más y a pesar que en octubre fue el mes más bajo en ventas a logrado obtener una buena utilidad ya que fue el mes en donde se logró vender más los Turbo Motor que es el producto con mayor utilidad que tiene la empresa.

## **5.2. Manual de políticas y procedimientos**

### **I. Introducción:**

En la empresa G y F S.A.C. es de vital importancia la existencia de un manual de control de inventarios, que ayude a la correcta regularización y el manejo apropiado de la mercadería existente tanto en el almacén principal como en el almacén secundario, permitiendo un ordenamiento adecuado de cada uno de los repuestos disponible para la venta.

El presente manual de políticas y procedimiento proporcionara la información necesaria acerca de la metodología para llevar un control exacto del inventario físico. También se propondrán políticas de pedido, compra y venta que normalicen las actividades comerciales dentro de la empresa para ayudar a mejorar la implementación del sistema Systematic Net.

Se procederá a clasificar los repuestos según marcas y modelos mediante el sistema a aplicar. Para la valoración del inventario el sistema Systematic Net emplea el método promedio ponderado, el cual nos va a permitir conocer el valor económico real que tenemos invertido en nuestro stock. Las políticas y procedimientos reflejado en el manual están orientadas al desarrollo y optimización de procesos de las áreas de Almacén, Ventas y compras.

El presente manual deberá ser ajustado para identificar los nuevos cambios que se presenten en un futuro, garantizando una mejor calidad de los productos y atención al cliente de la empresa G y F S.A.C.

### **II. Objetivo:**

Optimizar la gestión del manejo de existencias a través de instrumento administrativo que permita hacer más eficientes los procesos de registro y control de los inventarios en el almacén, a través de la distribución adecuada de las tareas y responsabilidades.

### **III. Control interno:**

1. Es necesario que el acceso al área de almacén sea restringido para el personal no autorizado
2. Se realizarán tomas físicas de inventario semestralmente y participarán los siguientes colaboradores:
  - a. Responsable de almacén.
  - b. Delegado del área de contabilidad.
3. La custodia del Inventario está a cargo del Responsable del área de Almacén.
4. Es necesario la instalación de cámaras de seguridad en el almacén principal.

### **IV. Políticas Generales:**

Los trabajadores están sometidos a cumplir y observar las siguientes políticas:

1. Guardar disciplina durante las horas de trabajo y en general durante su permanencia en las dependencias de la compañía.
2. Respetar en toda forma y tratar con cortesía a los representantes y funcionarios de la compañía y los compañeros de trabajo.
3. Asistir con puntualidad a sus labores.
4. Cuidar las herramientas, equipos, útiles de trabajo, bienes de la empresa, y en general confiados a su responsabilidad personal. En caso de pérdida o daño de

bienes de la compañía, sean estas herramientas de trabajo o bienes que produce la compañía, que se hayan perdido en el momento en que se encontraban bajo el cuidado o encargo de un trabajador, este responderá por la pérdida o daño, pudiendo la compañía descontar de su remuneración el valor de lo perdido.

5. Observar con cuidado debido y acatar las medidas de prevención de los riesgos de accidente de trabajo.
6. Dar atención cordial y amable al público, de manera especial los trabajadores que tengan trato con aquel.
7. En caso de falta, atraso o inasistencia, dar el aviso correspondiente a su jefe inmediato al departamento de Recursos Humanos, con el fin de obtener la justificación de la misma. Cuando se trate de enfermedad, deberá presentar el correspondiente certificado médico.
8. Informar a sus superiores sobre cualquier incidente, falta, acto, omisión o error, incluyendo, entre otro, robos, hurtos, introducción de armas o actos ilícitos que hayan llegado a su conocimiento por razón de su trabajo o de sus funciones y que afecten al interés del empleador o su buen nombre. En general debe informar todo lo que a su juicio pudiera perjudicar o entorpecer la marcha normal del trabajo de la compañía. La falta de notificación de irregularidades conocidas, constituirá falta grave.
9. Dar aviso inmediato al Gerente General de la compañía, a los gerentes o a los jefes en caso de accidente del trabajo.
10. Los trabajadores responderán por la pérdida de bienes y valores de la empresa a su cargo, constituyendo tal hecho, falta grave.
11. Asumir la responsabilidad por los accidentes, que por su culpa en ejercicio de sus funciones se hubiere causado daño o perjuicio a personas o bienes de la compañía o terceros.
12. Limpiar o arreglar las maquinas procurando que todo se mantenga en perfecto estado de limpieza y lubricación, para lograr su mejor funcionamiento.
13. Poner le máximo cuidado y empeño en la labor encomendada y evitar el desmedro de materiales o el tiempo.
14. Mantener una conducta que permita el cabal desempeño de sus labores, y que no interfiera con los intereses de la empresa o con el ambiente de trabajo.
15. Colaborar con todas las investigaciones que efectué el empleador; con el propósito de esclarecer actos ilícitos ocurridos en la empresa.
16. Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o información que concurra, directa o indirectamente, o de los que él tenga conocimiento por razón del trabajo que ejecuta.
17. Sujetarse a las medidas preventivas e higiénicas que impongan las autoridades.
18. abstenerse de sacar de la empresa o remover del departamento donde pertenecen, material, útiles o equipos de oficina, o bienes o propiedad de la empresa, sin autorización de las personas o persona designada por el empleador para tal efecto. De igual forma, ningún trabajador podrá tener posesión de bienes de la empresa, de sus clientes o de sus compañeros de trabajo sin la correspondiente autorización, ni podrá tratar de sacar dichos bienes de las instalaciones de la empresa.
19. Hacer los arreglos, cuando se tenga autorización para ello, de unidades defectuosas en su fabricación o reportar el error o defecto para que sea corregido.

20. Realizar el mantenimiento de los repuestos cada tres meses de llegada la mercadería según el reporte del sistema que emita Systematic Net.
21. Para ausentarse del trabajo en horas laborales el trabajador deberá solicitar autorización previa de su jefe inmediato registrando las horas de retiro y regreso al trabajo.

## V. Políticas específicas:

1. **Políticas de pedido:** para las políticas de pedido de mercadería se tomarán en cuenta las siguientes recomendaciones:
  - a. Se realiza un conteo físico de los productos de nuestro stock.
  - b. Se compara la toma física del inventario con los datos arrojados por el sistema Systematic Net.
  - c. Se realizar el pedido de los productos con mayor rotación, o los productos que sean requeridos por los clientes.
  - d. El pedido se realizar a la lista de nuestros proveedores.
  - e. Los pedidos se realizarán por teléfono, vía e-mail o personalmente.
  - f. Previo al despacho de la mercadería se requerirá la orden de compra por parte del cliente.
2. **Políticas de Compras:**
  - a. Mantendremos nuestra lista de proveedores.
  - b. Es obligatorio realizar el requerimiento de compra.
  - c. Se elegirá a los mejores ofertantes tanto en precio, plazo, flexibilidad de pago y tiempo de entrega.
  - d. Se realizará el ingreso al almacén respectivo una vez llegada la mercadería.
  - e. No se garantizará una compra que no esté soportada por una orden de compra.
3. **Formas de Pago:**
  - a. para la realizar la cancelación por una compra inmediata de proveedores locales se efectúa con el cambio de letras que en la mayoría de casos es de 30 días.
  - b. El haber un protesto de alguna letra se coordinará con el encargado de contabilidad el interés a cobrar y los días de plazo que se dan.
4. **Políticas de Venta:**
  - a. Se realizar descuentos hasta el 8% sobre el subtotal de la factura con previa autorización del gerente o superior.
  - b. Se aceptarán devoluciones con previa comunicación vía correo de la empresa con un máximo de 2 días para realizar dicho reclamo, pasado los 2 días no se aceptan devoluciones.
5. **Formas de Pago:**
  - a. El efectivo deberá ser contador dos veces y verificado en el detector de billetes falsos.

