



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“EL CONTROL DE ALMACÉN Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA FERROSOL S. A. C. EN EL AÑO
2018”.

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autoras:

Zaira Lupita Aponte Ramos
Jessica Patricia Julca Anticona

Asesor:

Dra. CPC Victoria Haydeé Vejarano García

Trujillo - Perú

2020

DEDICATORIA

A **Jehová Dios** por haberme dado la vida y permitir que llegue hasta este momento, guiando mis pasos y brindándome la fortaleza para continuar a pesar de las adversidades.

A **mis padres** Arnold y Lucinda, **mi hermano** Mijail, por ser el motor de mi vida, por el apoyo incondicional en todo momento que siempre es fundamental para no desmayar en el cumplimiento de mis anhelos. A un ser especial que siempre llevo en el corazón.

Zaira Lupita Aponte Ramos.

A mi Dios, por acompañarme en el camino, porque al él le debo todo.
A mi Madre por su inmenso amor y por la paciencia que me tiene.
A mi Padre y Mi Abuelita que me amaron y que sé que ya están en un mejor lugar.
A mis Hermanos Marco, Roberto y Alex, por estar siempre dispuestos ayudarme.
A mi Novio Omar que cada día está conmigo apoyándome.

Jessica Patricia Julca Anticona.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por acompañarnos y ayudarnos
en el camino de la vida y por su amor
Incondicional que nos muestra día tras
día.

A nuestra familia por siempre apoyarnos y
a los docentes de nuestra querida
Universidad, por enseñarnos y compartir
sus conocimientos con nosotras.

Un agradecimiento especial a nuestra
asesora **Dra. CPC Victoria Vejarano
García**, por su valiosa asesoría,
orientación y por compartir sus
conocimientos que nos ayudaron a
culminar esta investigación.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad problemática.....	10
1.1.1. Antecedentes	11
1.1.2. Bases teóricas	12
1.2. Formulación del problema	31
1.3. Objetivos	31
1.3.1. Objetivo general	31
1.3.2. Objetivos específicos	31
1.4. Hipótesis.....	31
1.4.1. Hipótesis general.....	31
CAPITULO II. METODOLOGIA	32
2.1. Tipo de diseño de investigación	32
2.2. Población y Muestra.....	32
2.2.1. Población.....	32
2.2.2. Muestra.....	33
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	33
2.3.1. Técnicas de recolección de datos	33
2.3.2. Instrumentos de recolección de datos	34
2.3.3. Técnicas de análisis de datos	35
2.4. Procedimientos	35
2.5. Aspectos Éticos	36

CAPITULO III. RESULTADO.....	37
3.1. Generalidades de la empresa	37
3.1.1. Identificación General de la empresa.....	37
3.1.2. Antecedentes de la Empresa	37
3.1.3. Objetivo General	37
3.2. Matriz FODA de la empresa	39
3.3. Organigrama.....	40
3.4. Describir el Control de Almacén de la Empresa FERROSOL SAC en el año 2018	40
3.5. Evaluar la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018.....	50
3.5.1. Análisis de la Situación Financiera de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018.....	54
3.5.2. Análisis de los Ratios de Rentabilidad de la Empresa FERROSOL SAC en el año 2018.....	55
3.6. Explicar la incidencia del control del almacén en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC, en el año 2018.	59
3.6.1. Faltante de Inventario del año 2018 de los productos de mayor rotación..	59
3.6.2. Lista de Productos Vencidos del año 2018	61
3.6.3. Lista de Productos Endurecidos del año 2018	62
3.6.4. Lista de Productos Oxidados del año 2018.....	62
3.6.5. Incidencia del Control de almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC – Año 2018.....	65
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	66
4.1. Discusión.....	66
4.2. Conclusiones	68
REFERENCIAS	70
ANEXOS	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de La Empresa	38
Figura 2. Imagen de la fachada de la empresa.....	38
Figura 3. Organigrama de la Empresa FERROSOL SAC.....	40
Figura 4. Resultado del Cuestionario del Control	42
Figura 5. Resultado de la lista de Cotejo	44
Figura 6. Flujograma de Procesos que impactan en el Área de Almacén	45
Figura 7. Flujograma de Requerimiento y Recepción de Mercadería.	46
Figura 8. Flujograma de Almacenamiento y Distribución de Mercadería.	47
Figura 9. Diagrama de Ishikawa (Causa – Efecto).....	48
Figura 10. Estado de Situación Financiera de la Empresa FERROSOL SAC– ño 2018 ...	52
Figura 11. Estado de Resultados Comparativo -Año 2018	65

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	39
Tabla 2. Matriz de Priorización de Problemas	49
Tabla 3. Inventario de Productos de Mayor rotación – Año 2018	59
Tabla 4.. Productos Vencidos -Año 2018.....	61
Tabla 5. Productos Endurecidos – Año 2018	62
Tabla 6. Productos Oxidados – Año 2018.....	62

RESUMEN

El control de almacén es primordial en toda empresa dado que en dicha área se organiza y controla los flujos de mercadería, de acuerdo con los procedimientos y normativas establecida por la organización, asegurando la calidad y optimización de sus procesos.

El presente informe de tesis está enfocado a realizar un análisis del control de almacén de la empresa FERROSOL S.A.C. de la ciudad de Trujillo y determinar la incidencia en la rentabilidad, durante el año 2018. Para cumplir nuestro objetivo se realizó una investigación descriptiva con un diseño no experimental transversal, los instrumentos usados fueron el cuestionario de control y la lista de cotejo aplicados al Jefe de Almacén; a fin de poder determinar la perspectiva, conocimientos y funcionamiento acerca del control de almacén, además de contrastar la información brindada con las actividades realizadas en el área, de tal forma brindarle a la empresa datos más reales sobre su control de almacén.

Se realizó una entrevista al Gerente General de la empresa empleada para conocer la prioridad que les otorga a los problemas diagnosticados en el área de estudio y como repercuten esas deficiencias en la rentabilidad actual.

Para una empresa comercial, donde sus principales actividades se centran en la compra, venta de productos de ferretería, es muy importante mantener un óptimo control de almacén que le permita reducir errores y costos para poder ser más competitivo en el mercado y mantenerse en él. Por ello en este estudio se describe la teoría y se analiza el control de almacén de la empresa con la finalidad de contrastar la información y que los resultados le sirvan en lo posterior a la empresa para realizar las mejoras que sus accionistas consideren pertinente.

Los resultados obtenidos nos permitieron darnos cuenta de que la empresa FERROSOL SAC, no realiza un correcto control de almacén, careciendo de lineamientos internos que le permitan seguir una línea de trabajo ordenada y establecida para cada proceso, que es lo que amerita el área. Lo anterior mencionado va de la mano con la ausencia de capacitación al recurso humano, lo que dificulta más aun tener un control adecuado de área de estudio, disminuyendo así la posibilidad de proyección empresarial dentro del mercado ferretero.

En base a los resultados, se concluye que con un adecuado control de almacén se incide positivamente en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC; y para esto se

recomendara implantar políticas que ayuden a disminuir los riesgos que existen y el uso de herramientas tecnológicas que faciliten el análisis para la toma de decisiones.

Palabras Clave: Control de Almacén, Rentabilidad, ROA, ROE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.

La logística cumple un papel muy importante dentro de la administración y dirección de las empresas al ser una herramienta estratégica que sirve para mejorar su competitividad. La función logística es planificar, organizar y controlar una serie de actividades de transporte y almacenamiento, que faciliten el movimiento de la mercadería desde su origen hasta el consumo o utilización de esta.

El almacén es un elemento que interviene en la red logística y tiene una gran importancia para la empresa, ya que presta asistencia a las otras áreas o dependencias para que alcancen sus objetivos.

Asimismo, el almacén como centro estructurado y planificado para llevar a cabo funciones de almacenamiento tales como: recepción, manipulación, conservación, control y expedición de mercancías y productos, y la de regulación del flujo de existencias; debe contar con un espacio adecuado dentro de cada empresa, personal capacitado para esta área que permita responder de manera inmediata a las exigencias de los pedidos de cada cliente.

Sin embargo en nuestro país, muchas empresas comerciales, vienen manejando sus negocios de una forma empírica, conformándose con las pocas utilidades y en muchos de los casos pérdidas que este tipo de manejo les genera, dejando de lado la opción de invertir en un adecuado sistema de control de almacén (tecnología, infraestructura, personal capacitado) que le permita mejorar su rentabilidad, considerando que el adecuado control de almacén se convierte en la mejor estrategia para mantener y aumentar nuestras metas comparativas y competitivas entorno al mercado.

La empresa FERROSOL SAC, dedicada a la comercialización de artículos de ferretería y productos de construcción desde hace 3 años, tiempo en el cual, con un manejo empírico, ha logrado un crecimiento y cierto posicionamiento en el mercado; sin embargo, no cuenta con procedimientos óptimos ni políticas que sirvan de soporte estratégico sobre los mismos. La empresa cuenta deficiencia en los procedimientos y funciones operativas, las mismas que comienzan desde el

requerimiento de la mercadería hasta la entrega de la misma ya que no hay una programación adecuada ni un debido control de sus inventarios, la mercadería es adquirida sin orden de compra y éstas ingresan al almacén sin la debida verificación y conteo, fijándose únicamente en la cantidad de bultos que llegan sin darse cuenta si los productos están completos y en buen estado. No existe un formato estandarizado para la codificación de los productos ni en físico ni un sistema, no existe una designación de funciones adecuadas con las responsabilidades que cada cargo amerita, en el caso del almacén cualquier trabajador y hasta el mismo gerente tiene acceso al retiro y despacho de la mercadería sin dejar un registro alguno de esa acción.

Ante lo verificado se pudo percatar que existe un sobre stock en algunos productos debido a que no existe una previa verificación ni coordinación para realizar los pedidos de compras, ni información de que productos están en sobre stock o cuales son los productos que más rotan. Todo esto trae como resultados que la empresa FERROSOL SAC se vea seriamente perjudicada económica y financieramente. Por tal motivo surge la importancia y necesidad de proponer la implementación de un adecuado control de almacén que traerá como consecuencia el aumento significativo en su rentabilidad.

1.1.1. Antecedentes

En la Tesis Titulada: *“Estrategias de control interno para el proceso de almacén - inventarios de la Empresa Amal productos, C.A.”*, de Mejía Militza, Universidad José Antonio Páez, Venezuela (2012), se demostró que El personal desconoce cuál es la cantidad exacta de mercancía que se encuentra en los almacenes de la empresa por lo que se infiere que no hay un control de las existencias en la empresa. El antecedente contribuye con reforzar la correcta Gestión de Almacén con la finalidad de obtener información confiable y que el personal de almacén esté al tanto de la mercadería que entra y sale del almacén en todo momento para evitar pérdidas o fraudes que es lo que se pretende en la presente tesis.

En la Tesis titulada : *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana*, de Flores Tapia, Universidad San Martín de

Porras (2014), evidenció que la gestión de compras y abastecimiento en un porcentaje razonable de empresas es deficiente porque no logran identificar con claridad los procesos y se recurre a la improvisación ocasionando que los usuarios reporten requerimientos innecesarios y sin sustento influyendo negativamente en la rentabilidad económica. El antecedente ayuda a reforzar la importancia de la aplicación de una gestión de procesos a fin de alcanzar eficiencia, efectividad y economía de la empresa, como se pretende también en la presente tesis.

En la tesis titulada Implementación de un Sistema de Control de inventarios para la mejora de la situación económica de la empresa Probinse Industrial S.A. de Méndez Moreno, Universidad Privada del Norte (2015), demostró que la implementación del sistema de control de inventarios permitió agilizar las compras y ventas, con data actualizada de existencias en el módulo de almacenes mejoraron los pedidos a los proveedores. El antecedente apoya y sustenta el enfoque que debe tener una empresa en el área de almacén y la trascendencia de contar con una gestión de inventarios compuesta por el control y planificación de los mismos.

1.1.2. Bases teóricas

a. Control: El control es la función final que debe cumplir el concepto de gestión aplicado a la administración, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les habían sido marcados desde un principio.

b. Almacén

(Serrano, 2014) La palabra almacén se define como el edificio o lugar donde se guardan o depositan mercancías o materiales y donde, en algunas ocasiones se venden artículos al por mayor, no obstante, el almacén como “depósito de mercancías ha pasado por varias denominaciones a lo largo de la historia. Es el espacio físico donde se guardan las materias primas, productos en proceso y productos terminados.

Según Escudero (2005) afirma que en un almacén la distribución se efectúa mediante tres procesos:

- Calidad

- Clasificación o codificación
- Adaptación de los materiales.

c. Funciones del almacén.

Álvarez (2008). La manera de organizar u administrar el almacén depende de varios factores tales como el tamaño y el plano de organización, el grado de descentralización deseada, la variedad y magnitud de los bienes e insumos a distribuir, la flexibilidad relativa de los equipos y facilidades de manipulación y distribución de los bienes. Sin embargo, para proporcionar un servicio eficiente, las siguientes funciones son comunes a todo tipo de almacenes:

- Recepción de materiales, bienes y suministros de funcionamiento.
- Registro de entradas y salidas del almacén.
- Almacenamiento de materiales.
- Mantenimiento de materiales y de almacén.
- Despacho de Materiales y/o Mercadería
- Coordinación del almacén con el control de inventarios y contabilidad.

d. Principios básicos del almacén.

Álvarez (2008). El almacén es un lugar especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar los bienes de activo fijo o variable de la entidad, antes de ser requeridos para la administración, la producción servicios públicos.

