

# UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



**“Control interno de inventarios y efectos en ventas empresa  
repuestos santa Mónica S.A.C. Trujillo, 2019”**

” TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OBTENER EL TITULO  
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Ramírez Villacorta, Freddy Miguel

Asesor:

Rodríguez Pérez, Jimmy

Trujillo – Perú

2019

## **PALABRAS CLAVE**

### **ESPAÑOL**

<b>TEMA</b>	<b>CONTROL INTERNO</b>
<b>ESPECIALIDAD</b>	<b>AUDITORIA</b>

### **INGLES**

<b>THEME</b>	<b>INTERNAL CONTROL</b>
<b>SPECIALTY</b>	<b>ACCOUNTING</b>

## **Línea de Investigación**

5. Ciencias Sociales

5.2 Economía y Negocios

5.2.1 Economía

## **TITULO**

CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y EFECTOS EN VENTAS  
EMPRESA REPUESTOS SANTA MÓNICA S.A.C, TRUJILLO ,2019”

## **TITLE**

INTERNAL CONTROL OF INVENTORIES AND EFFECTS IN SALES  
COMPANY REPUESTOS SANTA MÓNICA S.A.C, TRUJILLO, 2019

## **RESUMEN**

El inventario es registro documentado de todos los bienes materiales que la empresa tiene que negociar y generar ganancias en un ejercicio monetario resuelto. De esta forma, conforma siempre un activo esencial para el negocio. Por lo tanto, es básico y relevante mantener una observación apropiada en el procedimiento del manejo del inventario de la compañía.

El presente trabajo de competencia profesional para obtener el título profesional de Contador Público tiene como primer propósito exponer que el " CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y EFECTOS EN VENTAS EMPRESA REPUESTOS SANTA MÓNICA S.A.C, TRUJILLO ,2019", en donde se estudió la posición de las ventas en el primer trimestre del año posteriormente las labores de vigilancia se diagnosticaron mientras los procesos de requerimiento, verificación, almacenamiento y distribución; expresando la investigación recabada a través de una guía de entrevistas, cuestionarios y hojas de registro de datos, lo que sirvió para encontrar una cadena de carencias y su efecto en la compañía, especialmente en las ventas.

Al consolidar estos descubrimientos que se plasman en tablas donde se descubrieron las flaquezas de la compañía, facilitando tomar decisiones y controlar procesos para implantar una mejora en su sistema de control interno de mercancías, diseñado para mejorar los procesos defectuosos y su impacto en las ventas, como se muestra en las tablas finales.

## **ABSTRACT**

The inventory is a documented record of all material assets that the company has to negotiate and generate profits in a solved monetary year. In this way, it always forms an essential asset for the business. Therefore, it is basic and relevant to maintain proper observation in the company's inventory management procedure.

The present work of professional competence to obtain the professional title of Public Accountant has as its first purpose to expose that the "INTERNAL CONTROL OF INVENTORIES AND EFFECTS IN SALES COMPANY REPUESTOS SANTA MÓNICA SAC, TRUJILLO, 2019", where the sales position was studied In the first quarter of the year, surveillance work was subsequently diagnosed while the requirements, verification, storage and distribution processes; expressing the research collected through a guide of interviews, questionnaires and data record sheets, which served to find a chain of shortcomings and their effect on the company, especially in sales.

By consolidating these discoveries that are reflected in tables where the weaknesses of the company were discovered, making it easier to make decisions and control processes to implement an improvement in its internal merchandise control system, designed to improve defective processes and their impact on sales, as shown in the final tables.

.