- b. No se aceptan billetes rotos o en mal estado.
- c. No se aceptan cheques que estén sin firmar o rotos.
- d. Se cheque debe estar dirigido a G y F S.A.C.

**6. Políticas de almacenaje y mantenimiento:**

- a. Se comparará el ingreso a almacén sin costo con la mercadería a custodiar.
- b. Se revisará cuidadosamente cada producto verificando si llegaron conforme y con las piezas que corresponden.
- c. Se ubicará cada producto en la perca asignada según marca y familia que corresponde.
- d. Únicamente se efectuará la entrega de la mercadería al vendedor con la presentación de la factura incluyendo sello de autorización de despacho.
- e. Se dará un mantenimiento trimestral a la mercadería que se haya adquirido en mínimo 4 meses.
- f. se tendrá un lugar para el correcto mantenimiento de la mercadería que será dado cada 4 meses desde la recepción de la mercadería.
- g. El control de Inventarios se llevará a cabo en forma permanente con cortes trimestrales bajo los lineamientos y principios establecidos en el presente manual.
- h. El almacén deberá llevar un registro sistemático de los movimientos de bienes en Kardex.
- i. El almacén emitirá un informe de cierre sustentado con el reporte de entradas y salidas para el respectivo cierre a petición de gerencia.
- j. Gerencia y el responsable del almacén serán los encargados de que en los movimientos del almacén se acaten las disposiciones establecidas en el presente manual y las normas a las que se deban acoger.
- k. Los movimientos de almacén estarán registrados en el sistema Systematic Net reflejar una forma clara y precisa los saldos de las existencias físicas de los insumos.
- l. Se realizarán revisiones físicas periódicas contra las existencias en el sistema de inventarios para verificar que estas existencias en el sistema coincidan con las existencias físicas en almacén.
- m. Todas las operaciones relacionadas con las entradas, salidas y despachos del almacén deberán ser autorizadas únicamente por el jefe de ventas y jefe de almacén.
- n. El encargado del almacén deberá realizar revisiones periódicas de las actividades que se están efectuando en el mismo.
- o. Las personas responsables de los inventarios deberán abstenerse de transferir, conceder, donar, obsequiar, vender o poner a disposiciones de otras dependencias, organismos, funcionarios u otros particulares inventarios de su propiedad a excepción de los casos autorizados por Gerencia
- p. Será responsabilidad del almacén el registro y envío oportuno de la documentación e información al departamento de contabilidad.

- q. Deberán levantarse mínimo (2) inventarios al año, para este, el área de almacén e inventarios programará con el área de contabilidad las fechas para su ejecución y emitirá los lineamientos.

**7. Políticas de utilización del sistema:**

- a. el acceso al sistema es personal e intransferible.
- b. El encargado del almacén es el encargado de llenar todos los campos requeridos en el sistema.
- c. La factura deberá ser elaborada con los datos actuales del cliente.
- d. El asistente de compras es el encargado de efectuar las órdenes de compra que deberá registrar correctamente los datos del proveedor requeridos obligatoriamente.
- e. El encargado de almacén es el responsable de realizar integra y oportunamente los ingresos de almacén en el sistema.
- f. En el caso de existir error en el registro del sistema, el encargado de contabilidad deberá realizar la salida de almacén con la finalidad de mantener datos reales. Cuando se efectuó la toma física del inventario y este no se encuentre según el listado de mercaderías generado por el sistema, se procederá a notificar dichos faltantes a gerencia para los trámites pertinentes.
- g. Cuando se haya mercadería obsoleta el encargado de la contabilidad deberá realizar la salida de almacén con la finalidad de presentar datos reales con previa autorización del encargado de almacén para realizar la salida y con un informe al área de gerencia notificando el porqué de la obsolescencia.

**VI. Procedimientos:**

**1. Procedimiento para la toma de inventarios:**

- a. Solo podrá participar en el inventario el personal asignado
- b. El almacén deberá tener actualizado el Kardex a la fecha de cierre para comprobarlo con las existencias físicas según el reporte que emite Systematic Net.
- c. El inventario deberá ser validado por el jefe de almacén y por el encargado de contabilidad.
- d. Deberá levantarse un acta de inventario de la toma física de inventario.
- e. El almacén deberá tener separados y categorizado los tipos de repuestos ya sean por marcas o entre ellos por categorías
- f. El almacén deberá hacer un corte de existencias antes del inventario, considerando los movimientos de entradas y salidas que correspondan al mes en el que se va a hacer el inventario.

**2. Procedimiento recepción, registro y control de bienes del almacén:**

- a. El almacén debe registrar en el sistema todos los bienes que ingresen provenientes de proveedores
- b. Para cada ingreso se debe generar un reporte de entrada.

- c. Todos los ingresos se deben soportar con factura y los reportes de entrada correspondientes.
- d. La devolución a los proveedores por mercancía en mal estado se hará a más tardar en 2 días hábiles posteriores a la recepción
- e. Las facturas del proveedor y entradas al sistema deberán ser enviadas oportunamente al área contable con una firma confirmando la recepción de la mercadería.

**3. Procedimiento de salidas el almacén:**

- a. El almacén debe registrar todas las salidas
- b. Se entregarán los bienes únicamente al personal autorizado
- c. Todas las salidas deben estar soportadas por la petición debidamente autorizada por el área administrativa y con los datos correspondientes a cada ítem, de lo contrario no se efectuará ninguna entrega
- d. Por cada salida se generará un reporte de salida con un número consecutivo para efectos de control
- e. El almacén debe enviar las salidas al área contable explicando el porqué de la salida de la mercadería.

**4. Procedimiento de bajas de mercadería:**

- a. Se realizarán las bajas de bienes por disminución de pérdida, deterioro, inutilidad u obsolescencia
- b. Si el bien es por obsolescencia se debe determinar el estado actual del bien solicitando un concepto técnico y solicitando la visita de un encargado de la administración financiera.
- c. Se debe pasar el reporte a gerencia para el visto bueno de la baja que se va a realizar.
- d. Se debe realizar el acto administrativo con la resolución de baja la cual debe ser firmada por el gerente y remitida al área del Almacén para que éste pueda hacer el comprobante de salida en el sistema.