Todo almacén puede considerarse necesario para una entidad según el apoyo que preste a las funciones y actividades de la entidad. Es importante hacer hincapié en que lo almacenado debe tener un movimiento rápido de entrada y salida, o sea de una rápida rotación. Todo manejo y almacenamiento de materiales y productos es algo que eleva los costos de administración final, sin agregarle valor, razón por la cual se debe conservar el mínimo de Existencias con el mínimo de riesgo de faltantes y al menor costo posible de operación. Los siguientes principios son básicos para todo tipo de almacén:

- La custodia fiel y eficiente de los bienes, materiales o productos debe encontrarse siempre bajo la responsabilidad de una sola persona cada almacén.
- El personal de cada almacén debe ser asignado a funciones especializadas de recepción, almacenamiento, registro, revisión, despacho y ayuda en el control de inventarios.
- Debe existir una sola puerta, o en todo caso una de entrada y otra de salida de materiales (ambas con su debido control incluido las ventanillas de atención a los usuarios).
- Se debe llevar un registro al día de todas las entradas y salidas.
- Es necesario informar a control de inventarios y contabilidad sobre todos los movimientos del almacén y control de (entradas y salidas) y la programación y control de producción sobre las existencias.
- Se debe asignar una identificación a cada producto y unificarla por el nombre común y conocido de compras, control de inventario y producción.
- La identificación debe estar codificada.
- Cada material o producto se tiene que ubicar según su clasificación e identificación en pasillos, estantes, espacios marcados para facilitar su ubicación. Esta misma localización debe marcarse en las tarjetas correspondientes de registro y control
- Los inventarios físicos deben hacerse únicamente por personal ajeno al almacén. Toda operación de entrada o salida del almacén requiere documentación autorizada según sistemas existentes.
- La entrada al almacén debe estar prohibida a toda persona que no esté asignada a él, y estará restringida al personal autorizado por la gerencia o departamento de control de inventarios.
- La disposición del almacén deberá ser lo más flexible posible para poder realizar modificaciones pertinentes con mínima inversión.
- Los materiales almacenados deberán ser fáciles de ubicar.
- La disposición del almacén deberá facilitar el control de los materiales.

- El área ocupada por los pasillos respecto a la del total del almacenamiento propiamente dicho, debe ser tan pequeña con las condiciones de operación.

❖ **Recepción**

Es el área temporal donde se depositan los materiales, equipos y herramientas procedentes de la zona de descarga. Se Debe tener en cuenta que esta área debe estar próxima a la zona de entrada. En esta zona se llevan a cabo controles de calidad, clasificación o codificación y adaptación de los materiales.

❖ **Almacenamiento**

Es la actividad de guardar las mercancías que se producen o reciben para ser entregadas según la necesidad, al recepcionar las mercancías en el almacén deber ser registradas en un sistema de control de stock y almacenadas de manera que facilite su rotación, evitando su deterioro.

❖ **Despacho**

Es el proceso final de la distribución de las mercancías preparadas para ser entregadas al cliente o usuario para la producción según lo requerido.

e. Objetivos del almacén.

Teniendo en cuenta, los objetivos que persigue la logística y los objetivos que persiguen los departamentos que se relacionan con la función de almacenaje, debemos establecer unos objetivos generales de partida tanto para el diseño del almacén como para la posterior gestión de este:

Objetivos relacionados con el costo:

- Aprovechar el espacio. El almacén debe disponer en todo momento de la superficie ajustada a las necesidades del inventario y a los procesos de manipulación que en el mismo se desarrollan.
- Facilitar el control de los inventarios. Hay que establecer unas reglas de juego, unos criterios de gestión y apoyarnos en unos sistemas de información adecuados a nuestras necesidades para garantizar la variable

básica de la gestión de un almacén.

- Ajustar los niveles de inversión a las necesidades del producto/ cliente. La evolución de los elementos de almacenaje, manipulación, hardware etc. Que podemos utilizar en almacenes ha evolucionado mucho, cada empresa debe ajustar estos elementos a sus necesidades y a su capacidad financiera.

f. Tipo de almacén

Según (García 2001), la empresa tiene que analizar y valorar el tipo de almacén que necesita en función de diferentes criterios, no solo teniendo en cuenta aspectos relacionados con la cadena logística, está en una decisión estratégica en ella se deben ser involucrados todos los departamentos de la empresa, los aspectos que se deben analizar son los siguientes:

Nivel Estratégico: Las primeras opciones a valorar sobre el tipo de almacén que necesita nuestra empresa están situadas en el nivel estratégico y estarán marcadas por este aspecto y por las características de la inversión. Se debe decidir según:

- La visión estratégica de esta actividad y el coste de almacenaje y la manipulación.
- La empresa en función de estos dos aspectos puede optar por encargarse de la función de almacenaje o bien delegarla en una empresa externa.

Los tipos de almacén son:

Almacén propio:

La empresa tiene hecha una inversión en espacio y en equipo destinada al almacenamiento de sus mercancías.

Almacén subcontratado (Operador Logístico):

En la actualidad existen empresas cuyo negocio consiste en ofrecer servicios de almacenamiento. Pueden distinguirse dos grandes tipos de almacenes de servicios en alquiler aquellos que simplemente son alquilados en función de los volúmenes ocupados y aquellos que ofrecen gran variedad de servicios

complementarios. (Esta opción se desarrollará más en detalle a lo largo de este manual).

g. Tipos de Organización del Almacén

- **Organización Fija**

- a) **Ventajas**

- Conocimiento inmediato de donde se encuentran todos los materiales.
 - Acelera los procesos de recepción y despacho, pues es posible predeterminedar la ubicación de los materiales.
 - Reducción del tiempo de capacitación de los empleados nuevos para ubicar los materiales.

- b) **Desventajas**

- Inflexibilidad hasta cierto punto cuando se añaden o eliminan localizaciones.
 - Consideración del volumen cúbico total de todos los materiales que podrían encontrarse en el almacén en un momento dado.

- **Organización Aleatoria**

- a) **Ventajas**

- Maximización del espacio.
 - Control sobre la ubicación de todos los materiales en un momento dado.

- b) **Desventajas**

- Es necesaria la actualización constante de información para determinar donde se encuentra un material en un momento dado.

h. Clasificación de los Almacenes

Se puede clasificar los almacenes en función del grado de protección atmosférica, del tipo de material almacenado, de su localización, de su equipamiento y técnicas de manipulación, o según su régimen jurídico.

- **Según el grado de protección atmosférica:**
 - **Almacenes Cubiertos.** Son almacenes que poseen una edificación sea de ladrillos, lona, paneles metálicos. Ofrecen una protección completa a los materiales que allí se almacenan y permiten inclusive el cambio de condiciones como temperatura, humedad, etc., dentro del almacén
 - **Almacenes descubiertos o al aire libre:**

Estos son almacenes delimitados por cercas, marcajes y que no poseen ninguna edificación física. Aquí se almacena productos que no se deterioran o degradan con los efectos atmosféricos. En muchos casos en estos tipos de almacenaje se utilizan protecciones para no permitir el deterioro como plásticos retractilados, cremas o protectores.

- **Según el material almacenado:**
 - **Almacenes de materias primas**

Este tipo de almacenes normalmente se encuentran situados cerca de la planta de producción o el sitio donde se utilizarán estos materiales para ser transformados.
 - **Almacenes de productos intermedios (Semi –elaborados)**

Estos almacenes generalmente se sitúan en el interior de la planta de fabricación ya que su misión es la de servir de soporte entre las distintas fases de obtención de un producto, se asume que estos materiales tienen tiempo mínimo de espera para su utilización.
 - **Almacén de Productos Terminados**

Son almacenes exclusivos para el producto terminado y su función es reguladora. Es el almacén que normalmente es el de mayor valor económico de todas las existentes, porque el primer objetivo es el de mantener el índice de rotación lo más alto posible
 - **Recambios:**

Este almacén es el dedicado a los repuestos, es un almacén que está dirigido a almacenar las necesidades de mantenimiento.

- **Según su función de la logística de distribución:**

- **Almacenes de planta o almacén central:**

Son aquellos que están localizados lo más cerca posible del centro de fabricación, con el fin de reducir los costos de manipulación y transporte, desde la salida de producción al punto de almacenamiento. Su Misión principal es de controlar la operación como poseedor del stock principal, y así si es necesario, surtir a los almacenes ubicados en otros lugares (Regionales)
- **Almacenes temporales o de depósito:**

Son los que están destinados a cubrir los picos de demanda que necesitan ser atendidos con un sobre stock. Suelen ser almacenes de contratación temporal se debe tener siempre en cuenta que en caso de tenerlos se debe pensar bien la mercancía que se deposita en él, cuidando de que esta sea de servicio directo al cliente.
- **Según su equipamiento y técnicas de manipulación:**
 - **Almacenes en bloque:**

Son aquellos donde la mercancía se almacena en bloques de referencias, una encima de otra como ladrillos, detergentes, polietileno expandido, etc. En este tipo de almacenaje se debe tomar en cuenta la resistencia de la base y la estabilidad de la columna.
 - **Almacenes convencionales:**

Se llaman almacenes convencionales a aquellos cuya altura de última carga este entre los 6-8 metros y que independientemente están equipados con estantería de paletización y disponen de medios nunca sofisticados que una carretilla elevadora de mástil retráctil para el movimiento de las mercancías.

i. Clasificación de las Mercancías

Es difícil encontrar un almacén que englobe todos los tipos de producto existentes pues unas empresas se dedican a fabricar y otras al almacenaje y distribución o comercialización, y dentro de estas empresas hay que se

dedican a una sola gama de productos mientras otras comercializan gran variedad de artículos.

La clasificación de mercancías se puede establecer atendiendo a varios criterios el estado físico, las propiedades de durabilidad o caducidad, que influyen en su conservación y mantenimiento, el grado de peligrosidad , el grado de rotación y la función que desempeñan dentro del flujo logístico, la forma , el tamaño , o la densidad (relación peso-volumen).

- **Clasificación ABC**

El sistema de clasificación ABC, conocido también como Análisis de Pareto. Nos permite conocer los productos que generan mayor actividad para ellos se hace un análisis del stock total, utilizando variables como: existencias medias, frecuencia de las salidas, número de pedidos o volumen de ventas y se clasifican en tres categorías:

- La clase A está conformada por el 20% de los artículos almacenados pero su actividad es grande y representan el 80% de las salidas. Estos artículos se almacenan en la zona de alta rotación, para tener mayor acceso y realizar las entradas-salidas en menos tiempo.
- La clase B la forman el 30% de los artículos en stock, pero generan el 15% de la actividad que se realizan en el almacén. Este grupo de stocks se almacena en la zona de media rotación, pues el número de salidas no están frecuentes como los artículos de la clase A
- La clase C la componen el 50% de los productos, pero la actividad que mueven es muy pequeña, el 5% sobre el total. Estos artículos se almacenan en la zona de baja rotación, pues no se precisa gran accesibilidad.

j. Ciclo de Almacenamiento

Según (Escudero, 2002), el ciclo de almacenamiento está formado por las siguientes operaciones básicas

- **Recepción:**

Constituye el primer paso del ciclo del almacenamiento y es el conjunto de operaciones a través de las cuales la organización toma posesión de los bienes adquiridos; recibidos en una zona adecuada para tal fin; verificando que cumplan con las especificaciones requeridas tanto en cantidad, como en calidad; la utilización de los recursos necesarios para la descarga y posterior ingreso al almacén, y finalmente el sellado de conformidad o la redacción del informe con las no conformidades entregadas.

La recepción como se mencionó puede dividirse en dos aspectos de inspección:

- ✓ Recepción cuantitativa: referida a las cantidades entregadas.
- ✓ Recepción cualitativa: referida a la calidad entregada.

- **Registro:**

Es el conjunto de operaciones por la cual el almacén registra los ingresos para identificar los materiales recepcionados y darles el ingreso contable respectivo; también es importante registrar las salidas de los materiales para poder determinar con exactitud los niveles de existencias y en base a esto proceder con el reabastecimiento; así como conocer los destinos de las salidas.

- **Almacenamiento:**

Es el conjunto de operaciones que se realizan con el objeto de internar y acondicionar ubicándolos de manera ordenada dentro del almacén en lugares previamente definidos; de tal manera que estén aptos y disponibles para proporcionarlos a los usuarios en el momento preciso en que sean requeridos. Incluyen las actividades de asignación o la creación de un código para identificar el material ingresado, como un código de ubicación dentro del almacén.

- **Conservación y Mantenimiento:**

Trata de conservar la mercancía en perfecto estado, durante el tiempo que permanece almacenada. La custodia de la mercancía también comprende

aplicar la legislación vigente sobre seguridad e higiene en el almacén y normas especiales sobre cuidado y mantenimiento de cada tipo de producto.

- **Despacho y Distribución:**

Es el conjunto de operaciones para entregar los materiales contenidos en el almacén, de acuerdo con los requerimientos de los usuarios con las debidas autorizaciones; asegurándose que la cantidad y calidad de los artículos, materiales, herramientas y equipos sean los adecuados.

A la vez que se realizan los despachos, es importante que se vayan actualizando los niveles de inventarios con que se cuentan, para solicitar la reposición de materiales según las políticas de cada organización; evitando las interrupciones de la producción, mano de obra ociosa y problemas por demoras en la entrega de pedidos.

k. Importancia y Objetivos del Control de Almacén

Para Frazelle (2007), la característica principal de un almacén es realizar las operaciones y actividades necesarias para suministrar los materiales en condiciones óptimas de uso, en la forma que sea más eficiente en costo. Los beneficios de un sistema de almacenaje son los siguientes:

- ✓ Reducción de tareas administrativas
- ✓ Mejora en la Calidad del producto
- ✓ Nivel de satisfacción del cliente.

l. Rentabilidad

Para Sánchez (2002), la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios

utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Según el blog de Iniciativas Empresariales (2015), la rentabilidad es sinónima a la de productividad, o al rendimiento. En todos los casos se trata de un índice, de una relación tal como, por ejemplo, la relación entre un beneficio y un coste incurrido para obtenerlo, entre una utilidad y un gasto, o entre un resultado y un esfuerzo. La noción económica de productividad, como relación entre producción y factores de producción empleados, es de este mismo tipo.

Pero cuando se habla de rentabilidad en sentido escrito, por ejemplo, cuando se habla de la rentabilidad del capital invertido, se trata de la relación entre los beneficios obtenidos, y las inversiones realizadas para obtenerlos. Un 10% de rentabilidad indica que se obtiene como beneficio un 10% del capital empleado.

- **¿Qué son los ratios de Rentabilidad?**

Para Rubio (2010), los ratios consisten en relacionar diferentes elementos o magnitudes que puedan tener una especial significación.

El ratio es una relación significativa del valor de dos elementos característicos de la gestión o de la explotación de la empresa. Los ratios son, en muchos casos, números relevantes, proporcionales, que informan sobre la economía y marcha de la empresa.

Lo que en definitiva se busca mediante el cálculo de ratios financieros, según Dalsace; “es conocer de forma sencilla, a partir del balance, el comportamiento futuro de la empresa, cuyo comportamiento se escalona en el tiempo, de ahí su carácter fundamental cinético, siendo pues necesario hacer invertir factores cinéticos, o sea, ajenos al balance, y sobre todo, de las cuentas de resultados”.