## INDICE

<b>PALABRASCLAVES</b>	<b>i</b>
<b>LINEA DE INVESTIGACION</b>	<b>i</b>
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACION</b>	<b>ii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE</b>	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA</b>	
<b>AGRADECIMIENTO</b>	
<b>LISTADO DE TABLAS</b>	<b>1</b>
<b>1.- INTRODUCCION</b>	<b>2</b>
<b>2.-DESCRIPCIONDELASITUACION PROBLEMÁTICA</b>	<b>3</b>
2.1 Realidad problemática	3
2.2 Enunciado del problema	5
<b>3. OBJETIVOS</b>	<b>5</b>
3.1. Objetivo General	5
3.2. Objetivo Especifico	5
<b>4. FUNDAMENTACION TEORICA</b>	<b>6</b>
4.1. Control Interno	6
4.1.1 Sistema de control interno	6
4.1.1.1 Objetivos de SCI	7
4.1.2 Gestión de inventarios	7

4.1.2.1 Definición de inventarios	8
4.1.2.2 Método de valuación de Inventario	8
4.1.2.3 Sistema de contabilización de inventarios	8
4.2 Ventas	10
4.2.1 Definición	10
4.2.2 Mejoramiento de las ventas	10
4.3 Marco conceptual	11
<b>5. PROPUESTA (Plan de Mejora)</b>	12
5.1 Investigación antes de la propuesta	12
5.2 Propuesta	28
5.2.1 Etapas de la propuesta	28
<b>6. RESULTADOS</b>	38
<b>7. CONCLUSIONES</b>	41
<b>8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	42
<b>9. ANEXOS</b>	43

## **DEDICATORIA**

Ante todas las cosas quiero agradecer a DIOS todo poderoso, por darme vida, salud, fuerza y sobre todo la paciencia para poder seguir adelante con mis proyectos.

A mis queridos Padres Manuel y Marilú  
Gracias por estar a mi lado apoyándome  
compartiendo sus conocimientos,  
experiencias y consejos.



## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi gratitud a Dios por haberme permitido cumplir uno de mis sueños. A mis profesores, por su empeño evidente y ordenado a lo largo del estudio universitario, lo cual ha participado considerablemente en mi desarrollo profesional.

A la universidad San Pedro, en especial a la escuela de Contabilidad, por apoyarme constantemente en mi aprendizaje.

A mis compañeros con quienes compartimos conocimientos, tristezas gracias a ellos porque ahora puedo decir que cumplí unos de sueños que es terminar la carrera universitaria.

## **LISTA DE TABLAS**

### **TABLAS**

Tabla N° 1: La entrevista	12
Tabla N° 2: Compras acompañadas con su requerimiento	15
Tabla N° 3: Compras y sus documentos respectivos	15
Tabla N° 4: Requerimientos en base al movimiento de almacén	16
Tabla N° 5: Clasificación y Codificación	16
Tabla N° 6: Desorden en el área del almacén	17
Tabla N° 7: Cantidad de inventarios físicos al año	18
Tabla N° 8: Stock almacén vs stock de software	18
Tabla N° 9: Registro de salida para mercaderías	19
Tabla N° 10: Descarga automática de las mercaderías del software	19
Tabla N° 11: Ventas y comprobantes de pago emitidos	20
Tabla N <sup>a</sup> 12: Elaboración mensual de inventarios en los almacenes	20

### **CUADROS**

Cuadro N°1: Ventas concretadas y planificadas primer trimestre 2019	14
Cuadro N°2: Aplicación de normas	21
Cuadro N°3: Compras según requerimiento	23
Cuadro N°4: Recepción, Verificación, Almacenamiento	25
Cuadro N°5: Deficiencias encontrados	27
Cuadro N°6: resultados después de la aplicación de la propuesta	38

## **1.- INTRODUCCION**

En estos últimos tiempos, las empresas nacionales se han visto en la obligación de poner en práctica estrategias de perfeccionamiento de procesos, la cual les va a permitir alcanzar resultados confiables y óptimos.

Hoy en día las empresas buscan perfeccionar sus procesos sobre sus actividades con un solo objetivo la de controlar, coordinar y planificar los desplazamientos u ejecuciones de cada departamento. Por ello es primordial la gestión inventarios ya que gracias a ellos se puede tener un control exacto del valor de los activos.

Las mercaderías son los activos más importantes en los balances es por ello que existen muchos errores operativos. Que no solamente hay errores en las actividades comerciales, sino que también en las operaciones contables. No en todos los casos la gerencia toma una apropiada atención a su mercadería por tener en cuenta otras operaciones como más importantes.