### 5.3. Guía de manual de usuario – SISTEMATIC NET

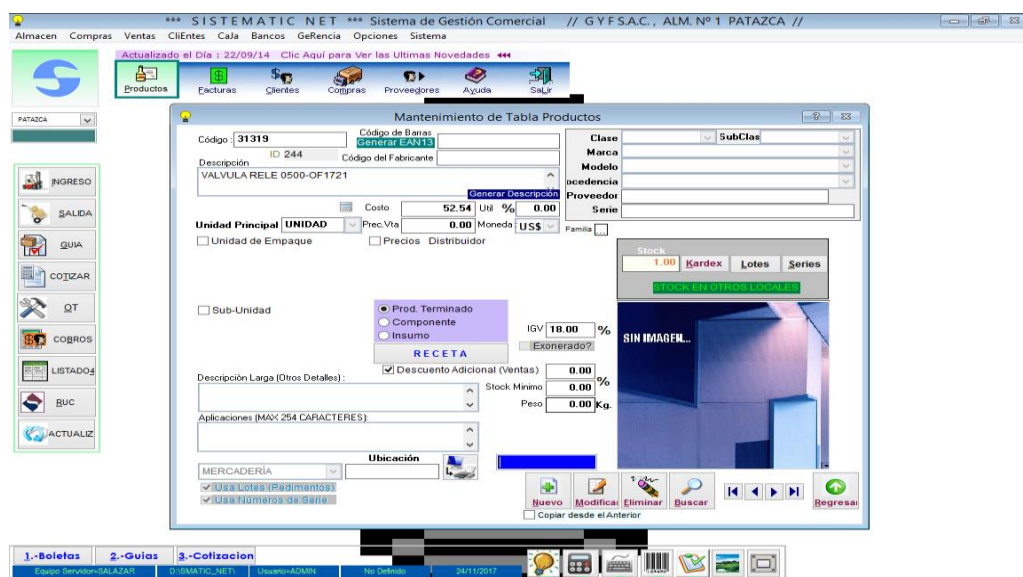
#### 1) CODIFICACIÓN DE PRODUCTOS:

Antes de poder hacer uso de Sistematic, se requiere cargar (llenar) la Base de Datos de Sistematic con la información codificada de los productos que su empresa distribuye (O servicios si se trata de una empresa que vende servicios). Esta información debe contener:

- Código del Producto.- Puede contener hasta 20 caracteres (Alfabéticos o Numéricos)
- Descripción del Producto.- Puede contener hasta 50 caracteres (Alfabéticos o Numéricos)
- Marca.- (También llamado Fabricante) Puede contener hasta 15 caracteres (Alfabéticos o Numéricos).
- Stock Mínimo.- En este campo ingrese la cantidad de productos mínima que Ud. Crea que debería tener su almacén, esto queda a criterio suyo. Por ejemplo si pongo 5, le estoy indicando a Sistematic que me avise si el stock para este producto está por debajo de 5.
- Precio de Venta al Contado.- Debe contener el precio de venta al público.
- Precio de Venta al Crédito.- Debe contener el precio al por mayor cuando se vende en cantidad (Opcional).
- Moneda.- Puede ser SOL o DÓLAR.
- Ubicación.- Aquí debe indicar en que casillero o estante se encuentra normalmente este ítem. Ejemplo A3, no indica que se encuentra en el estante A y la tercera fila.

#### Procedimiento para crear un Nuevo Código

Haga clic en el Botón “Productos”. Aparece la siguiente ventana:

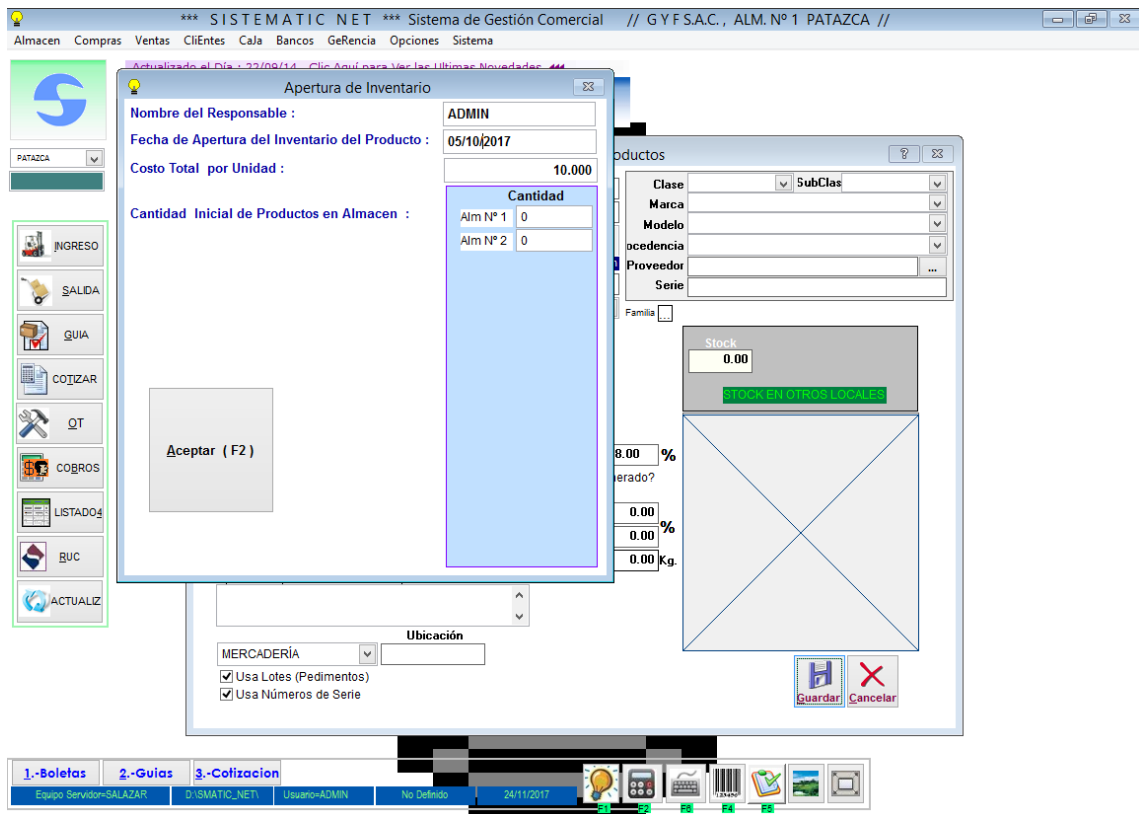




Haga clic en el botón “Nuevo”

Escriba cada uno de los datos que le solicita la ficha (Los mismos que se describieron anteriormente).

Guarde haciendo clic en el botón guardar. Aparecerá la ficha de “Apertura de Inventario”.



**Modificar los datos de un Producto**

Si Ud. Ya registro un nuevo código y posteriormente nota que cometió errores al digitar los datos de ese producto podrán modificar, haciendo clic en el botón “Modificar”. Luego corrija los datos que sean necesarios. Al guardar le aparecerá nuevamente la ventana de “Apertura de Inventario”, a menos que ya se haya trabajado en esos productos (ingresos o retiros) caso en el cual no le aparecerá dicha ventana.



**Eliminar un Producto**

La opción de eliminar se utilizara en el caso de haber introducida datos totalmente erróneos o un producto obsoleto y desea eliminar por completo dicho código de la Base de Datos. Para ello haga clic en el botón “Eliminar”, con lo cual se le solicitara que confirme dicha eliminación. Confirme y el producto estará eliminado de la Base de Datos.



## Buscar un Producto

Con esta opción (La cual figura en la mayoría de Formularios de Ingreso de Datos de SISTEMATIC). Ud. Podrá localizar rápidamente un producto ya sea buscándolo por Código, Descripción o Clase. Consiste en una ventana que muestra una lista de todos los ítems ingresados, La cual inicialmente se encuentra ordenada por Descripción.