Los ratios deben utilizarse con prudencia y ordenadamente como una primera aproximación del análisis. Han de ser sustanciales y significativos. A tal efecto deben ser:

- Sencillos, ya que no son difícilmente utilizables.
- Racionales, debe haber una relación de causa efecto entre los términos de la relación, ya que evidentemente sería posible establecer infinidad de ratios gracias a múltiples combinaciones de las partidas del balance, de los documentos ajenos o de las estadísticas de la empresa.
- Poco numerosos; sobre todo si están destinados a la dirección de la empresa.

- **Clasificación de la Rentabilidad**

Según Boal (2015) en su investigación nos dice que, existen infinidad de ratios o razones y, por tanto, multitud de clasificaciones, pues, se puede combinar cualquier medida siempre que pueda extraerse de la misma una lectura que sea de utilidad.

Una primera aproximación sería por el carácter de las magnitudes que se relacionan o enfrentan (variables input) y por el objetivo de la relación (significado del output). Las ratios son un instrumento clave del análisis económico-financiero de la situación patrimonial de una entidad, su gestión, resultados obtenidos, generación de liquidez, etc.

Dentro de esta tipología de ratios, éstos se pueden clasificar desde tres perspectivas:

- a) Análisis que pretenden o finalidad. En función del factor que se pretende analizar con su aplicación (análisis patrimonial, análisis económico y análisis financiero).
- b) Naturaleza de las cifras incluidas. Estáticas (la mayoría de las existentes en el análisis económico financiero de una empresa) o dinámicas (variables). O desde otra perspectiva, magnitudes de la situación patrimonial empresarial, de resultados obtenidos, o de flujos de caja.
- c) Por su interpretación. Su lectura puede ser en términos cronológicos, financieros o de rotación.

Para el autor la clasificación más común es la primera, si bien, las ratios denominados patrimoniales (o también de estructura) se diluyen en los otros

dos, pues su finalidad es el estudio de la situación general de la empresa, concretamente de la composición de su patrimonio (estructura económica y estructura financiera).

Así pues, se diferencian dos tipos de ratios según el análisis que se pretenda:

- Ratios económicos
- Ratios financieros

- Ratios económicos

Utilizados en el análisis económico, y por tanto orientados al estudio de cómo una empresa genera resultados (beneficios o pérdidas) y la manera de mejorarlos. Para ello, y como es evidente, la mayoría se centra en la cuenta de resultados empresarial.

El análisis desde la perspectiva económica de la empresa se estructura en dos pilares, uno es el estudio de su capacidad productiva, es decir, las diferentes inversiones que tiene la empresa y que, en definitiva, son los que. El otro pilar fundamental es precisamente estos rendimientos, es decir, sintetizar los resultados de la gestión realizada sobre esos activos y que se obtienen como diferencia entre ingresos y gastos y que muestra la cuenta de resultados.

- Ratios financieros

Se identifican como tales aquellos utilizados en el análisis financiero, y por tanto orientados al estudio de la estructura financiera de la empresa y a los compromisos que esta representa para la entidad.

Se trata, por tanto, de ratios que permitan el estudio de la política de financiación de la empresa, el coste que esta representa y la capacidad de la entidad para su devolución o reembolso. Esto conlleva a un estudio en tres vertientes, que se comentan, a grandes rasgos, a continuación:

Análisis de la composición de la estructura financiera. Una primera clasificación entre recursos propios y ajenos, y dentro de estos últimos un doble desglose basado en el plazo de vencimiento (corto y largo plazo) y en función de su remuneración (con o sin coste).

a) Recursos propios

b) Recursos ajenos

- Largo plazo

- Corto plazo. Dentro de los mismos se diferencia entre, comerciales y no remunerados, y no comerciales y remunerados - Determinación y estudio del coste de las fuentes financieras utilizadas. - Análisis de

liquidez y solvencia, es decir, capacidad de generar recursos y liquidez para poder atender a sus compromisos.

- **Niveles de análisis de la rentabilidad**

Para Cuevas (2006) aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere.

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de estos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

- **Principales indicadores de rentabilidad: Cuevas (2006)**

- ❖ **ROA**

El índice de retorno sobre activos (ROA “Return On Assets”) mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$$

❖ **ROE**

El índice de retorno sobre patrimonio (ROE “Return on equity”) mide rentabilidad de una empresa con respecto al patrimonio que posee. El ROE nos da una idea de la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

❖ **Rentabilidad sobre ventas**

El índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

❖ **Costo de Ventas**

Dentro de la contabilidad se define como el gasto de la producción de la cantidad total de artículos que se venden en un tiempo específico. debido al costo de ventas es posible estudiar el costo específico de cada servicio o producto que se comercialice en la empresa. Este valor puede cambiar según varios aspectos, tales como mano de obra, la materia

prima. En una empresa comercial, el proceso por el que pasan los bienes tiene un periodo más corto, pues para este caso no sucede ningún proceso productivo o de transformación. Así, la determinación del costo de ventas en una empresa comercial es sumamente fácil y sencillo, haciendo una metódica diferencia entre inventario inicial y final y adicionando las compras efectuadas por la empresa. El costo de ventas para una empresa comercial se calculará de la siguiente manera (Espinoza 2011)

$$\text{Costo de ventas} = \text{Inventario inicial} + \text{compras} - \text{Inventario final}$$

❖ **Ventas Netas y Ventas Brutas**

Las ventas netas es un elemento dentro de la contabilidad que manifiesta la totalidad de las ventas efectuadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o al crédito, descontando las devoluciones, bonificaciones o reducciones por descuentos o rebajas realizadas a los clientes. Entonces, las ventas netas son ingresos para las empresas fruto de su actividad comercial, descontando elementos que disminuyen la base bruta. Las ventas netas, son una parte muy relevante de la partida de resultados de una empresa, y sirven para medir la salud financiera de esa empresa u organización, se toma en cuenta si estos son recurrentes. En cuanto a las ventas brutas podemos decir que es la cantidad total de ventas acreditadas a una empresa a razón de su actividad comercial. Las ventas brutas en su conceptualización incluyen impuestos, incentivos, bonos, y otras responsabilidades previamente al cierre contable. A razón de los anterior podemos declarar que las ventas brutas son los ingresos totales que se han registrado, sin evidencia de ningún descuento, cualquiera sea su tipo. (Besley, 2015).

m. El control de almacén y su incidencia en la Rentabilidad

El software del control de almacén o SGA son los programas que gestionan el trabajo de un almacén. Multitud de estos software de control de almacén están creados para facilitar la gestión de almacenes con gran movimiento, y suelen basarse en soluciones estándar configurables para adaptarse a las necesidades de cada almacén, de acuerdo al número de proveedores que tenga el almacén, el número de clientes, el tamaño del almacén, el volumen de facturación, el sector para el cual trabaja el almacén (logística, fabricación, etc.), si existe más de un almacén para la misma empresa, si hay que integrar el software de gestión de almacén con otros programas como ERPS, el número de trabajadores en el almacén, etc. Como siempre, se debe partir de un adecuado conocimiento de las necesidades y estructura empresarial, para poder aportar la mayor información posible a expertos en software de gestión de almacén que recomienden de entre todas las soluciones posibles, la ideal para el almacén que se trate en concreto y el tipo de empresa del que forme parte.

De forma resumida se puede definir el SGA como el programa o aplicación informática que aporta toda la información imprescindible para controlar, de forma rentable, el movimiento de productos que se produce en el almacén o almacenes. Y es precisamente, la rentabilidad empresarial la principal ventaja de disponer en la empresa de un software de gestión de almacén apropiado para cada negocio, ya que con este SGA se minimizan los recursos invertidos para conseguir beneficios económicos o, con otras palabras, con menos esfuerzo, se obtienen más y mejores resultados. Si se aumenta la eficacia y productividad de las tareas propias de un almacén, se minimizan los posibles fallos humanos, se incrementa la fiabilidad del servicio de almacenaje y/o logística, se mejora a su vez la imagen de la empresa. Un ejemplo muy sencillo, es que si, al automatizar y controlar todas las tareas de almacenamiento, los pedidos del almacén nunca salen con retrasos ni con

errores, los clientes estarán satisfechos con el servicio, y seguirán contando con esa empresa. Un almacén sin errores en las transacciones, en las expediciones, en las reubicaciones, en los trasposos, en las agrupaciones de las mercancías, en los inventarios, va a ahorrar tiempo y dinero, siendo percibidos a su vez por sus clientes y otros grupos de interés, como una empresa eficiente y eficaz.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo el Control de Almacén incide en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018 – Trujillo?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- ✓ Determinar la incidencia del Control de Almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC. en el año 2018 – Trujillo.

1.3.2. Objetivos específicos

- ✓ Describir el Control de Almacén de la empresa FERROSOL SAC. en el año 2018 – Trujillo.
- ✓ Evaluar la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC. en el año 2018 – Trujillo
- ✓ Explicar la incidencia del Control de Almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018 – Trujillo.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

El Control del Almacén incide en gran medida en la rentabilidad de la empresa FERROSAL SAC.

- a. Variable Independiente: Control de Almacén
- b. Variable Dependiente: La Rentabilidad.

CAPITULO II. METODOLOGIA

2.1. Tipo de diseño de investigación

Investigación No Experimental. Este proyecto de investigación es diseño No Experimental, porque se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable, asimismo no sustituye intencionalmente las variables independientes. Los hechos son observados tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para posteriormente ser analizados.

Ahora, para este tipo de diseño de investigación es Ex post facto transversal, por lo que es apropiada para establecer posibles relaciones de causa-efecto, observando que ciertos hechos han ocurrido y buscando en el pasado los factores que los hayan podido ocasionar.

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población.

Según Palella y Martins (2008), la población es: “Un conjunto de unidades de las que desea obtener información sobre las que se va a generar conclusiones” (p.83).

Por otro lado, Castro (2003) clasifica a la población según su tamaño en 2 tipos:

Población finita: cuando el número de elementos que la forman es finito, por ejemplo, el número de alumnos de un centro de enseñanza o grupo de clase.

Población infinita: cuando el número de elementos que la forman es infinito, o tan grande que pudiesen considerarse infinitos. Como por ejemplo si se realizase un estudio sobre los productos que hay en el mercado. Hay tantos y de tantas calidades que esta población podría considerarse infinita. (p. 75). En relación con esta perspectiva podemos indicar que nuestra población es de tipo finita, dado que, en nuestra investigación el objeto de estudio está conformado por el área de Almacén de la empresa comercial FERROSOL SAC.

2.2.2. Muestra.

Tamayo y Tamayo (2006), define que la muestra es: El Conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo o colectivo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada. P.176

Según Eco (2013), La muestra: “es una parte representativa de la población, cuyas características debe reducirse en ella, lo más exactamente posible”. (p. 142).

Tomando en cuenta lo antes mencionado y por el carácter de investigación la muestra está constituida por la misma población, conformada por los trabajadores del área de Almacén.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.3.1. Técnicas de recolección de datos

Según Arias (2006) define como las técnicas de recolección de datos "como el conjunto de procedimientos y métodos que se utilizan durante el proceso de investigación, con el propósito de conseguir la información pertinente a los objetivos formulados en una investigación (pág. 376).

A efectos de aplicar la técnica de la recolección de datos para nuestro caso de investigación consideramos que las técnicas que se ajustan y las más adecuadas fueron las técnicas de entrevista y observación.

2.3.1.1. Entrevista

Para Sabino (1992), la entrevista desde el punto de vista del método es una forma específica de interacción social, que tiene por objeto recolectar datos para una investigación. (p.116)

Para nuestra investigación consideramos aplicar esta técnica en base a una serie de preguntas preconcebidas y adaptadas a las circunstancias del entrevistado (Jefe de Almacén), permitiéndonos de esta manera, recabar en forma directa y a través de respuestas verbales información relevante y sin omisiones, sobre los procedimientos reales que se desarrollan en el área de estudio.

2.3.1.2. Observación

Según Méndez (1995), señala que la observación se hace a través de formularios, los cuales tienen aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás sistemas de conocimiento. (p.145)

Para nuestra investigación y tomando en cuenta la importancia de esta técnica por el autor citado, aplicamos la misma y recabamos información en forma directa debido a que tuvimos acceso a su centro de almacenamiento y pudimos observar el ambiente y los procesos aplicados en el manejo de la mercadería, sus requerimientos, recepción, verificación, su almacenamiento y salida de cada producto.

2.3.2. Instrumentos de recolección de datos

Hurtado (2000) Constituyen la vía mediante la cual es posible aplicar una determinada técnica de recolección de la información.

En este sentido para aplicar la técnica de la entrevista utilizamos el instrumento denominado el cuestionario, consistente en 20 preguntas que fueron aplicadas a los individuos de la muestra, que nos sirvieron para extraer información e identificar los diversos problemas presentados en la empresa desde su estructura organizacional y otros aspectos que no permitieron darnos cuenta del deficiente manejo en las diferentes áreas, fundamentalmente en el área de Almacén que es el objeto de estudio.

Asimismo, para la técnica de la Observación aplicamos el cuaderno de notas y la lista de cotejo, el primero que nos sirvió para registrar datos relevantes de las decisiones y manejos que se daban en el área de almacén, el segundo como un mecanismo de revisión y contraste de las características, aspectos y procedimientos que se vinieron realizando en el área objeto de estudio; lo que fue de utilidad para poder determinar los alcances y el impacto que generaban éstos en las otras áreas de la empresa y por ende la repercusión en su rentabilidad.

2.3.3. Técnicas de análisis de datos

Corbetta, Piergiorgio, 2003: "...el análisis de los datos representa quizás la fase de una investigación social en la que resulta más visible la diferencia entre el enfoque cuantitativo y el cualitativo (pág.53) el análisis de tipo cualitativo se centra en los sujetos, en el sentido de que el individuo es observado y estudiado en su integridad. Los resultados se presentan en una perspectiva de tipo narrativo. La síntesis y las generalizaciones toman la forma de clasificaciones y tipologías. En el caso de las entrevistas estructuradas, los datos se pueden analizar siguiendo un criterio mixto, cualitativo y cuantitativo, al mismo tiempo" (pág. 397)

Recopilada la información a través de las técnicas e instrumentos aplicados, nos enfocamos en analizar y contrastar los datos recabados y así determinar los factores limitantes que se presentan durante las tareas diarias que forman parte de los procesos operativos realizados en el área de Almacén.

Por otro lado, con la documentación proporcionada por el área de contabilidad consistente en los Estados Financieros 2018 procedimos a su análisis con la finalidad de determinar su situación económica.