Se debe considerar que una buena administración de las mercaderías es de suma relevancia para el crecimiento o la quiebra de una empresa, sea cual sea el giro de negocio o tamaño, puesto que a través de los distribuidores obtiene los compromisos por recibir la mercadería que se utiliza para su comercialización.

Tomando como referencia línea arribas la información exacta no siempre nos permite implantar las medidas apropiadas para la compañía sino también hay que inspeccionar las operaciones propias que la compañía deba ejecutar y así cumplir de forma sensata los objetivos y todas las metas trazadas en la cual se desenvuelven

Por ello la importancia de esta investigación es implantar un mecanismo que estará expresa en una propuesta de mejora al control interno de mercaderías de la compañía repuestos Santa Mónica SAC

## **2.-DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA**

### **2.1. Realidad Problemática**

La globalización obliga a las empresas a implantar una técnica que permita optimizar los recursos de un negocio para poder ser competitivos en los mercados globales, así mismo analizando los compradores en el cual compiten los productos de repuestos automotrices requieren de tres elementos básicos de la globalización los cuales son: precio, buen trato, productos de calidad. (Beck, Barcelona 1998). Por ello es que varios negocios desarrollan un armónico y placentero manejo de inventarios que es por hoy uno de los aspectos más relevantes de un negocio

De allí pues emerge una nueva imagen de control interno en el que se muestra una organización frecuente que viene a ser de gran beneficio en los logros de las metas relacionado con las MYPES que son sin dudas las empresas que requieren una apropiada orientación operativa, financiera y normativa.

Atravez del control interno una empresa se organiza para que pueda tomar decisiones dentro de su negocio cuidando lo más valioso que son sus mercaderías, ser tolerantes a la hora de recabar la información financiera, contable sobre las políticas establecidas. (AIC, s.f.)

Toda empresa debe contar con una buena moderna gestión de almacenes y hacer que sus operaciones sean eficaces, es sin duda los inventarios la parte más importante de una empresa ya que gracias a las mercaderías (comercialización) se analiza las ganancias y el futuro crecimiento de la organización.

Hoy en día los almacenes cumplen operaciones de vital importancia la más importante es la proteger sus mercaderías. También deben estar óptimos para el despacho, los encargados de los almacenes deben tener suficiente conocimiento de la ubicación de los productos para evitar demoras en los despachos

(Molina, 2019) Un sistema de control interno bien estructurado debe estar preparado para revelar cualquier inconsistencia aun cuando estos no sean de vital importancia solo los hechos de ser descubiertos rápidamente permitirían a la gerencia tomar las decisiones apropiadas en busca de las metas planteadas. Un control interno debe ser sencillo, y debe estar orientado al desarrollo de cada empresa.

Repuestos Santa Mónica S.A.C, ubicada en la Av. Cesar Vallejo 773, dedicado continuamente a la compra venta de repuestos automotrices; Actualmente presenta inconsistencias dentro de su almacén, no se sabe con certeza cuáles son sus cantidades de sus productos, esto hace que la empresa tenga problemas pérdida de clientes y bajos ingresos de dinero; esto producto del desorden en los almacenes ya que los productos no tienen lugar establecidos.

Otro problema es que no hay un control adecuado que verifique las entradas y salidas de las mercaderías, esto trae como resultado el hurto, faltantes en los almacenes y sobre todo pérdida de clientes.

De lo expresado líneas arriba sería apropiado de crear una propuesta de mejora del proceso de inventarios que posee hoy en día la empresa Repuestos Santa Mónica SAC.

## **2.2.- Enunciado del Problema**

¿Cuál es el efecto del control interno de inventarios en las ventas de la empresa repuestos santa Mónica SAC, año 2019?