### Forma de Realizar una Búsqueda por Código:

- Haga clic en el botón “Buscar”. Aparece la ventana de Búsqueda:

Código	Descripción	Clas	Marca	Modelo	MONEDA	PRE	PREC	UNIDAD	STOCK	Stock
1069254-K	CONO SINCRONIZADOR VT2412B				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	10.00
1069255-K	CONO SINCRONIZADOR VT2412B				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	11.00
1089861-M	ALTERNADOR 24V 55AMP NL/F10/				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	5.00
11000-K-02088	KIT VALV RELAY CARRETA (PULPC				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	7.00
1100086-02415	RACHET CARRETA 28 DIENTES				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	58.00
1100087-02415	RACHET CARRETA 37 DIENTES				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	37.00
110035-02415	RACHET CARRETA 10 DIENTES				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	25.00
11111111111	anulado				S/.	0.10	0.00	UNIDAD	0.00	-3.00
11136644-02137	AMORTIG POST OXOB10MB12R/FI				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	4.00
11500859-02380	CREMALLERA PUERTA DER. N7/1				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	58.00
11503490-02495	SOPORTE MOTOR DELANT INF N7				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	19.00
11506399-02495	TOPE MUELLE DELANT N10/12/NL				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	16.00
11521453-02452	CANASTA AGUJAS VT 2214/2412/2				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	4.00
11526188-02136	FILTRO CAJA SR70/70/SR2000				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	16.00
11526601-A-02413	ARANDELA RODAJE S/MARCHA 24				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	6.00
11526744-02452	RODAJE 4 DESLIZAN ZF130				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	8.00
11526834-02029	ARANDELA SELECT ZF130				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	13.00
11544092-23007	RODAJE (181539) TEMPL/FAJA(62				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	16.00
11546480-02342	RETEN POLEA VENTILAND FH12				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	8.00
11607728-02276	VALV NIVEL BOLSA AIRE F10/12/FH				US\$	0.00	0.00	UNIDAD	0.00	15.00

- Digite los primeros caracteres del producto a buscar (Notará que en la lista se irán ubicando los nombres de los productos que coincidan con los caracteres digitados). Siga digitando hasta ubicar el producto buscado en RESALTADO.
- Presione Enter.

2) COMPRAS – INGRESO A ALMACÉN:



### Registro de Proveedores:

Antes de empezar a registrar sus compras es muy conveniente tener un Registro de sus Proveedores para de esta manera poder generar más fácilmente sus documentos de Compras. Para esto utilice el módulo de Proveedores al cual puede acceder haciendo clic en el botón:



Lo cual le abrirá la siguiente ventana:

**PROVEEDORES**

Id :  Código

Ruc:

Proveedor:

Direccion:

Ciudad :

Telefono1:

Fax :

Contacto:  Celular (Móvil) :

Email

Rubro (Giro)

Productos :

431.00	24/10/2017	FC	15226	TAPON DE CULATA MOTOR VOLVO	Si.	515.68
310.00	11/10/2017	FC	3997	MANG. FRENO AIRE VOLVO N10-N12 H/M 62.0 CM	Si.	463.10
408.00	02/10/2017	FC	15015	ROTULA M12 X 1.75 ROSCA DERECHA VOLVO CAJA CAMBI	Si.	643.12
158.00	21/07/2017	FC	14368	MANG. ACEITE P/COMPRESORA VOLVO MOD 1/8 NPT M/H C	Si.	169.73
229.00	25/06/2017	FC	15895	ABRAZADERA PARA CAÑERIA 2 CANALES	Si.	617.90
228.00	25/05/2017	FC	1456	KIT PESORTE SM V/T3M14/2514B	Si.	1788.70

### Forma de Registrar un Nuevo Proveedor:

- Haga clic en el botón “Nuevo”
- Rellene el nombre completo o Razón Social del Proveedor
- Rellene el RUC o DNI de su proveedor (Este Dato es Obligatorio Ingresarlo)
- Complete los datos referentes a Dirección, Teléfonos, Contacto y Producto.
- Clic en el botón Guardar.

## Modificar los Datos de un Proveedor.:

Si ya introdujo los datos de un Proveedores y luego nota que se equivocó en la digitación de algún dato o faltó rellenar algún dato, proceda de la siguiente manera para corregir dicho proveedor.

- Asegúrese de ubicar al proveedor que desea corregir y luego haga clic en el botón “Modificar”
- Haga clic en el casillero que desea a corregir y luego escriba el nuevo dato, repita el mismo procedimiento para cada uno de los datos que desea corregir.
- Para Finalizar haga clic en el botón “Guardar”.

## Registrar una Compra:

Se entiende como compra al ingreso de mercadería al almacén como consecuencia de la compra de mercadería a un Proveedor (Empresa que nos vende mercadería).

El procedimiento para registrar una compra en la Base de Datos, es el siguiente:

1. Haga clic en el botón “Compras” de la Ventana Principal de Sistematic.



Aparecerá entonces una ventana como la que se muestra a continuación:

COMPRAS

Tip.Doc: FC Nº Docum: 450 ID: 436 Fecha: 30/10/2017 Moneda: US\$ Cambio: 3.248

Proveedor: M & M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A. 1 RUC: 20101759688 Orden de Compra:

Dirección: AV. NICOLAS ARRIOLA NRO. 1723 URB. FORTIS LIMA - LIMA - LA VICTORIA

Responsable: Observaciones:

Codigo	Cantidad	Descripción	Unidad	Precio	Dcto%	Importe
1232540-02467	2	CRUCETA CARDAN N12/F12 C/SEGURO	UNIDAD	29.19	0.00	58.38
1232458-02467	2	CRUCETA CARDAN N720 SCANIA 112 (20362604)	UNIDAD	16.78	0.00	33.56

Subtotal: 91.94  
IGV: 16.55  
Total: 108.49  
Percepción: 0.00

Estado: C (Cancelada / Pendiente de Pago)

2. Haga clic en el botón “Nuevo Documento”. Notará que la ventana ahora se muestra diferente (Algunos botones ha desaparecido y se han blanqueado los datos), esto quiere decir que está esperando que le introduzcamos datos.
3. Elija el tipo de Documento.- Cuando realice una compra deberá registrar el tipo de documento que generó el proveedor (Factura, Boleta o Guía). Para ello debe hacer clic en el cuadro “Tipo de documento”, lo cual desplegara los diferentes tipos de documento.  
Señale entonces el tipo de documento a elegir y luego haga clic (Notara que aparece al costado derecho una etiqueta mostrando el nombre del documento elegido).
4. Introducir el Numero del Documento.- Luego presione la tecla TAB hasta llegar al casillero siguiente “Nro.”, donde deberá introducir el número del documento a registrar.
5. Introducir la Fecha.- De manera predeterminada se colocara automáticamente en el documento la fecha actual en el casillero fecha. Si por algún motivo dicha fecha no es la correcta modifíquela y luego pase al siguiente casillero.
6. Elija la Moneda.- Tiene la opción de elegir entre MONEDA NACIONAL y DOLARES (US\$). Para cambiar de moneda abra la lista desplegable de Moneda y elija.
7. Elija el tipo de cambio.- De manera predeterminada aparece el tipo de cambio guardado en su base de datos (Cada vez que ingresa al sistema puede modificar dicho tipo de cambio con lo cual el cambio figurara de manera predeterminada para cada nuevo documento). Si el tipo de cambio no es el correcto cámbielo directamente escribiéndolo en el casillero “Tipo de Cambio”.
8. Elija el Proveedor.- La manera correcta de elegir un Proveedor es ingresando su RUC



Este Botón le permitirá agregar un nuevo registro en la Tabla de Proveedores, sin salir de la Ventana de Compras.