2.4. Procedimientos

Inicialmente sostuvimos una reunión con el gerente general y dueño de la empresa FERROSOL S.A.C donde le explicamos el rol que cumple el área de almacén y su importancia dentro de una empresa comercializadora y de producción, sobre todo lo fundamental de llevar una administración adecuada que vaya acorde a sus políticas y lineamientos establecidos, sin dejar de lado la inclusión y participación integral de su recurso humano. Considerando que, dentro toda empresa el trabajo organizado e inclusivo facilita el cumplimiento de sus objetivos trazados a mediano y largo plazo.

Tomando en cuenta lo mencionado, se le solicitó acceso a sus instalaciones y al contacto con el personal involucrado en área objeto de estudio, y se les explicó la importancia del aporte que brindarían en el desarrollo de esta investigación, dado que,

nos proporcionaron información a través de la aplicación de la técnica de la entrevista y utilizando el cuestionario como instrumento, recabamos datos relevantes sobre la situación y manejo real que se venía desarrollando en área de almacén y de esta manera poder evaluar los procesos que se tenían establecidos.

También se aplicó la técnica de la observación a través de nuestro cuaderno de notas y lista de cotejo y pudimos identificar al momento de contrastar con un flujo grama estándar de procedimientos del área de almacén, que muchos de los pasos básicos como el requerimiento, control y distribución de mercadería, no se realizaban bajo un orden adecuado y sin un agente responsable de dicho proceso.

2.5. Aspectos Éticos

En los aspectos éticos de la presente investigación hemos considerado principalmente el consentimiento y autorización del gerente de la empresa FERROSOL SAC, a quien se le informó y está de acuerdo con el tratamiento que se le dará a la información proporcionada sobre su representada.

También tomamos en cuenta la confidencialidad, respeto y protección de los datos y la información financiera de la empresa, así como, el respeto por la propiedad intelectual, ya que nos hemos regido a las Normas APA y sus correspondientes citas.

CAPITULO III. RESULTADO

3.1. Generalidades de la empresa

3.1.1. Identificación General de la empresa

- **Razón social:** FERROSOL S.A.C.
- **RUC:** 20601874629
- **CIU:** 4663 Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, equipo y materiales de fontanería y calefacción.
- **Domicilio Fiscal:** Urb. Manuel Arévalo III Etapa- Mz: C2 Lt:07 La Esperanza, Trujillo-La Libertad.
- **Sector Económico:** Comercio.

3.1.2. Antecedentes de la Empresa

La empresa fue formada con el nombre de FERROSOL S.A.C, en febrero del año 2017, constituida con 3 socios: Cindy del Rocío Ramírez Martínez, Kharen Olibia La Robin Castillo Mendoza y Luis Alberto Reyson Castillo Mendoza.

Considerada una empresa familiar, tienen 3 años ya en el comercio del sector ferretero y lo que se desea es seguir creciendo puesto que, es una empresa nueva que recién está empezando y la proyección es llegar a ser una empresa competitiva, con posicionamiento comercial, con capacidad de cubrir sus obligaciones, tanto con sus proveedores como con las entidades financieras, considerando que para dar inicio a un negocio existe una inversión de por medio y parte de ello se viene cubriendo.

3.1.3. Objetivo General

FERROSOL S.A.C. tiene como objetivo principal satisfacer a sus clientes brindándoles productos y servicios de calidad, anhelando siempre distinguirse entre los mejores, y expandirse a nivel nacional.

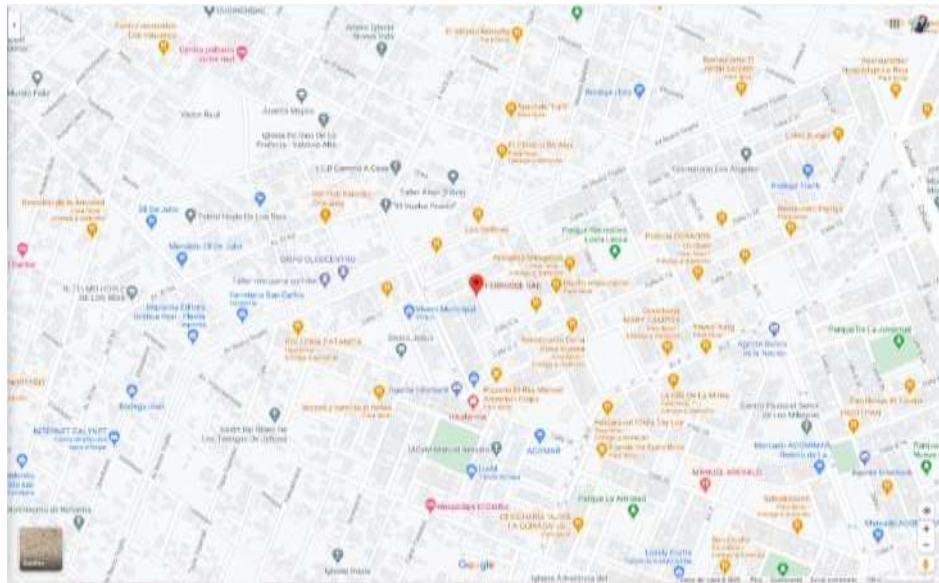


Figura 1. Ubicación de La Empresa



Figura 2. Imagen de la fachada de la empresa

3.2. Matriz FODA de la empresa

Tabla 1.

Matriz FODA de FERROSAL SAC	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Variedad y calidad en los productos • Flexibilidad en el crédito. • Instalaciones apropiadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja inversión en publicidad. • Inexistencias de estrategia de mercadeo. • Bajo nivel de atención. • Falta de una clara dirección estratégica.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a nuevas tecnologías. • Creación de sucursales • Búsqueda de nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad • Resistencia al cambio • Surgimiento de nuevos negocios.

3.3. Organigrama

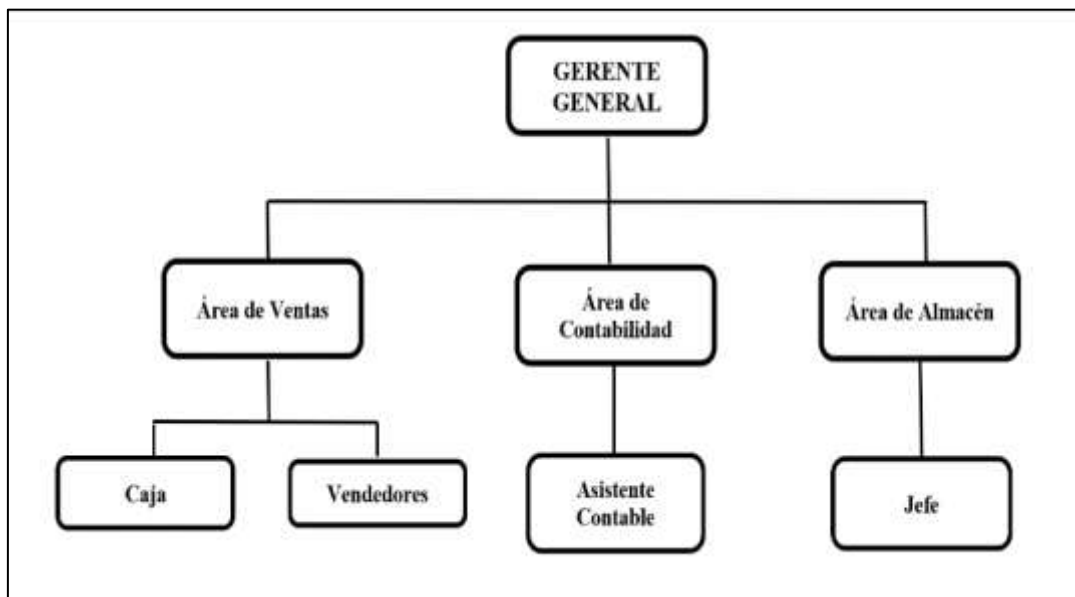


Figura 3. Organigrama de la Empresa FERROSOL SAC.

3.4. Describir el Control de Almacén de la Empresa FERROSOL SAC en el año 2018

Mediante la visita al almacén de la empresa FERROSOL SAC, pudimos constatar la situación actual del manejo y control de su almacén: su organización en el área, el número de colaboradores y el desempeño de sus funciones, así como la aplicación de procedimientos establecidos por el gerente general.

Durante algunos días realizamos el monitoreo de cada una de las actividades propias del área que nos permitieron conocer el manejo de la mercadería dentro y fuera del almacén; sin embargo, consideramos necesario para un mayor conocimiento de la situación, la aplicación de los instrumentos de investigación que a continuación se describe:

- Entrevista al Gerente General
- Cuestionario de Control al jefe de Almacén
- Lista de Cotejos

A. Entrevista al Gerente General

En la aplicación de la entrevista a la gerente general de la Empresa FERROSOL S.A.C, manifestó que la empresa es nueva en el mercado y desde sus inicios hasta la fecha no han logrado establecer sus políticas, lineamientos y siguen posponiendo la elaboración del manual de Organizaciones y funciones y el manual de procedimiento, llevando así una administración empírica. Este proceder ha ocasionado que no se pueda establecer parámetros de control y por ende un buen manejo del área del almacén.

Al ser una empresa con poco tiempo de funcionamiento dijo que está conforme con el progreso que van teniendo con el tiempo pero que hay mucho por mejorar. Dentro de los inconvenientes que ella detecta en las diversas áreas considera que lo menos manejable hasta ahora son los errores que se comenten en el área de almacén, porque eso ha repercutido en las ventas, en la pérdida de mercadería y por ende en los inventarios.

B. Cuestionario de Control

De acuerdo con el cuestionario de control aplicado al jefe de almacén de la Empresa FERROSOL S.A.C. identificamos los siguientes problemas.

Referente a su Organización y designación de funciones, el personal de área de almacén únicamente se rige a la indicación verbal del gerente general, quien establece las labores que se tiene que realizar. Este manejo genera procesos deficientes, desconocimiento de procesos, descoordinación entre los trabajadores y muchas veces la duplicidad de funciones.

En relación con la mercadería eran adquiridas sin la correspondiente orden de compra lo que no garantizaba que se esté adquiriendo la cantidad necesaria para el abastecimiento del almacén, sumado a ello el proceso de recepción se realizaba sin la debida verificación de calidad, cantidad y la codificación correspondiente, ocasionando posibles pérdidas y la obtención de mercadería vencida.

Asimismo, los inventarios se realizaban una vez al año y bajo un registro manual, generando una desinformación sobre el stock real y más aun no teniendo el control de los productos de baja rotación lo que traía como resultado contar con un sobre stock de dichos productos.

Otra deficiencia encontrada es referente al sistema informático y/o software que en el año 2018 fue adquirido, pero nunca lo utilizaron porque el personal no entendía el manejo.

Para finalizar en cuanto a la seguridad y control para salvaguardar la mercadería en ese entonces aun no tomaban las medidas necesarias.

Por otra parte, en relación con el recurso humano de la empresa, éstos no han recibido capacitación alguna, motivo por el cual específicamente el personal del área de estudio quienes directamente manipulan la mercadería continúa efectuando procedimientos incorrectos.

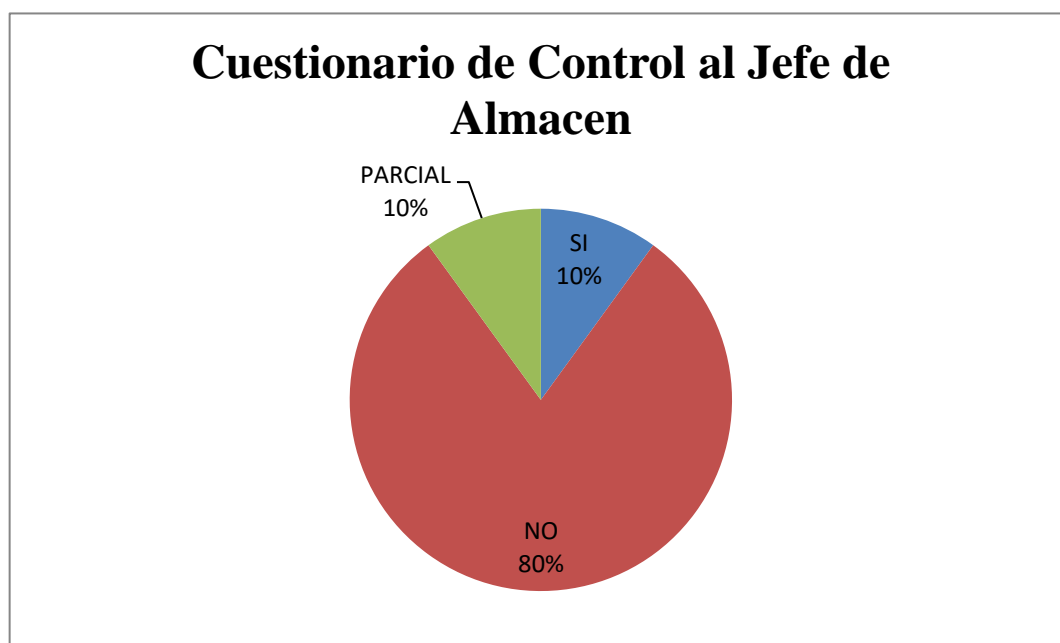


Figura 4. Resultado del Cuestionario del Control

Elaboración: Los Autores

En la Figura N°01 podemos observar que, del instrumento aplicado al jefe de almacén, obtuvimos:

- a) Un 80% de respuestas negativas, lo que implica un bajo cumplimiento de las practicas favorables para llevar un control adecuada del almacén.
 - A la pregunta orientada a su organización y funciones, la información recabada fue, que no cuentan con un manual de funciones y procedimientos, lo que

consideramos una deficiencia en la gestión de la empresa, ya que al no tener un documento normativo donde se describa las funciones específicas de cada puesto y los requisitos de cada cargo o puesto de trabajo, genera un desorden en las diferentes áreas y particularmente en el área de almacén, que es donde se realizan procesos de manejo de mercadería.

- Los datos obtenidos en relación al manejo del área de almacén, fue de importancia para el desarrollo de la presente investigación, pues siendo el control de dicha área el objeto de estudio, nos damos cuenta de que no tiene un control de mercadería dañada o extraviada, ya que ésta a veces es separada y acumulada o simplemente descontada al responsable en ese momento.

Lo anterior descrito guarda relación con la pregunta sobre la verificación y codificado de la mercadería durante el ingreso a almacén, pues al no realizar un conteo, verificación y registro correspondiente de esa mercadería, ocasiona problemas con el inventario.