## **3. OBJETIVOS**

### **3.1. Objetivo general**

Determinar el efecto que tiene el control interno de inventarios en las ventas de la empresa repuestos santa Mónica SAC Trujillo año 2019

### **3.2. Objetivos específicos**

- Identificar las deficiencias presentes en las actividades del área de almacén respecto al control interno de inventarios en la empresa repuestos santa Mónica SAC
- Proponer mejoras de control interno de inventarios para la empresa repuestos santa Mónica SAC
- Determinar la rentabilidad antes y después de la propuesta de la empresa repuestos santa Mónica SAC

## **4. FUNDAMENTACION TEÓRICA**

### **4.1. CONTROL INTERNO**

El control interno es un sistema efectuado por cada entidad bajo la supervisión de un gerente que junto con sus colaboradores, tienen la obligación de cumplir con los objetivos trazados. (Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1997)

- Eficacia y eficiente en las operaciones.
- Operaciones de vital importancia financiera.
- Cumplir las normas aplicables.

El control interno facilita las funciones de la contabilidad, las actividades de los colaboradores y normas a cumplir, de tal manera que la gerencia pueda confiar de su capacidad de proteger los recursos de la empresa y así poder obtener resultados favorables. (Morfín, 2011)

#### **4.1.1. Sistema de Control Interno**

Cuando nos referimos a sistema estamos evaluando sus componentes que lo conforman tales como normas, registros, los planes, los procedimientos y métodos, siempre tomando en cuenta las actividades que desarrollan las autoridades y recursos humanos, teniendo en cuenta el objetivo de informar los riesgos que puedan afectar la institución ya sea pública o privada (Martínez, Gestión de negocios- 2009)

Los inventarios se categorizan en dos bases a nivel excesivo y nivel inadecuado, cuando nos referimos a excesivo estamos analizando el stock elevado de los productos en los almacenes los cuales ocasionan riesgo de posibles inversiones para la empresa mientras que inadecuado se está poniendo en riesgo las inversiones de demanda rápida o compras de urgencia por falta de liquidez.

#### **4.1.1.1. Objetivos SCI:**

- Cuidar los activos del hurto, derroche o fraudes
- Garantizar que la información brindada al departamento de contabilidad sea confiable.
- Certificar que las políticas económicas, financieras, contables hallan si efectuadas rigurosamente. (Reyes, A.E 2º parte pag.355)

#### **4.1.2. Gestión de inventarios**

Los inventarios son el punto de partida de toda organización es por ello de la importancia que estén bien seleccionados, que tengan un lugar establecido esto ayudaría a mantener un buen flujo de entradas y salidas de las mercaderías esto solo sería posible gracias a una buena gestión de inventarios.

El no desempeñar una buena gestión de inventarios produciría un sobre stock, (Pedro Coalla; Gestión de inventarios pag.5)

- **Determinación de las existencias:**

Es importante, primordial y necesario tener toda la información bien detallada del stock en los almacenes.

Para garantizar este proceso debemos tener en cuenta lo siguiente:

- Inventarios físicos
- Controlar los procesos para la recepción y ventas.
- Conteo frecuente.

- **Análisis de inventarios:**

Los inventarios necesitan pasar por un control estadístico que nos permita verificar, analizar y tomar la decisión apropiada si deberíamos tenerlos en almacén o poner a remate.

- **Funciones del inventario:**

- Disminuir la sobre oferta.
- Compra de productos en oferta



#### **4.1.2.1. Definición de Inventarios**

Los inventarios son activos que mantiene la empresa para ser ofertados en la trayectoria uniforme del ejercicio; o activos en causa de fabricación con vistas a comercialización o, además, activos en carácter de materiales o suministros que serán consumidos en el transcurso de la fabricación o en la asistencia de servicios. (NIC 2 Inventarios –PARRAFO 6)

#### **4.1.2.2 Métodos de Valuación de Inventarios**

La valoración de inventarios tiene como principal objetivo legislar las operaciones mercantiles; los ingresos se valoran a costo de adquisición o a coste de fabricación y las salidas según el juicio de valoración de la empresa. (NIC 2 Inventarios)

- Precio Medio Ponderado (PMP): Es de lo más usados en las empresas se expresa el valor medio de las existencias iniciales y de las entradas ponderadas según su cantidad. (eva zamora, s.f.)
- Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS): Los precios de los productos que salen del almacén son los precios de los productos que ingresaron primero al almacén en forma ordenada. (www.eco-finanzas.com, s.f.)
- Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS): En este método de valuación el precio del producto está representado como sigue; los últimos productos que ingresan al almacén son los primeros que salen.