9. Elija Responsable.- El procedimiento para elegir un responsable es prácticamente el mismo que para elegir un proveedor (puede hacerlo con el mouse o con el teclado).
10. Escriba una Observación.- Escribir en este casillero es opcional, puede utilizarse para escribir un comentario o nota sobre esta transacción.

## **Buscar un Producto**

Este botón se utilizar para localizar un producto que se va a agregar a la cuadrícula (detalle) de la factura. Al hacer clic en este botón se abrirá la ventana de “Búsqueda de Producto”. El Procedimiento para localizar un producto es similar a la búsqueda de un producto en el módulo “Productos” (Vea Capítulo II – Búsqueda de Producto)

Luego de Salir de la Ventana de Búsqueda Notará que debajo de la cuadrícula se mostraran los datos del producto elegido: Código, Descripción y Precio. El cursor se colocará en el casillero Cantidad, lugar en el cual es obligatorio que escriba cual es la cantidad que va a ingresar al almacén (Puede escribir en decimales si es el caso). Luego presione ENTER, entonces el cursor se desplazará al casillero “Precio”, de tal manera que tiene la posibilidad de cambiar dicho precio de compra. Luego presione ENTER, entonces el cursor se ubicará en el botón “Agregar Línea”.

**TIP:** Una manera rápida y práctica de buscar un producto es digitando su código en el casillero código. Luego de digitar el código completo, presiones la tecla ENTER, inmediatamente aparecerán en los casilleros respectivos, la descripción, precio y moneda de dicho producto.

### **Guardar el Documento**

Una vez que haya introducido todos los datos, asegúrese de que los datos digitados son los correctos y luego haga clic en el botón “Guardar” para que el documento sea guardado a la base de datos.

### **Elegir la Forma de Pago**

Al guardar el documento inmediatamente aparecerá el cuadro “Tipo de Cancelación”.

### **Modificar un documento**

Para modificar un documento anteriormente registrado, ubique dicho documento, luego haga clic en el botón “Modificar”, corrija los datos y luego proceda a guardar nuevamente.

### **Eliminar un documento**

Si decide eliminar un documento, primero ubíquelo y luego haga clic en el botón “Eliminar”, luego confirme la eliminación.

### **Buscar**

Para buscar un documento haga clic en el botón “Buscar”. Que le abrirá la ventana de Búsqueda de Documento de Compra. De la misma forma como se busca un producto), en esta ventana tendrá diversas opciones de búsqueda:

## 3) VENTAS – SALIDAS DE ALMACÉN:

### **Registro de Clientes**

También para registrar las ventas es recomendable tener un Registro de sus principales Clientes. De esa manera podrá generar más fácilmente sus documentos de Ventas. Para esto utilice el módulo de Clientes al cual puede acceder haciendo clic en el botón:



Lo cual le abrirá la siguiente ventana:

Ultimas Ventas :						
1697.00	15/09/2017	FV	001-41009	KIT DISCO-PIN-RESORT DE INYECT	Sr.	36.30

## Forma de Registrar un Nuevo Cliente

1. Haga clic en el botón “Nuevo”
2. Rellene el nombre completo o Razón Social del Cliente
3. Rellene el RUC o DNI de su cliente (Este Dato es Obligatorio Ingresarlo)
4. Complete los datos referentes a Dirección, Teléfonos, Contacto y Productos.
5. Clic en el botón Guardar.

## Modificar los Datos de un Cliente.

Si ya introdujo los datos de un Cliente y luego nota que se equivocó en la digitación de algún dato o falto rellenar algún dato, proceda de la siguiente manera para corregir dicho cliente.

1. Asegúrese de ubicar al cliente que desea corregir y luego haga clic en el botón “Modificar”
2. Haga clic en el casillero que desea a corregir y luego escriba el nuevo dato, repita el mismo procedimiento para cada uno de los datos que desea corregir.
3. Para Finalizar haga clic en el botón “Guardar”.

## Buscar un Cliente

Con esta opción Ud. Podrá ubicar rápidamente un Cliente ya sea buscándolo por RUC o por Razón Social. El procedimiento es muy parecido a la búsqueda de un producto (Vea Buscar un Producto)

## Registrar una Venta

Se entiende como venta al retiro de mercadería del almacén como consecuencia de la venta de mercadería a un Cliente (Empresa que nos compra mercadería).

El procedimiento para registrar una venta en la Base de Datos, es el siguiente:

### Para el registro de Facturas

1. Haga clic en el botón “Facturas” de la Ventana Principal de Sistematic.



Aparecerá entonces una ventana como la que se muestra a continuación:

Código	Cantidad	Descripción	Unidad	Precio	Desclo	Importe
1479204-02251	1	VALV. ADM TD101102103	UNIDAD	30.00	0.00	30.00

Resumen	
Subtotal	25.42
IGV	4.58
<b>Total</b>	<b>30.00</b>

2. Haga clic en el botón “Nuevo Documento”. Notará que la ventana ahora se muestra diferente (Algunos botones ha desaparecido y se han blanqueado los datos), esto quiere decir que está esperando que le introduzcamos datos.
3. Introducir el Numero del Documento.- Introducir el número de la factura a registrar. Si es la primera factura que se está registrando en la base de datos, entonces introduzca este número manualmente.
4. Introducir la Fecha.- De manera predeterminada se colocara automáticamente en la factura la fecha actual en el casillero fecha. Si por algún motivo dicha fecha no es la correcta modifíquela y luego pase al siguiente casillero.
5. Elija la Moneda.-Tiene la opción de elegir entre Moneda Nacional (la moneda usada en su país) y DOLARES (US\$). Para cambiar la moneda abra la lista moneda y elija una de las dos opciones correspondientes.
6. Elija el tipo de cambio.- De manera predeterminada aparece el tipo de cambio guardado en su base de datos (Cada vez que ingresa al sistema puede modificar dicho tipo de cambio con lo cual el cambio figurara de manera predeterminada para cada nuevo documento). Si el tipo de cambio no es el correcto cámbielo directamente escribiéndolo en el casillero “Tipo de Cambio”.
7. Elija el Cliente.- La manera correcta de elegir un Cliente es ingresando su RUC.  
**Nota:** El elegir un Cliente inmediatamente el casillero “Dirección” mostrará la dirección y RUC de dicho Cliente.
8. Elija Vendedor.- Seleccione el nombre del Vendedor, abriendo la lista de Vendedores con un clic y vuelva a hacer otro clic para seleccionar el responsable (también puede tapear la letra inicial del apellido del Vendedor.)
9. Escriba una Observación.- Escribir en este casillero es opcional, puede utilizarse para escribir un comentario o nota sobre esta transacción.

### **Buscar un Producto**

Una manera rápida y práctica de buscar un producto es digitando su código en el casillero código. Luego de digitar el código completo, presiones la tecla ENTER, inmediatamente aparecerán en los casilleros respectivos, la descripción, precio y moneda de dicho producto.

### **Guardar la Factura**

Una vez que haya introducido todos los datos, asegúrese de que los datos digitados son los correctos y luego haga clic en el botón “Guardar” para que el documento sea guardado a la base de datos.

## **VI. Conclusiones**

La empresa carece de un sistema de control, lo que acarrea como deficiencia pérdida considerable de mercadería, se permite el acceso de personas ajenas al área, no se ha determinado las funciones y responsabilidades del personal originándose una pérdida económica difícil de cuantificar. Además la empresa realiza el conteo del inventario físico una vez al año, teniendo un procedimiento incorrecto debido a que no es concluido, no realizan la clasificación de los productos buenos de los obsoletos y no se hace la respectiva desvalorización de existencias ni el procedimiento solicitado por SUNAT para reconocerlos como gasto.