- b) El 10 % de las respuestas positivas estaban orientadas a la mejora de sus procesos, puesto que el encargado de almacén considera necesario la implementación de tecnología informático que permita controlar y llevar el registro adecuado de la mercadería en el almacén.
- c) Y finalmente un 10% de respuestas parciales, que implican inconsistencia en los cargos y funciones del personal del área, es decir, no existe respeto por los cargos delegados y funciones establecidas de manera verbal, pues, aunque éstos no hayan sido determinados en base a una normativa, deben ser cumplidos.

Puntualmente, podemos afirmar que las labores de supervisión del trabajo y el personal, que son responsabilidad de jefe de almacén, pueden ser asumidas en cualquier momento también por dueño o algún familiar designado por él; lo que ocasiona desorden, no tener el control de las actividades y proceso que desarrollan en el almacén como la recepción, almacenamiento y distribución de la mercadería.

C. Lista de Cotejos

De acuerdo con la aplicación de la lista de cotejos, realizada al jefe de almacén de la empresa FERROSOL S.A.C determinamos mediante este instrumento existía un incumplimiento en procedimientos de vital importancia como, por ejemplo: no se

utiliza órdenes de compra, no había una previa coordinación para la recepción de la mercadería ni evidencia de quien la recibió.

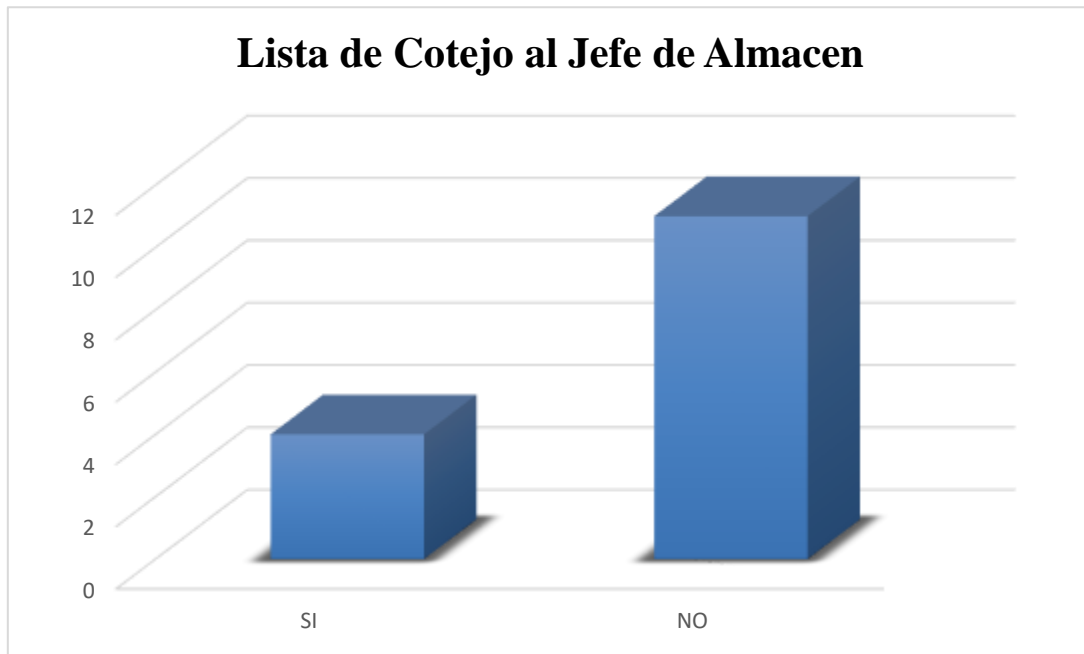


Figura 5. Resultado de la lista de Cotejo

Elaboración: Los Autores

Teniendo en cuenta la información recabada mediante la constatación presencial de sus actividades diarias y la aplicación de los instrumentos de investigación, podemos describir las actividades que en forma habitual se aplican dentro del área, a través del siguiente diagrama.

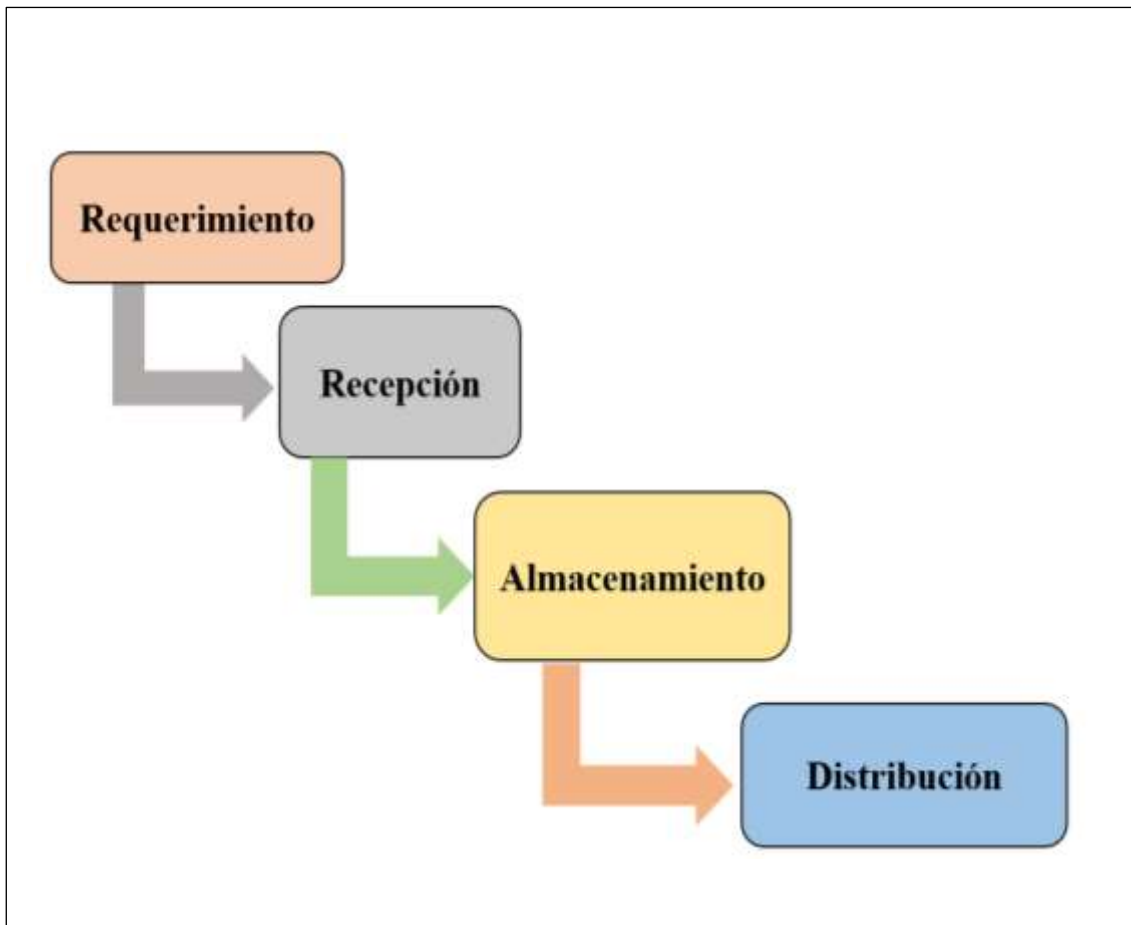


Figura 6. Flujograma de Procesos que impactan en el Área de Almacén

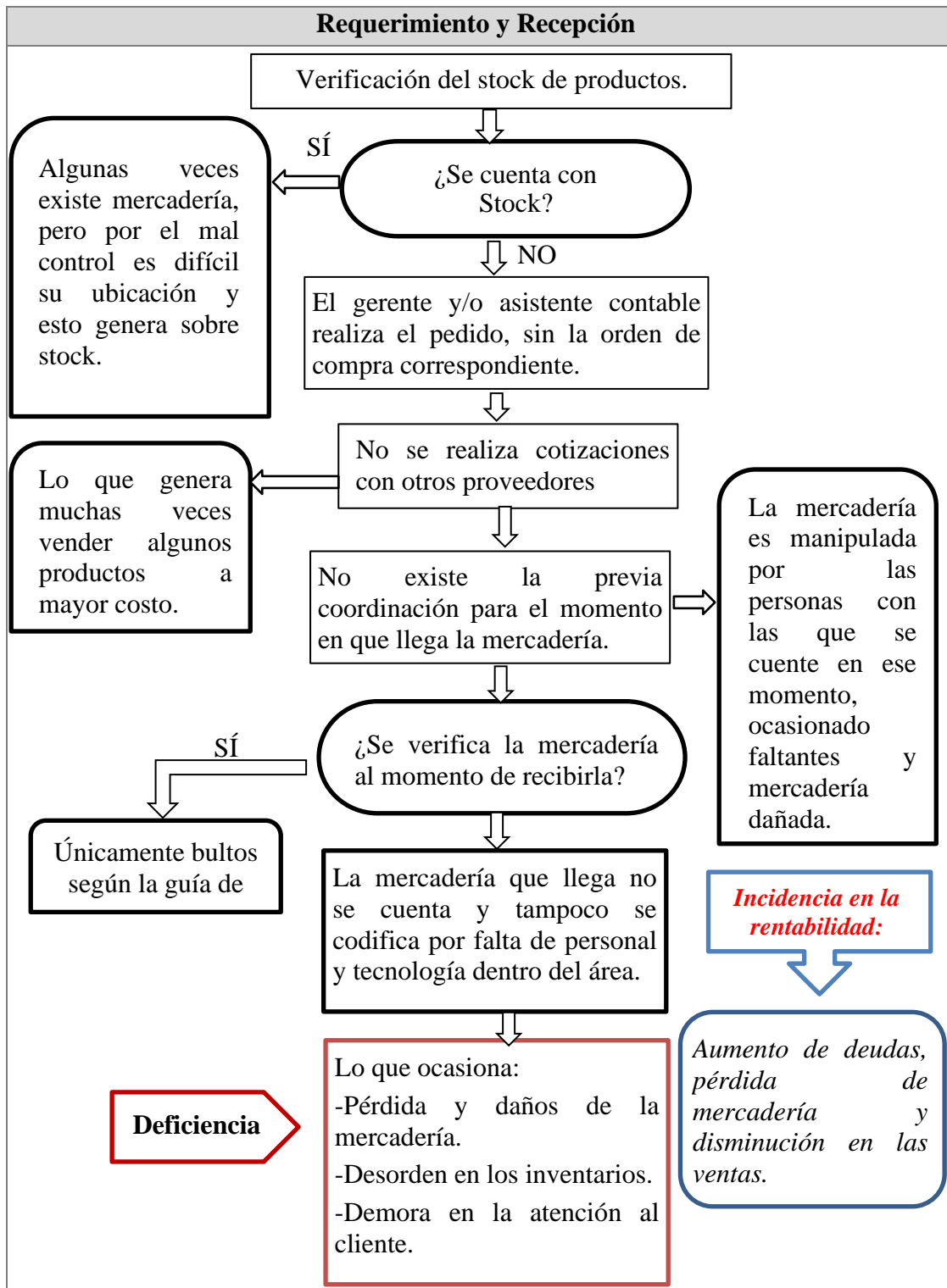


Figura 7. Flujograma de Requerimiento y Recepción de Mercadería.

Elaboración: Los Autores

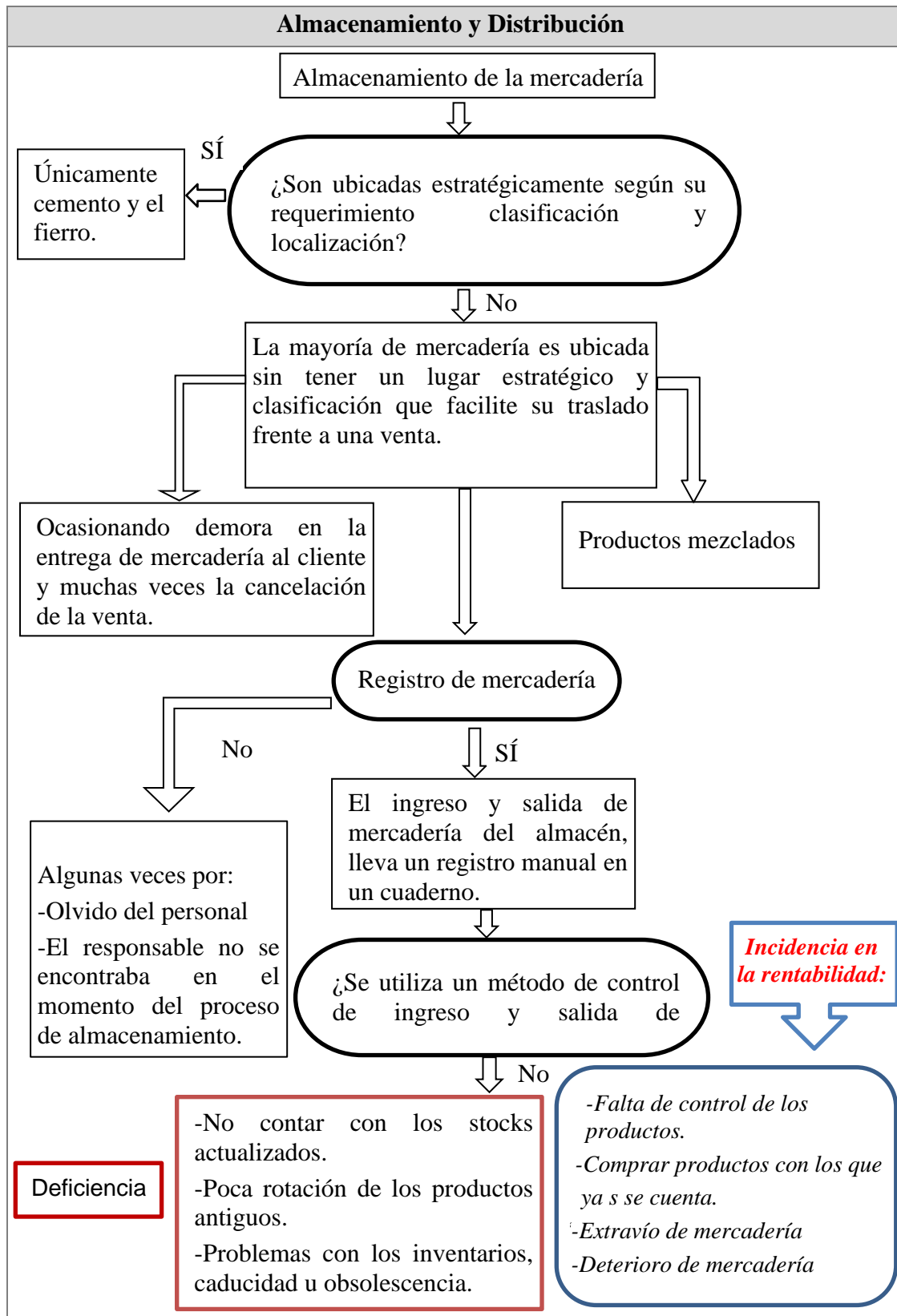


Figura 8. Flujograma de Almacenamiento y Distribución de Mercadería.