La empresa al no conocer cantidades exactas de existencias, tiende a sobre stockearse provocando un déficit en el índice de rotación de inventarios el cual es 1.52, muy por debajo del sector y así también un alto volumen de mercadería obsoleta valorizado en S/ 81,237.69 lo que representa el 9% del activo de la empresa.

A partir de una muestra de existencias de la empresa, se aplicó el sistema de control digital basado en el software Sismic Net, a partir del cual se mejoró la gestión operativa de los procesos comerciales de la empresa GF S.A.C., habiéndose detectado faltantes de mercaderías en los dos almacenes, desconocimiento del costo original de la mercadería e identificación de pérdidas económicas.

## **VII. Recomendaciones**

Definir y aprobar un organigrama, un manual de funciones, flujograma y documentación, en donde los trabajadores identifiquen, conozcan y se comprometan con sus funciones. Al momento de la implementación, la empresa y los trabajadores deben asumir un total compromiso con la propuesta y estar conscientes de los beneficios que los cambios traerán para la empresa.

Implementar el control de todas las existencias sobre la base de la aplicación Sismic Net, en toda la empresa GF S.A.C., evaluando el desempeño a partir de indicadores de gestión logística y operativa.

Capacitar al personal a cargo de los procesos comerciales de la empresa en el uso del sistema de control y el análisis de los reportes de salida.

## VIII. Lista de referencias

- Anónimo (2011). *Gestión De Inventarios*. Universidad de desarrollo. Recuperado de [http://tec-oh.cl/files/tec-oh.cl/4.0\\_inventarios.pdf](http://tec-oh.cl/files/tec-oh.cl/4.0_inventarios.pdf).
- Arbones, E. (1999). *Logística empresarial*. España: Alfaomega.
- Ballou, R. (2004). *Logística – Administración de la cadena de suministro*. (5ta. E.). México: Pearson Educación.
- Bowersox, D., Closs, D. y Cooper, M. (2007). *Administración y logística en la Cadena de Suministros*. (2da E.). México: McGraw-Hill.
- Brunetti, G., Collesei, U., Vescovi, T. y Sòstero, U. (2004). *La librería como negocio. Economía y administración*. México D.F.: libros sobre libros. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=8NdVMfGdDTEC&pg=PA335&dq=gestion+operativa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjR-sTPv4jQAhVKh1QKHdBDCJY4HhDoAQhGMAk#v=onepage&q=gestion%20operativa&f=false>
- Casares, J. (1981). *Diccionario ideológico de la lengua española*. Barcelona: G. Gili, S.A.
- Castin, F. (2004). *La gestión financiera en la empresa*. México: Interamericana SA.
- Chang, R. (2007). *Herramientas para mejora continua de calidad*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Camejo, J. (2012). *Indicadores de gestión. ¿Qué son y para que usarlos?* Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/indicadores-de-gestion-que-son-y-por-que-usarlos/>
- Díaz, A. y Arnoletto, E. (2009). *Un Aporte A La Gestión Pública*.
- Dickson, D.E.N. (1991). *Mejore su negocio. Manual*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=cJ6NXwc2VXgC&pg=PA16&dq=sistema+de+control+de+existencias&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjGn62og9fPAhWLND4KHUX3A9kQ6AEIODAE#v=onepage&q=sistema%20de%20control%20de%20existencias&f=false>
- Flores, J. (2015). *Costos incidencia tributaria y jurisprudencia fiscal*. Lima: entrelíneas.
- Garcés, J. y Pérez, A. (2007). *Desarrollo de procesos de información administrativa y financiera – caso: B & C distribuciones S.R.L*. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- García, J. (2006). *Auditoría de Gestión y Componentes de la Auditoría*. España: Editorial El Pacifico. Lima, Perú.
- Gimbert, X. (2001). *El enfoque estratégico de la empresa: principios y esquemas básicos*. Barcelona: Deusto.
- Grosso, T. y Torres, X. (2013). *Evaluación del control interno de existencias basado en la metodología COSO II para determinar la razonabilidad de los estados financieros en la empresa Corporación ABS S.A.C. año 2010 – 2011*. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.

- Guerra, Y. (2014). *Modelos y sistemas de inventarios: Incluye ejercicios resueltos*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=oD7OBgAAQBAJ&pg=PT2&dq=dise%C3%B1o+de+sistema+de+inventarios&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiewIPhhsnPAAhWMCd4KHVHxBxwQ6AEIOzAC#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20de%20sistema%20de%20inventarios&f=false>
- Herrera, A. (2006). *Sistemas de Inventarios*. Monografía para optar el Título de Licenciado en Investigación Operativa. Recuperado de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/basic/herrera\\_pa/cap3.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/basic/herrera_pa/cap3.pdf)
- Kendall, K. y Kendall, J. (2005). *Análisis y diseño de sistemas*. (6ta Ed.). México D.F.: Pearson Educación. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=5-rZA0FggusC&pg=PT39&dq=dise%C3%B1o+de+sistema&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi4\\_KGQg8nPAhXK7SYKHZFoBLIQ6AEIGjAA#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20de%20sistema&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=5-rZA0FggusC&pg=PT39&dq=dise%C3%B1o+de+sistema&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi4_KGQg8nPAhXK7SYKHZFoBLIQ6AEIGjAA#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20de%20sistema&f=false)
- Laveriano, W. (2010). *La importancia del control interno de inventarios en la empresa*. Actualidad empresarial.
- Laveriano, W. (2012). *La importancia del control interno de inventarios en la empresa*. Actualidad empresarial.
- López, I., Gómez, M. y Acevedo, J. (diciembre 2012). *Situación de la gestión de inventarios en Cuba*. vol.33 no.3 La Habana. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-5936201200030011](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-5936201200030011).
- Martínez, A. (2005). *Control de inventario con análisis de la demanda, para la empresa "Sport B"*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Martínez, D. y Milla, A. (2012). *Cómo construir la perspectiva de procesos*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=mZNTUEDjI2cC&pg=PA277&dq=gestion+operativa&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjR-sTPv4jQAhVKh1QKHdBDCJY4HhDoAQglMAI#v=onepage&q=gestion%20operativa&f=false>
- Mora, L. (2011). *Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes*. Bogotá: Ecoc Ediciones.
- Morales, D. y Torres, S. (2014). *Propuesta de mejora del proceso de gestión de inventarios de la empresa Corporación BIM S.A.C., utilizando tecnología RFID*. Tesis para optar el título de licenciado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- NIC 2: Existencias.
- Osorio, A. (2007). *Control y valuación de inventarios en tiendas de autoservicio*. Tesis para optar el título de licenciado en contaduría. Universidad autónoma del estado hidalgo. Real Academia Española.
- Rivadeneira, R. (2007). *Gestión de almacenes molino "induamerica"*.