Elaboración: Los Autores.

Para desarrollar el presente diagrama fue necesario considerar la información recabada con la aplicación de las técnicas e instrumentos, habiendo conocido la problemática de la empresa de manera general y los del área de almacén especialmente.

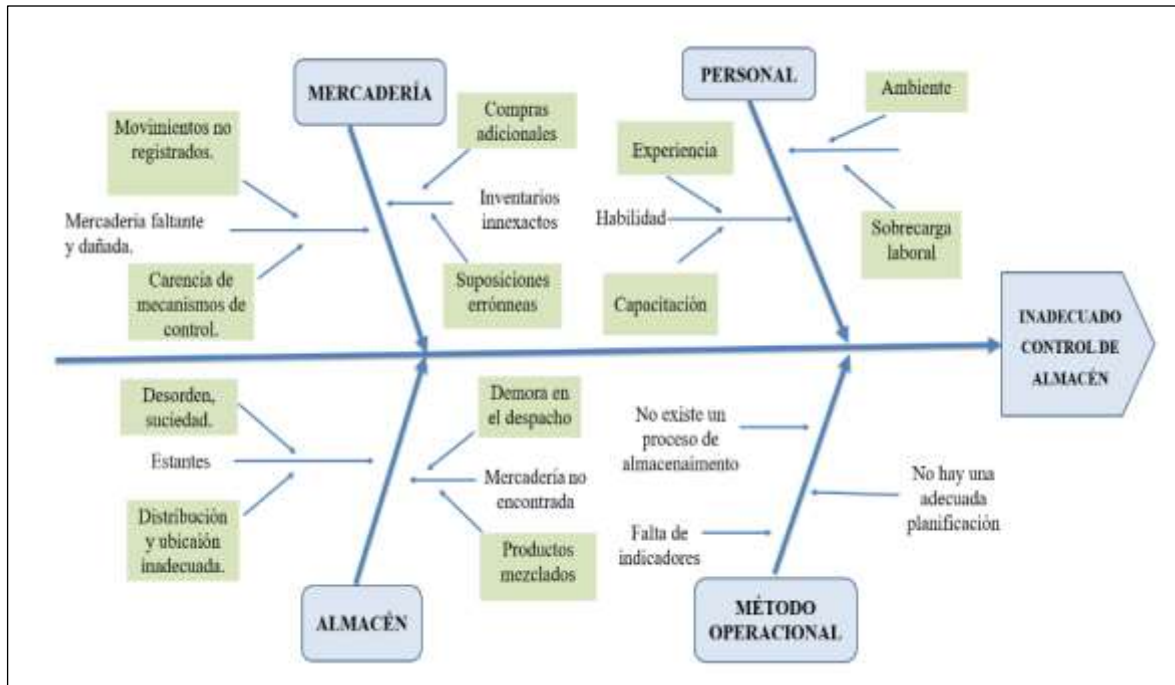


Figura 9. Diagrama de Ishikawa (Causa – Efecto)

Fuente: Elaboración propia

Por medio de las herramientas previas y conociendo la problemática de la empresa organizacionalmente y del área de almacén, consideramos importante determinar la relevancia de los problemas identificados. Por esa razón se realizó una matriz de priorización de problemas.

Tabla 2.
Matriz de Priorización de Problemas

Problemas Identificados	Sin importancia	Poco importante	Medianamente Importante	Bastante Importante	Muy Importante	Total	%
	1	2	3	4	5		
ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES							
No contar con un Reglamento de Organizaciones y Funciones-ROF.		X				16	19.51
No contar con un Manual de Procedimientos por área.		X					
No tener definidas las funciones del jefe de almacén.		X					
Ausencia de medidas correctivas que contribuyan con la consecución de sus objetivos.			X				
Coordinación inadecuada entre las áreas			X				
No tener el control de las actividades del área.				X			
ALMACÉN							
Ubicación en estante o espacio incorrecto.				X		49	59.76
Objetos en el pasillo retrasan el traslado.				X			
Productos mezclados.					X		
Demora al ubicar productos.					X		
Extrae productos no requeridos.					X		
No extrae cantidad necesaria.					X		
No supervisión del proceso de recepción, almacenaje y distribución de mercadería.			X				
Venta no concretada por demora en el despacho.					X		
Bajo control en el registro de mercadería			X				
Inadecuada planificación.							
Suposiciones erróneas.				X			
Compras adicionales.				X			
Demoras en las coordinaciones.		X					

RECURSOS HUMANOS							
Poca flexibilidad laboral.	X					17	20.73
Falta de personal para el área.		X					
Personal no capacitado o incentivado.	X		X				
Desconocimiento del estado de la mercadería.				X			
Manipulación incorrecta de productos.			X				
Comunicación inadecuada.			X				
Total						82	100%

Fuente: Elaboración propia

Para poder desarrollar la presente matriz, tomamos como referencia la información recabada mediante la aplicación de nuestros instrumentos, así como las reuniones con el gerente de la empresa. Con esas herramientas pudimos identificar y definir los problemas del área.

Una vez identificados los problemas, se procedió a consultar al gerente la prioridad que le otorgaba a los mismos.

En consecuencia, de acuerdo con los valores obtenidos se puede concluir que el gerente considera los problemas del área de almacén con mayor relevancia, pues representa un 59.76% de prioridad respecto a los demás.

3.5. Evaluar la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018

Para el presente objetivo tuvimos que evaluar la rentabilidad mediante los Estados Financieros y Estados de Resultados del período 2018 de la empresa FERROSOL SAC.

FERROSOL S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2018
Expresado en Soles

Activos	2018	%	Pasivos y Patrimonio	2018	%
Activos Corrientes			Pasivo Corriente		
Caja y Bancos	177,210	33.93%	Tributos por pagar	3,444	0.66%
Cuentas por Cobrar Comerciales			Remuneraciones por pagar	12,463	2.39%
Cuentas por cobrar diversas Terceros			Cuentas por Pagar Comerciales	10,386	1.99%
Mercadería	260,020	49.79%	Cuentas por pagar diversas terceros		
Productos Terminados			Cuentas por pagar diversas relacionadas		
Materias Primas			Obligaciones Financieras	283,222	54.23%
Materiales Auxiliares, suministros y					
Envases y Embalajes			Total Pasivos Corriente	309,515	59.26%
Otros activos corrientes	18,460	3.53%			
Total Activos Corrientes	455,690	87.25%	Patrimonio		
			Capital	100,000	19.15%
Activos No Corrientes			Acciones de Inversion		
Intangibles			Reserva		
Propiedades, Planta y Equipo	73,982	14.17%	Resultados Acumulados	54,822	10.50%
Depreciación acumulada	7,398	1.42%	Resultado del Ejercicio	57,937	11.09%
Total Activos No Corrientes	66,584	12.75%	Total Patrimonio	212,759	40.74%
TOTAL DE ACTIVOS	522,274	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	522,274	100.00%

Figura 10. Estado de Situación Financiera de la Empresa FERROSOL SAC – Año 2018

Fuente: FERROSOL SAC.

FERROSOL SAC. / RUC: 20601874629 ESTADO DE RESULTADOS al 31 de Diciembre del 2018 Expresado en soles		
Ingresos de Actividades Ordinarias	2,356,648	100%
Costo de Ventas	<u>(2,051,044)</u>	-87%
Ganancia bruta	305,604	13%
Gastos de Ventas y Distribucion	(125,824)	-5%
Gastos Administrativos	<u>(102,216)</u>	-4%
Ganancia por actividades de operacion	77,564	3%
Ingresos Financieros		
Gastos Financieros	<u>(12,602)</u>	-1%
Resultado antes de Partic. E Imp	64,962	3%
Impuesto a la Renta	7,025	0.30%
Utilidad Neta del Ejercicio	57,937	2%

Figura 11. Estado de Resultados – Año 2018

Fuente: FERROSOL SAC.

3.5.1. Análisis de la Situación Financiera de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018

- ✓ **Liquidez:** Para el año 2018, el indicador de liquidez es mayor que 1, esto quiere decir que hay más activo corriente que pasivo corriente; en principio, se pudo hacer frente a corto plazo a las obligaciones de pago.

Liquidez General =	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez General =	$\frac{455,690.00}{309,515.00}$
Liquidez General =	<u>1.47</u>

- ✓ **Solvencia:** En el año 2018 la solvencia que tenemos es S/.1.69 de activos por cada S/.1.00 de deuda, por lo tanto, la empresa tiene un excedente de S/0.69.

Solvencia =	$\frac{\text{Total Activo}}{\text{Total Pasivo}}$
Solvencia=	$\frac{522,274.00}{309,515.00}$
Solvencia=	<u>1.69</u>

- ✓ **Deuda Patrimonio:** en el año 2018 por cada S/. 1.00 de patrimonio, tiene S/. 1.45 que es financiado por terceros.

$$\text{Deuda Patrimonio} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Deuda Patrimonio} = \frac{522,274.00}{309,515.00}$$

$$\text{Deuda Patrimonio} = \underline{\underline{1.45}}$$

3.5.2. Análisis de los Ratios de Rentabilidad de la Empresa FERROSOL SAC en el año 2018

3.5.2.1 Margen de Utilidad Bruta

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{305,604.00}{2,356,648.00}$$

2018
12.96%

Interpretación:

2018: La utilidad bruta obtenida representa el 12.96% de las ventas.

El margen de utilidad bruta fuera más si el costo de ventas fuera menos, lo que se entiende que no se está llevando un buen control de almacén e inventarios.

3.5.2.2 Margen de Utilidad Neta

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{57,937.00}{2,356,648.00}$$

2018
2.45%

Interpretación:

2018: La utilidad neta obtenida representa el 2.45% del total de las ventas.

Análisis:

El margen de utilidad neta tiene que ver con las ventas realizadas, No obstante, se espera que el margen de utilidad neta no sea tan bajo, si no que cada año siga creciendo y así obtener la utilidad esperada

3.5.2.3 Rentabilidad de los Activos - ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{ROA} = \frac{57,937.00}{522,274.00}$$

2018
11.09%

Interpretación:

2018: La utilidad neta representa el 11.09% de las inversiones totales en activos.

Análisis:

El rendimiento sobre los activos de la empresa FERROSOL SAC de acuerdo con el análisis realizado a los estados financieros, el rendimiento fue de 11.09%, y por lo que se puede notar no está siendo eficiente con el uso de sus activos; el control de almacén cumple papel muy importante porque dentro de este se tiene que gestionar que la correcta rotación de los activos vaya en aumento, se espera que cada año el ROA mejore y siga en aumento. El análisis del ROA enseña que no sólo se trata de generar utilidad neta aumentando las ventas, sino de mejorar la rotación de activos, realizando un trabajo de manera eficiente.

3.5.2.4 Rentabilidad del Patrimonio - ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{ROA} = \frac{57,937.00}{212,759.00}$$

2018
27.23%

Interpretación:

2018: Por cada sol invertido por los accionistas, se generó un rendimiento del 27.23% sobre el patrimonio.

Análisis:

La rentabilidad sobre el patrimonio mide la eficiencia con la que el capital de la empresa FERROSOL SAC genera rentas a los accionistas, para el año 2018 es de 27.23%. La utilidad neta en ese año no fue la esperada, se puede decir que el control de almacén incide en estos resultados, puesto que si hubiera una mayor rotación del activo los resultados serían más favorables.

✓ **Costo de Ventas / Ventas de la empresa FERROSOL SAC – año 2018**

$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$		
$\frac{2,051,044.00}{2,356,648.00}$		
<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr style="background-color: #d9ead3;"> <td style="padding: 5px;">2018</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">87%</td> </tr> </table>	2018	87%
2018		
87%		

El costo de ventas y las ventas están directamente relacionadas. Con este indicador notamos que mientras menor sea el resultado, entonces será mayor el margen de utilidad bruta. Así

tenemos que para el periodo 2018 un 87% de las ventas netas fueron absorbidos por el costo de ventas.

3.6. Explicar la incidencia del control del almacén en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC, en el año 2018.

Para poder determinar la incidencia del control de almacén en la rentabilidad de la empresa FERROSOL S.A.C. encontraremos:

3.6.1. Faltante de Inventario del año 2018 de los productos de mayor rotación

Ante el inadecuado control del almacén, se encontraron diferencias en los stocks de productos de mayor rotación, por lo que se procedió a listar los mismos con sus respectivas cantidades, tomando en cuenta los apuntes del cuaderno de control del almacenero y posteriormente se practicó un inventario físico de dichos productos, para verificar si los saldos en cantidades son iguales o si, por el contrario, existían faltantes y a cuánto asciende el costo de estos.

Dentro del stock encontrado, se tomó la muestra de 48 productos, considerando aquellos de mayor rotación.

Tabla 3.
Inventario de Productos de Mayor rotación – Año 2018

Inventario de Productos de Mayor rotación – Año 2018						
CLASIFICACIÓN	Stock Manual	Inventario	Cantidades Faltantes	Precio de Compra S/.	Costo Total S/.	
Materiales de Construcción	Cemento GU	357	333	24	14.40	345.6
	Cemento ICO	110	98	12	13.98	167.76
	Cemento fortimax	96	89	7	13.30	93.1
	Cemento extraforte	54	48	6	13.73	82.38
	Cemento MS anti-salitre	60	47	13	15.25	198.25
	Fierro Corrugado 5/8	150	141	9	36.27	326.43
	Fierro Siderperu ¾	172	165	7	52.96	370.72
	Fierro Siderperu ½	143	137	6	23.23	139.38
	Fierro Sider Peru 1	120	118	2	72.03	144.06
	Alambre 14	8	7	1	279.66	279.66
	Alambre 16	9	7	2	279.66	559.32
	Tubo PVC 1/2 Agua	150	110	40	5.50	220
	Tubo PVC 1 Agua	120	101	19	6.18	117.42

	Tubo de desagüe Naranja 2	70	70	0	0.00	0
	Ladrillo Pirámide 18	753	634	119	0.42	49.98
	Ladrillo techo 8 huecos	800	650	150	1.86	279.6
	Ladrillo pandereta liso	1120	840	280	0.34	94.64
	Eternit techo gris 1.10 *3.05m	200	184	16	26.27	420.32
	Eternit anaranjado techo 4mm	140	129	11	25.42	279.62
	Triplay 8mm	120	117	3	39.83	119.49
	Triplay 6mm	112	107	5	25.00	125
	Triplay fenólicos	80	72	8	39.83	318.64
Acabados	Mayólica azuleja ciena	350	297	53	6.69	354.57
	Mayólica ibisa	273	252	21	6.694	140.574
	Cerámicas Pisos maderado	250	225	25	44.06	1101.5
	Porcelanato marmolizado p/p 60*60 cm	134	118	16	22.88	366.08
Pinturas	Pintura Látex Satinado vencedor	12	11	1	41.949	41.949
	Pintura Mate Pato	18	16	2	106.779	213.558
	Pintura de base	120	115	5	4.23	21.15
	Pintura Balde 4 litros tekno colors	19	17	2	32.203	64.406
	Esmalte Vencenamel roble marrón ¼	44	39	5	10.08	50.4
	Pintura en Spray Dorado Abro	45	45	0	0	0
	Pintura en Spray Aluminio	52	52	0	0	0
Válvulas y Cerraduras	Válvula Cim ½	120	101	19	11.01	209.19
	Válvula de cocina	52	41	11	42.37	466.07
	Válvula cisterna 1 con varilla y boya	12	11	1	66.949	66.949
	Válvula cisterna 3/4 bronce	8	6	2	57.627	115.254
	Cerradura c 250 cantol	4	3	1	48.3	48.3
	Cerradura c 270 cantol	8	6	2	43.22	86.44
	Llaves de paso esférica 1	27	24	3	22.88	68.64
	Llaves de paso esférica ½	31	24	7	12.627	88.389
Electricidad	Tubo Fluorescente 20w Philips	101	101	0	0	0
	Tomacorriente doble universal	150	108	42	8.305	348.81
	Interruptor Simple	140	117	23	4.23	97.29
	Interruptor Doble	110	97	13	6.69	86.97
	Canaletas	250	190	60	3.38	202.8
	Llaves termomagnéticas	75	67	8	18.644	149.152

	Sockets	609	540	69	4.745	327.405
	TOTALES	7958	6827	1131	Pérdida económica	9447.22

Podemos apreciar que el inventario practicado a los productos de mayor rotación versus los saldos registrados en el cuaderno manual arrojó un faltante total de 1,131 unidades, que equivale a una pérdida económica de S/ 9447.22

Esto se debe al mal control del área de almacén y las deficiencias que existen dentro de ella, como el hecho de no contar la mercadería al momento de la recepción, no clasificar los productos por familias, no codificar y sobre todo no tener un encargado responsable de ese proceso, ya que muchas veces la recepción de mercadería lo realiza cualquier trabajador que en ese momento se encuentre en el área o el que sea designado por el dueño.

3.6.2. Lista de Productos Vencidos del año 2018

Tabla 4.. *Productos Vencidos -Año 2018*

<u>Productos Vencidos -Año 2018</u>				
<u>PINTURA</u>	Inventario	Vencidos	Precio Costo	Total
Pintura látex Satinado vencedor	11	2	41.949	83.898
Pintura Mate Pato	16	2	106.779	213.558
Pintura de base	115	6	4.23	25.38
Pintura Balde 4 litros tekno colors	17	2	32.203	64.406
Esmalte Vencenamél roble marrón ¼	39	4	10.08	40.32
Pintura en Spray Dorado Abro	45	6	5.33	31.98
Pintura en Spray Aluminio	52	4	5.33	21.32
	295	26	<i>Pérdida Económica</i>	480.862

Los productos en lista fueron encontrados con fecha de vencimiento dentro del periodo 2018, esto quiere decir que al 31 de diciembre estos productos ya no servían, esto a causa de no realizar una adecuada verificación, clasificación y

ubicación de la mercadería durante la recepción, pues es posible que algunos de esos productos nos hayan llegado ya vencidos y otros con vencimiento en el transcurso del periodo. Consecuencia de ello, ventas no realizadas.

3.6.3. Lista de Productos Endurecidos del año 2018

Tabla 5.

Productos Endurecidos – Año 2018

Productos Endurecidos – Año 2018				
<u>CEMENTO</u>	Inventario	Cemento Endurecido	Precio Costo	Total
Cemento GU	333	23	14.40	331.2
Cemento ICO	98	12	13.98	167.76
Cemento fortimax	89	10	13.30	133
Cemento extraforte	48	8	13.73	109.84
Cemento MS anti-salitre	47	11	15.25	167.75
	615	64	<i>Pérdida Económica</i>	909.55

El producto de mayor rotación en la empresa FERROSOL S.A.C es el cemento y también es uno de los productos que origina pérdida. Considerando la lista de inventarios del 2018, se encontraron 64 bolsas de cemento endurecido que ya no sirve para su uso, estas 64 bolsas nos arrojan una pérdida económica de S/ 909.55.

Esto se generó debido a no tener el cuidado correcto en la manipulación del producto ya sea por el apuro o desconocimiento de los trabajadores en cuanto a la ubicación en el ambiente adecuado o al no percatarse si algunas bolsas ya se encontraban abiertas, lo que también genera que el producto se endurezca.

3.6.4. Lista de Productos Oxidados del año 2018

Tabla 6.

Productos Oxidados – Año 2018

Productos Oxidados – Año 2018				
<u>FIERRO</u>		Oxidados	Precio Costo	Total

Fierro Siderperu $\frac{3}{4}$	165	11	52.96	582.56
Fierro Siderperu $\frac{1}{2}$	137	7	23.23	162.61
Fierro Siderperu 1	118	9	72.03	648.27
	420	27	<i>Pérdida Económica</i>	1393.44

Dentro de los productos de mayor rotación también está el fierro, el cual si no es bien cuidado pasa a ser inservible y no apto para la venta, de las 420 varillas de fierro que arrojó el inventario, 27 están oxidadas, originando una pérdida económica de S/ 1, 393.44, debido a la mala ubicación del producto dentro del área de almacén fueron alcanzados por el agua o la humedad del ambiente en sí, el polvo; dando resultado a fierro oxidado no apto para venta o varillas de medida diferente que fueron cortadas a razón del óxido, siendo devueltas por los clientes. Por lo tanto, con respecto a la incidencia en la rentabilidad, el control deficiente del almacén de la empresa FERROSOL SAC en el año 2018, ocasionó una pérdida económica por cantidades faltantes de inventario de S/ 9, 447.22, producto vencido S/ 480.86, producto endurecido S/ 909.55 y producto oxidado S/ 1, 393.44; teniendo un total de S/ 12, 231.07 soles de pérdida económica durante el año 2018.

3.6.5. Incidencia del Control de almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC – Año 2018

FERROSOL SAC. / RUC: 20601874629 ESTADO DE RESULTADOS al 31 de Diciembre del 2018 Expresado en soles		FERROSOL SAC. / RUC: 20601874629 ESTADO DE RESULTADOS al 31 de Diciembre del 2018 Expresado en soles	
Ingresos de Actividades Ordinarias	2,356,648	Ingresos de Actividades Ordinarias	2,356,648
Costo de Ventas	<u>(2,051,044)</u>	Costo de Ventas Actual	<u>(2,051,044)</u>
Ganancia bruta	305,604	Costo de Faltantes de Inventarios	9,447
Gastos de Ventas y Distribucion	(125,824)	Costo de Productos Vencidos	481
Gastos Administrativos	<u>(102,216)</u>	Costo de Productos Endurados	910
Ganancia por actividades de operacion	77,564	Costo de Productos Oxidados	<u>1,393</u>
Ingresos Financieros		NUEVO COSTO DE VENTAS	2,038,813
Gastos Financieros	<u>(12,602)</u>	Ganancia bruta	317,835
Resultado antes de Partic. E Imp	64,962	Gastos de Ventas y Distribucion	(125,824)
Impuesto a la Renta	<u>7,025</u>	Gastos Administrativos	<u>(102,216)</u>
Utilidad Neta del Ejercicio	57,937	Ganancia por actividades de operacion	89,795
		Ingresos Financieros	
		Gastos Financieros	<u>(12,602)</u>
		Resultado antes de Partic. E Imp	77,193
		Impuesto a la Renta	<u>10,633</u>
		Utilidad Neta del Ejercicio	66,560
		Utilidad Neta del Ejercicio 2018	57,937
		Utilidad Neta del Ejercicio 2018 corregido	66,560
		Diferencia que se pudo ganar	8,623

Figura

11.

Estado

de

Resultados

Comparativo

-Año

2018

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión

El propósito de la presente investigación es determinar la incidencia del control de almacén en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC, considerando que dicha área cumple una función importante en la empresa, pues en ella recae la responsabilidad de garantizar la integridad de los productos. Sin embargo, se han identificado problemas en relación con el manejo y control de las actividades realizadas propias del área, tales como faltantes de inventarios, mercadería extraviada, deteriorada y vencida.

Asimismo, organizacionalmente carecen de una política de gestión o también llamada política organizacional, al no contar con un Manual de Organizaciones y Funciones y Manual de procedimientos, siendo estos, directrices a las que toda empresa debe acogerse y en este caso al carecer de ello, ha ocasionado no tener claro las funciones de los puestos en la empresa, el perfil de cada puesto y los indicadores de evaluación.

Otro problema identificado en la empresa FERROSOL SAC es el que deriva el aspecto organizacional, repercutiendo en el área de almacén, ya que está orientado a los procesos de requerimiento, recepción, almacenamiento y distribución y al no existir una descripción en forma pormenorizada y secuencial de las operaciones que se debe seguir en la ejecución de los procedimientos para completar una tarea, se incurre en no lograr una efectividad de los procesos debido a la falta de control.

En la Tesis Titulada: “*Estrategias de control interno para el proceso de almacén - inventarios de la Empresa Amal productos, C.A.*”, de Mejía Militza, Universidad José Antonio Páez, Venezuela (2012), denota que una correcta gestión de almacén contribuye a la obtención de información confiable y por ende que el personal esté al tanto del ingreso y salida de la mercadería del almacén en todo momento, evitando así pérdidas o fraudes. Problemas descritos por el autor en mención, que se han identificado en la presente investigación, por lo que concordamos en que se debe establecer estrategias de control para el proceso de almacén en las empresas y evitar mayores riesgos.

Con respecto a la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC, se analizó el periodo 2018, determinando a través de la fórmula de la liquidez general que durante

ese periodo la empresa contó con liquidez para hacer frente a corto plazo a sus obligaciones de pago, pudiendo haber obtenido un resultado mayor si no hubieran incurrido en deudas comerciales y financieras, y con relación a la solvencia en ese periodo fue favorable.

Aplicamos también los ratios de rentabilidad más importantes, cuyo análisis indica que si se hubiera aumentado la rotación de activos, gestionándolos de una forma eficiente, el rendimiento sobre los activos – ROA, hubiese sido mayor. Por otro lado, en el análisis del Estado de Resultados nos muestra un alto costo de ventas debido al inadecuado control de la mercadería en el área de almacén.

Por otra parte, al explicar la incidencia del control de almacén en la rentabilidad de la empresa, se encontró que dicha incidencia no ha sido favorable, pues ha reflejado en pérdida económica ascendente a S/ 12, 231.07, debido a faltantes de inventarios, mercadería deteriorada, vencida y oxidada.

En la Tesis titulada : La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana, de Flores Tapia, Universidad San Martin de Porras (2014), expresó que la deficiencia en la gestión de abastecimiento y compra, en las empresas es deficiente en un porcentaje razonable, incurriendo en no tener claridad de los procesos propios del área, en la improvisación , ocasionando requerimientos innecesarios y sin sustento, influyendo negativamente en la rentabilidad económica. Considerando el antecedente y comparando la situación económica y manejo operativo de la empresa objeto de estudio, reforzamos la importancia de contar con un control adecuado del área de almacén que incida positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Por lo tanto, con los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, teniendo las consideraciones y respaldo de otros trabajos que se encuentran en la misma línea de estudio y a través del análisis de los estados financieros y con la verificación del inventario proporcionado del año 2018 determinamos, que el control de almacén incide en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC., por lo que, es de importancia la atención y optimización del control del área de almacén, desde su gestión organizacional hasta el control de todas las áreas que compete a la empresa.

4.2. Conclusiones

Teniendo en cuenta el resultado de las visitas al área de almacén de la empresa, complementado con la información recabada mediante la aplicación de instrumentos: Cuestionario de Control y lista de Cotejo y mediante el análisis de los estados Financieros y de la información obtenida en general, concluimos en lo siguiente:

- 1) Conforme al desarrollo de la investigación se determinó, que sí incide el control de almacén en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC.
- 2) Durante la investigación se pudo conocer el manejo del control de almacén de la empresa FERROSOL SAC, a través de las visitas realizadas al área de estudio y a las reuniones sostenidas con la Gerente General y el Jefe de Almacén, quienes también nos describieron las actividades que se realizan dentro de área (requerimiento, recepción, almacenamiento y distribución), con la finalidad de identificar las deficiencias que presenta. El diagnóstico realizado en el área revela control inadecuado y deficiente; los resultados de la lista de cotejo y cuestionario de control nos muestran una empresa que no sigue los procedimientos básicos de control: No existe un orden establecido en la manipulación de mercadería, no se emiten órdenes de compra, no siempre se registran las entradas y salidas de mercadería al almacén, no se realiza la verificación y conteo de mercadería al momento de su recepción, no cuentan con un sistema informático de gestión, no se codifica los productos, no existe responsabilidad frente a la pérdida de mercadería, incumpliendo los procesos propios del área desde el requerimiento hasta la distribución.
- 3) Con respecto a la rentabilidad, de acuerdo con el análisis de los indicadores de rentabilidad la empresa FERROSOL SAC para el año 2018 obtuvo una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 11.09%, una rentabilidad del patrimonio (ROE) de 27.23% y un Margen de Utilidad Neta de 2.45%.

En cuanto a las ventas en el periodo 2018 se obtuvo un total de S/ 2,356,648, sin embargo, no resulta muy favorable porque la relación del costo de ventas y el total de las ventas es del 87%.