- Semana económica (2013). *Primer estudio sobre la situación del Supply Chain Management en el Perú*. [http://semanaeconomica.com/wp-content/uploads/2013/10/encarte\\_Supply\\_Chain\\_Management\\_OK\\_baja.pdf](http://semanaeconomica.com/wp-content/uploads/2013/10/encarte_Supply_Chain_Management_OK_baja.pdf).
- Soldavini, M. y Cerchiara, S. (2013). *Manual de gestión operativa de filiales primera parte*. Buenos Aires: Federación empresarial.
- Torres, C. (2012). *Gestión operativa de las organizaciones*. Recuperado de <http://gestionoperativadelasorganizaciones.blogspot.com/>
- Valera (2010). *Procedimientos contables para el control de los inventarios de la empresa*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/procedimientos-contables-para-el-control-de-inventarios-de-la-empresa/>
- Vásquez, J. y Weber, E. (1997). *Evaluación y control de la gestión*. Barcelona: Folio.

## **IX. Anexos**

### **ANEXO N° 01**

#### **ENTREVISTA PARA EL GERENTE**

- 1) ¿Conoce a fondo las responsabilidades de cada uno de los empleados del área de almacén? ¿Cuáles son?
- 2) ¿De quién es la responsabilidad de organizar el almacén?
- 3) ¿Emplea un manual para regular las actividades del área?
- 4) ¿Adquiere algún informe actualizado del inventario que posee la empresa? ¿con que frecuencia recibe este informe?
- 5) ¿Hay algún informe establecido por usted, con respecto al área de almacén?
- 6) ¿Se brinda capacitación al personal? ¿De qué tipo?
- 7) ¿Estaría dispuesto a adquirir un sistema que ayude a mejorar el control y manejo de los inventarios?

## ENTREVISTA PARA EL ENCARGADO DEL ALMACEN

- 1) ¿Usted tiene asignada la responsabilidad del área de almacén?
- 2) ¿La empresa le ha brindado algún reglamento de funciones?
- 3) ¿Cada que tiempo usted realiza la toma de inventarios?
- 4) ¿Qué tipo de registros posee para la correcta toma de inventario?
- 5) ¿Usted considera necesario la obtención de un programa de control de existencias?
- 6) ¿Cuántas personas dependen de usted?
- 7) De acuerdo a su percepción, en una escala del 1 al 10, donde 10 es lo máximo, ¿Cómo calificaría el desempeño de las actividades del almacén?
  - Recepción de la mercadería ( )
  - Revisión de la mercadería ( )
  - Acomodo de la mercadería ( )
  - Manejo de documentación ( )
  - Surtir pedidos ( )
  - Facturación de pedidos ( )
  - Supervisión de mercadería para entrega ( )
  - Entrega de pedidos a domicilio ( )
  - Limpieza del área ( )

**ANEXO N° 02**  
**COSTO DE REPUESTOS OXIDADOS**

REPUESTOS OXIDADOS					
CODIGO	DETALLE	CANTIDAD	COSTO \$	COSTO S/	TOTAL
273660-FA	ACC. BOMBIN PEDAL EMBRAGUE ALUMINIO (BAJA) B10M-B12-	2	16.95	55.66	111.33
20366876-A	KIT EMBRAGUE BI-DISCO 15 3/4 "FH/FM12(20717563)	4	991.53	3,256.18	13,024.74
21423040/02074	TURBO MOTOR DSC 11/12 S-4 CONVENC K360	3	457.54	1,502.56	4,507.68
20717564-A	DISCO DE EMBRAGUE 15 3/4 (EXT) FM12/FMX	4	372.88	1,224.54	4,898.15
1521413-K	PIÑON 1ERA DESLIZANTE VT 2014/2214/2514B	2	189.41	622.02	1,244.04
21520024-02074	TURBO K-310	2	605.93	1,989.87	3,979.75
1470931-02939	TURBO MOTOR TD 121/122/123	4	490.71	1,611.49	6,445.97
21489194-02074	TURBO MOTOR DSC 1121/23/32/33 F/L/K113 BUS	1	388.98	1,277.41	1,277.41
1276115-02029	KIT SATEL SELECT SR1700/(GR)(40MM)VT2214	2	338.98	1,113.21	2,226.42
8172640-K	PIÑON C/RODAJE 3RA CAJA VT2014B/2214B VTO2214B/25	1	244.92	804.32	804.32
11656209-02413	ARO SELECT (66-D)SR1700/VT2214/2514B	3	241.53	793.18	2,379.55
40079817901-K-23007	KIT RODAJES PIWON ATAQUE/CORONA O400/500	1	204.52	671.64	671.64
11671953-02493	BBIN EMB P/BAJA B7S/FH/F10/12	2	194.07	637.33	1,274.65
1275627-02027	KIT CAMISETA TF 101G/F (PIS 76MM)	5	168.64	553.81	2,769.07
20575653-L	BOMBA DE AGUA TD 61/71/73 (8192050)	1	143.22	470.33	470.33
16885260-02080	BLOCK COMPRES VARGA 1600	3	63.56	208.73	626.19
8171737-K	CONO SINCRONIZADOR VT2412B-2214B-2014B-VT/VTO2814B	2	61.19	200.95	401.90
1270439-02027	M BANC 010 TD100/101/102/103/D10	1	59.24	194.54	194.54
1270438-02027	M BANC STD TD100/101/102/103/D10	4	59.24	194.54	778.18
1270440-02027	M BANC 020 TD100/101/10/103/D10	3	59.24	194.54	583.63
266530-K	CONO SINCRONIZADOR SR62	2	57.20	187.84	375.69
121137458-02137	AMORTIG. CABINA POST FM/FMX	1	56.36	185.09	185.09
1267283-02413	FRENO SINCR S/MARCHA SR62	2	54.24	178.12	356.25
2777230-02286	M BANC 075D10/D11/DS11	2	53.39	175.33	350.67
2777200-02286	M BANC STD MOTOR D10/D11/DS11T113/K113	2	53.39	175.33	350.67
1270094-02027	M BIELA 010 TD70A/B/C/E	1	46.53	152.80	152.80
682968-K	FRENO SINCRONIZADOR SUPERMARCHA SR61/62 N10/12	1	45.34	148.90	148.90
11607728-02276	VALV NIVEL BOLSA AIRE F10/12/FH12/SUSPEN	3	44.92	147.52	442.55
243083-M	BOMBA ALIMENTACION N7-N10-N12	4	42.29	138.88	555.52

1665898	FILTRO AIRE PRIMFH12 (AF442/1) C/TAPA	5	41.53	136.38	681.92
40035422618-02095	SENSOR NIVEL	10	41.53	136.38	1,363.85
1276800-02013	KIT BBA AGUA TD100A/TD101G	2	41.44	136.09	272.18
1275626-S-02217	CAMISA SOLA MOTOR TD 121G/F	7	41.10	134.97	944.81
1270082-02286	M BIELA 010	8	40.68	133.59	1,068.74
1276152-02013	KIT BBA ACEITE TD63/71/73/DT102/103	4	39.83	130.80	523.21
1100087-02415	RACHET CARRETA 37 DIENTES	2	8.64	28.37	56.75
1100086-02415	RACHET CARRETA 28 DIENTES	1	8.64	28.37	28.37
110035-02415	RACHET CARRETA 10 DIENTES	3	8.64	28.37	85.12
11617114-02380	CREMALLERA PUERTA IZQ. NL10/12	4	8.39	27.55	110.21
270789-S	JGO. EMPAQUE CULATA TD101G-THD101	5	8.31	27.29	136.45
11500859-02380	CREMALLERA PUERTA DER. N7/10/12	1	8.31	27.29	27.29
15100858-02380	CREMALLERA PUERTA IZQ. N7/10/12	2	8.31	27.29	54.58
275548-S	JGO. EMPAQUE CULATA N12	5	8.31	27.29	136.45
1270575-02062	KIT BOCINA INYECT TD60/61/63/D6A/B	6	8.26	27.13	162.76
11506399-02495	TOPE MUELLE DELANT N10/12/NL10/12	4	8.05	26.44	105.74
1521917-K	PIÑON 2DA CAJA VT2014/2214	2	158.48	520.45	1,040.90
120744939-02013	BBA AGUA MOTOR D13A 21468471	1	132.20	434.14	434.14
121067551-02013	BBA ALIMENTAC D12C/D	2	119.41	392.14	784.28
11671953-02359	BBIN EMB P/BAJA B7S/FH/F10-2	3	88.56	290.83	872.49
3192222-A	COLLARIN DE EMBRAGUE (2 DISCOS) NL10/12	1	78.81	258.81	258.81
11136644-02137	AMORTIG POST OXOB10M/B12R/FH12	2	75.42	247.68	495.36
210469/6-02137	AMORT. DELANT. PXP K124 REFORSA	4	72.03	236.55	946.19
210437/6-02137	AMORT. DELANT. PXP K124/113	2	70.85	232.67	465.34
1270449-02286	M BANC STD TD120/121/122/123	2	65.68	215.69	431.39
1651172-K	BRIDA CARDAN F10/12 (CRUZETA 1665229)	3	64.41	211.52	634.57
40021549606-02002	RELAY ALTERN/INCORP 24VOM457LA 3/P	1	63.25	207.71	207.71
1270440-02027	M BANC 020 TD100/101/10/103/D10	6	59.24	194.54	1,167.26
1270439-02027	M BANC 010 TD100/101/102/103/D10	6	59.24	194.54	1,167.26
121137458-02137	AMORTIG. CABINA POST FM/FMX	4	56.36	185.09	740.34
1275641-S-02027	CAMISA SOLA MOTOR TD73	2	53.14	174.51	349.02
1069254-K	CONO SINCRONIZADOR VT 2214B-2014B-2514 VT-VT02814B	2	52.88	173.66	347.32
1275636-S-02027	CAMISA SOLA MOTOR TD102FS/103/ES/D10A	4	51.70	169.78	679.13
2777110-02286	M BIELA 025D10/D11/DS11	6	50.00	164.20	985.20
1275627-S-02027	CAMISA SOLA MOTOR TD101/THD101G	3	49.32	161.97	485.90

21448082-02030	SENSOR NIVEL KFN/124	5	44.92	147.52	737.59
40035422618-02095	SENSOR NIVEL	1	41.53	136.38	136.38
1275626-S-02217	CAMISA SOLA MOTOR TD 121G/F	2	41.10	134.97	269.94
1270082-02286	M BIELA 010	4	40.68	133.59	534.37
270140-KSA1	JGO METAL BIELA 010TD60 TD61G/F	6	38.98	128.01	768.06
466987	FILTRO PETROLEO VOLVO-SCANIA 112	15	2.25	7.39	110.84
16889233-02017	TERMINAL ARTIC C/CAMBIO NL10/12/24MM	10	29.58	97.14	971.41
19955142-02256	CAÑA TIMON DIREC F10/12	5	97.46	320.06	1,600.29
13192951-02413	FRENO SINCR. VT 2014B/2214/2514	4	80.51	264.39	1,057.58
121115501-02124	FILTRO AIRE SEC FH12 (2011)	4	30.09	98.82	395.26
8171737-K	CONO SINCRONIZADOR VT2412B-2214B-2014B-VT/VTO2814B	2	61.19	200.95	401.90
1276802-02013	KIT BBA AGUA (14MM) EJE/DELG NL12/F12	4	37.71	123.84	495.36
1276806-02013	KIT BBA AGUA TD60B/70B/E/F/G/H	2	36.36	119.41	238.81
1276827-02540	PERILLA PALANCA SR1700 3X3	1	35.59	116.88	116.88
1181280-23007	RODAJE R/POST EXTER 663/Q	5	31.53	103.54	517.72
1276037-02027	KIT ANILLO MOTOR TD73ES/KDE/B7S	4	30.09	98.82	395.26
13092575-02020	KIT PISTON S/MARCHA VT2014/2214/2514	2	29.24	96.02	192.05
1232540-02467	CRUCETA CARDAN N12/F12 C/SEGURO	3	29.19	95.86	287.58
20476025-DT	RETEN DELANTERO FM12	1	10.09	33.14	33.14
267949-K	PLATO SINCRONIZADOR CAJA SR62	5	26.44	86.83	434.14
13093230-02020	KIT PISTON SELECT F/FH/NL/12	2	25.14	82.56	165.12
1276310-02027	KIT ANILLO MOTOR TD63ES/D6A/FL618	4	24.49	80.43	321.70
11526744-02452	RODAJE 4 DESLIZAN ZF130	2	23.73	77.93	155.86
1275740-02020	EMP CULATA TD50B	1	21.55	70.77	70.77
11622085-02017	AMORTG. CABINA DELANT F10/12	2	19.49	64.01	128.01
2550248-02286	KIT ANILLO MOTOR DSC11 KT/113 STD CONICO	3	17.97	59.01	177.04
273660-FA	ACC. BOMBIN PEDAL EMBRAGUE ALUMINIO (BAJA) B10M-B12-	7	16.95	55.66	389.65
1181279-23007	PISTA R/POST INTER 672 N7(GR)	2	15.45	50.74	101.48
120379349-02030	AMORTIG. MASCARA FM/FMX190N	4	14.83	48.70	194.81
				27,950.19	81,237.69

Fuente: Aplicación del Sistema "Sistematic Net" Fecha: Mayo 2017

**ANEXO N° 03**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA GF S.A.C. DEL 2016**

<b>ACTIVO</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Caja y Bancos	34,170.00	4%
<b>Mercaderías</b>	<b>859,463.00</b>	<b>94%</b>
Otros activos corrientes	21,208.00	2%
Inmueble, maquinaria y equipo	4,558.00	0%
Dep Inm, activ arren fina. E IME acum.	-2,595.00	0%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>916,804.00</b>	<b>100%</b>

<b>PASIVO</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Trib y apor sis pen y salud p pagar	4,053.00	0%
Remuneraciones y participaciones por pagar	6,535.00	1%
Ctas p pagar comercial - terceros	661,963.00	72%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>672,551.00</b>	<b>73%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	18,000.00	2%
Resultados acumulado positivo	199,101.00	22%
Utilidad del ejercicio	27,152.00	3%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>244,253.00</b>	<b>27%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>916,804.00</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.*

*Fecha: 2016*

**ANEXO N° 04**

## ESTADOS DE RESULTADOS DE LA EMPRESA GF S.A.C. DEL 2016

### Estado de Pérdidas y Ganancias- AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 EN NUEVOS SOLES

ventas netas	1,748,295	100%
costo de ventas	-1,539,470	-88%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>208,825</b>	<b>12%</b>
gasto de venta	-33,116	-2%
gastos de administración	-34,791	-2%
<b>resultado de operación</b>	<b>140,918</b>	<b>8%</b>
gastos financieros	-93,326	-5%
gastos diversos	-184	0%
<b>resultado antes del impuesto</b>	<b>47,408</b>	<b>3%</b>
<b>resultado del ejercicio</b>	<b>37,624</b>	<b>2%</b>

Fuente: Estados Financieros de la empresa GF S.A.C.

Fecha: 2016