- 4) Finalmente se concluye que, el control de almacén tiene una alta incidencia en la rentabilidad de la empresa, ya que el inadecuado control de almacén reflejado con el hallazgo de mercadería extraviada, vencida, endurecida, oxidada y faltantes de inventario ocasionó en esta empresa una pérdida económica de S/ 12,231.07 durante el periodo 2018, que considerándolo en un nuevo Estado de Resultados nos arroja una diferencia estimada en el resultado de la Utilidad Neta correspondiente a S/ 8, 623.00 que se pudo ganar; es decir que por el inadecuado y deficiente control de almacén, la repercusión no solo es en la utilidad neta, sino también en las demás cuentas de los estados financieros.

REFERENCIAS

Libros

- Cuevas (2006). *10 Pasos para aumentar su rentabilidad*. Editorial Publicado por Ediciones Díaz de Santos.
- Escudero (2002). *Logística de Almacenamiento*. Editorial Casa del Libro.
- Frazelle (2007). *Logística de almacenamiento y manejo de materiales de clase mundial*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- García (2001). *La Gestión de Cadenas de Suministros: Un enfoque de integración global de procesos*. Editorial Versión Gerencial.
- Koontz y Weihrich (1998). *Administración una perspectiva Global y Empresarial*.
- Sabino (1992). *El Proceso de Investigación*. Ed. Panapo, Caracas, 1992, 216 págs. Publicado también por Ed. Panamericana, Bogotá, y Ed. Lumen, Buenos Aires.
- Tamayo y Tamayo (2006). *El Proceso de Investigación Científica*. Quinta Edición: Editorial Quinta Pensar.

Tesis

- Mejia, M. (2012). *Estrategias de control interno para el proceso de almacen –inventarios de la Empresa Amal productos, C.A.* Universidad Jose Antonio Paez de Venezuela
- Flores (2014). *La Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana*. Universidad San Martin de Porras.
- Mendez (2015). *Implementación de un sistema de Control de inventarios para la mejora de la situación económica de la empresa Probinse Industrial S.A.* Universidad Privada del Norte
- Gamboa, A. y Molina, C, (2016). *Incidencia de la Administración de inventarios en la situación económica y financiera de la empresa Miguelitos S.A.C., Trujillo – 2015*, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Rivera, J. y Velezmoro, J. (2017). *Incidencia de la gestión de inventarios en la situación económico- financiera de la Empresa Repuestos Kevin Car.* Trujillo – 2017. Universidad Privada del Norte, Perú.

Internet

Álvarez. (2008). *Gestión de Almacenes y Tecnología de Información y Comunicación*. Recuperado el 17 de Octubre del 2020 de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21218551008.pdf>.

Blog de Iniciativas Empresariales (2015) *Iniciativa Empresarial*. Recuperado el 21 de Octubre del 2020 de <https://blog.iniciativasempresariales.com/>

Iglesias (2012) *Manual de Gestión de almacenes*. Recuperado el 21 de octubre del 2020 de <https://logispyme.files.wordpress.com/2012/10/manual-de-gestic3b3n-de-almacc3a9n.pdf>

Comité de Expertos de Fundación ICIL Logística almacenaje y Transporte (2014) Recuperado el 01 de Noviembre del 2020 de <https://www.interempresas.net/Logistica/Articulos/123864-Clasificacion-de-los-almacenes.html>

Ratio económico-patrimonial vs. Ratio financiero. (2010). Recuperado el 01 de Noviembre del 2020 de <http://www.finanzasmanagers.com/2010/10/el-roa-vs-el-roe-ratio-economico.html>

Control de inventarios y la Rentabilidad (2019). Recuperado el 07 de Noviembre del 2020 de <http://www.tecnologiacontable.com.pe/cmsimplexh/?Investigaciones/TeoriasReferenciales/Almacen-e-Inventarios/Control-de-inventarios-y-la-Rentabilidad>.

ANEXOS

Anexo N° 1. Operacionalización de Variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Variable Independiente:</p> <p>Control de Almacén</p>	<p>Se define como el proceso de la función logística que trata la recepción, almacenamiento y movimiento dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo de cualquier material. García (2008).</p>	<p>Son acciones y procesos orientados a obtener una gestión acertada de las existencias de la mercadería de un negocio, principalmente en controlar las entradas y las salidas de las existencias, así como estar al tanto de su estado físico.</p>	<p>Variables que afectan al control de almacén.</p> <p>Políticas dentro del área de Almacén.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faltantes de mercadería ▪ Duración de mercaderías ▪ Pérdida de productos ▪ Respuestas al Cuestionario de Control. ▪ Lista de Cotejos ▪ Procesos actuales del requerimiento, recepción, almacenamiento y distribución de mercaderías.
<p>Variable Dependiente:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital, lo cual permite evaluar la ganancia. Gitman (2012)</p>	<p>Los ratios de rentabilidad nos ayudan para evaluar si la empresa está generando recursos suficientes y si sus activos y patrimonio están en constante rotación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad del Activo. • Rentabilidad del Patrimonio. • Rentabilidad de Ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • ROA • ROE • Margen de Utilidad Bruta • Margen de Utilidad Neta

Anexo N° 2. Matriz de Consistencia de la Investigación

TÍTULO: El Control de Almacén y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa FERROSOL SAC en el año 2018				
PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>GENERAL:</p> <p>¿Cómo el Control de Almacén incide en la rentabilidad de la empresa FERROSOL SAC, en el año 2018 – Trujillo?</p>	<p>GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El Control del Almacén incide en gran medida en la rentabilidad de la empresa FERROSAL SAC. 	<p>GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar la incidencia del Control de Almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL S.A.C. en el año 2018 – Trujillo. <p>ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir el Control de Almacén de la empresa FERROSOL S.A.C. en el año 2018 – Trujillo. ▪ Evaluar la rentabilidad de la empresa FERROSOL S.A.C. en el año 2018 – Trujillo ▪ Explicar la incidencia del Control de Almacén en la Rentabilidad de la empresa FERROSOL S.A.C. en el año 2018 – Trujillo. 	<p><u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u></p> <p>Control de Almacén</p> <p>Indicadores de la VI:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faltantes de mercadería ▪ Duración de mercaderías ▪ Pérdida de productos <p><u>VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <p>La Rentabilidad.</p> <p>Indicadores de la VD:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ROA ▪ ROE ▪ Margen de Utilidad Bruta ▪ Margen de Utilidad Neta 	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>No experimental - transversal</p> <p>Población:</p> <p>Área de Almacén</p> <p>Muestra:</p> <p>Trabajadores del Área de Almacén</p> <p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS:</p> <p>a. Entrevista:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario de Control - Entrevista <p>b. Observación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de cotejo - Cuaderno de notas

Anexo N° 3 Entrevista al Gerente General de la empresa.

Entrevista a la Gerente General de la empresa FERROSOL SAC.

Siendo las 16:00 horas del día 12 de octubre del año 2020, en el distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, se visitó las instalaciones de la empresa FERROSOL SAC., a fin de realizar la entrevista a la Sra. Cindy del Rocio Ramirez Martinez, Gerente General y Fundadora de la empresa en mención, para tener conocimiento del manejo del negocio y algunas generalidades de la empresa.

1. ¿Cuánto tiempo tiene en el mercado la empresa FERROSOL SAC?
2. ¿Por qué eligió incursionar en el rubro de la ferretería?
3. ¿Considera que ha tenido un crecimiento en el mercado ferretero, desde que inició hasta la fecha?
4. ¿Tomando en cuenta su respuesta anterior, que considera que ha favorecido o influido en el crecimiento de su empresa en el mercado?
5. Durante este tiempo ¿Cuáles han sido los inconvenientes, riesgos o amenazas que ha detectado?
6. ¿Considera que FERROSOL SAC en su rubro, es competitiva en el mercado trujillano? ¿Por qué la gente debería preferir a su empresa?
7. ¿Con cuantas personas a su cargo inició su negocio y cuantas hay actualmente?
8. ¿Con cuantas personas a su cargo inició su negocio y cuantas hay actualmente?
9. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Organizaciones y Funciones-MOF y con un Manual de Procedimientos? ¿Y éstos han sido difundidos debidamente al recurso humano?
10. ¿Cuenta con un software de control de mercadería en almacén? De no ser así ¿Cuál es el motivo para no haberlo implementado considerando el tiempo que ya tienen en el mercado?
11. Considerando que su empresa es comercializadora de productos de ferretería ¿Cuál de las áreas con las que cuenta, cree usted que es de vital importancia para que las demás marchen bien?



C.P.C.C. Luis Enrique Alva Ruiz
Coleg. 02 4389

Anexo N° 4. Cuestionario de Control al jefe de almacén.

CUESTIONARIO DE CONTROL				
<ul style="list-style-type: none"> • ENTIDAD : FERROSOL SAC • APLICADO A : Elvis Alberto Guatacha Paraqueimo • CARGO : Jefe de Almacén • ÁREA : Almacén • FECHA : 12/10/2020 				
PREGUNTAS	SI	NO	Parc	RESPUESTAS
ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES				
1		X		Solo verbalmente me han informado sobre lo que tengo que hacer.
2			X	Algunas veces lo hago yo y otras el dueño.
3		X		Por falta de personal también otras funciones (estibador, vendedor, chofer)
ALMACÉN				
4		X		Si se pierde, se descuenta al responsable del área. Y si hay algún daño, se separa y no se toma en cuenta para venta.
5		X		Solo verifican los bultos, pero la mercadería no se verifica ni se codifica.
6		X		Antes se inventariaba una vez al año, pero a partir del 2019 se hace inventario trimestralmente.
7		X		No se cuenta con las herramientas y/o recursos necesarios para llevar un buen control en el almacén.
PERSONAL				
8		X		Falta personal y no se le hace inducción y tampoco se nos brinda capa citaciones.
9		X		No han considerado
10	X			Si, sería más eficaz por que el registro de la mercadería es anotado en un cuaderno que en cualquier momento se puede perder.


 C.P. Luis Enrique Alva Ruiz
 Coleg. 02 4389

Anexo N° 5. Cuestionario de Control al jefe de almacén.

Mediante este instrumento evaluamos y validamos como está el área de almacén, para determinar el cumplimiento de diversos procedimientos.

LISTA DE COTEJO				
INDICADORES PARA EVALUAR		CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
CONTROL DE ALMACEN				
REQUERIMIENTO				
1	Existe una persona responsable del requerimiento	X		El gerente pasa los pedidos a la asistente contable.
2	Utilizan Orden de Compra		X	
3	¿Verifican a exactitud que la mercadería que se va a reosurr este asotada?		X	Y muchas veces contamos con un sobre stock en algunos productos.
RECEPCION				
4	¿Existe previa coordinación la recepción de la mercadería?		X	No hay coordinación previa, simplemente a veces le avisan 15 min antes aprox.
5	¿Son recepcionadas las mercaderías con la debida verificación de calidad?		X	No hay personal necesario para cumplir con eso.
6	¿Cuentan la mercadería que reciben y verifican que esté de acuerdo con la guía de remisión?		X	Solo se realiza el conteo a nivel de bultos.
7	¿Cuentan con un sello donde indique el nombre, firma y DNI, de que recibe la mercadería?		X	Únicamente un sello que indica RECIBIDO.
8	¿Informan inmediatamente al área de ventas que llega mercadería?		X	Algunas veces, solo si es mercadería que se está esperando.
9	¿Cuentan con un software para el registro de ingreso de mercadería al almacén?		X	El registro es en un cuaderno.
ALMACENAMIENTO				
10	¿Tiene el almacén el espacio y la distribución adecuada que garantice la seguridad y buen estado de los productos?	X		Es un ambiente espacioso al que se acaban de trasladar.
11	¿Las mercaderías son ubicadas estratégicamente según su requerimiento, clasificación y localización?		X	El orden y ubicación está a criterio de los vendedores.
12	¿Verifican las fechas de vencimiento o en deterioro de los productos almacenados?		X	Algunas veces se percatan recién, al momento del despacho de la mercadería.
DISTRIBUCIÓN				
13	Existe un personal responsable para la Distribución	X		EL jefe de almacén es el encargado, sin embargo, muchas veces lo realiza el dueño u otra persona que el designe.
14	Utilizan el método de primeras entradas, primeras salidas para la distribución.		X	No hay una ubicación ordena de la mercadería, no se sabe cual llegó primero.
15	¿Verifican detalladamente el comprobante al momento de entregar la mercadería?	X		No hay

Anexo N° 6. Estado de Situación Financiera empresa FERROSOL SAC. – 2018

FERROSOL S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2018
Expresado en Soles

Activos	2018	%	Pasivos y Patrimonio	2018	%
Activos Corrientes			Pasivo Coriente		
Caja y Bancos	177,210	33.93%	Tributos por pagar	3,444	0.66%
Cuentas por Cobrar Comerciales			Remuneraciones por pagar	12,463	2.39%
Cuentas por cobrar diversas Terceros			Cuentas por Pagar Comerciales	10,386	1.99%
Mercaderia	260,020	49.79%	Cuentas por pagar diversas terceros		
Productos Terminados			Cuentas por pagar diversas relacionadas		
Materias Primas			Obligaciones Financieras	283,222	54.23%
Materiales Auxiliares, suministros y					
Envases y Embalajes			Total Pasivos Corriente	309,515	59.26%
Otros activos corrientes	18,460	3.53%			
Total Activos Corrientes	455,690	87.25%	Patrimonio		
			Capital	100,000	19.15%
Activos No Corrientes			Acciones de Inversion		
Intangibles			Reserva		
Propiedades, Planta y Equipo	73,982	14.17%	Resultados Acumulados	54,822	10.50%
Depreciación acumulada	7,398	1.42%	Resultado del Ejercicio	57,937	11.09%
Total Activos No Corrientes	66,584	12.75%	Total Patrimonio	212,759	40.74%
TOTAL DE ACTIVOS	522,274	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	522,274	100.00%

Anexo N° 7. Estado de Resultados empresa FERROSOL SAC. - 2018

FERROSOL SAC. / RUC: 20601874629

ESTADO DE RESULTADOS

al 31 de Diciembre del 2018

Expresado en soles

Ingresos de Actividades Ordinarias	2,356,648	100%
Costo de Ventas	<u>(2,051,044)</u>	-87%
Ganancia bruta	305,604	13%
Gastos de Ventas y Distribucion	(125,824)	-5%
Gastos Administrativos	<u>(102,216)</u>	-4%
Ganancia por actividades de operacion	77,564	3%
Ingresos Financieros		
Gastos Financieros	<u>(12,602)</u>	-1%
Resultado antes de Partic. E Imp	64,962	3%
Impuesto a la Renta	7,025	0.30%
Utilidad Neta del Ejercicio	57,937	2%