#### **4.1.2.3. Sistema de Contabilización de Inventarios**

El inventario contable puede ser periódico o permanente:

- **Inventario contable periódico o físico:** En este sistema solo se registran las entradas. Mediante los inventarios físicos podemos obtener los saldos en almacén solo basta restar el inventario inicial con el inventario final y conocer

el stock con esto podemos determinar el costo unitario de cada producto y poder determinar el costo del inventario final; este resultado aparece en el balance general. Este sistema se caracteriza por el conteo físico de mercaderías. (gerencie.com/Sistema-de-inventarios-periódico)

- **Inventario contable permanente o perpetuo:**

Con este sistema perpetuo se puede visualizar los saldos de stock al instante ya que se registra cada entrada y cada salida inmediatamente en una ficha stock, este es un método de registro continuo de existencias, los inventarios van a estar siempre actualizados en los registros y listos para preparar los EEFF ya sea mensuales, trimestral o provisionalmente.(gerencie.com/Sistema-de-inventarios-periódico)

Las empresas pueden obtener el costo del inventario final como también el costo de los productos vendidos directamente sin tener que registrar los inventarios.

## **4.2. VENTAS**

### **4.2.1. Definición**

La venta maneja un sin número de conceptos muchas veces depende del momento en que se quiera negociar. Podemos tomar una definición como cambio de producto por dinero, cambio de servicio por dinero o cómo también transferencia del derecho de posesión de un bien por dinero. (gestiopolis.com)

Sin dudas las ventas son el motor de cualquier empresa, es la operación comercial más fundamental donde se pueden reunir compradores y vendedores con un solo objetivo llegar a un acuerdo que sea beneficioso para las dos involucrados.

Quizás para muchos la venta estará siempre ligado al convencimiento de una persona a otra, en la cual el objetivo principal es que el cliente acepte el producto o servicio y que este convencido de que el negocio que está realizando le va a dejar buenas ganancias.

### **4.2.2 Mejoramientos en las ventas**

Una buena administración del inventario permite optimizar los resultados de los negocios podemos mencionar a estas actividades necesarias para mejorar las ventas: Todas empresas siempre tienen una prioridad una de ellas es la de optimizar sus ventas y para eso deben tener más presencia en la cartera de clientes; una estrategia sería lo más óptimo en estos casos cómo hacerlo atravez de un plan aquí un ejemplo, Por la compra de pastillas de frenos llévese su liquido de freno con el 50% de descuento, para aplicar la estrategia en base al objetivo establecidos se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Determinar las necesidades que existen entre los clientes.
- La persona debe ser consecuente en la implantación del plan.
- Establecer objetivos realistas y acumulativos.

- Crear un plan de marketing o de comunicación específicos.
- Revisar el progreso periódicamente (tanto con reuniones como llevando un registro de negocios logrados).

### 4.3.-MARCO CONCEPTUAL

- **Control:** Para Robbins (1996) Puede definirse como «la fase de ordenar actividades que aseguren el perfecto cumplimiento para la cual fueron creadas y perfeccionando las actividades que estén mal ejecutas» (p.654)
- **Control Interno Contable:** Las actividades comerciales forma el mecanismo elemental de toda acción institucional y, por consiguiente, el principal objetivo inaugural del control interno. La negociación con lleva a muchas actividades desde el inicio hasta su fin. Tenemos flujos de ventas, compras, costes, existencias, etc. (Mira Navarro-apuntes de auditoria 2006)
- **Control de Inventarios:** Es el compuesto de actividades y técnicas utilizadas para salvaguardar la integridad de los productos manteniendo el almacén a la altura deseada y minimizando el riesgo de faltantes significativamente.
- **Gestión:** Se denomina gestión al adecuado control de los bienes que dispone una determinada institución enfocada al beneficio de cumplir los objetivos. (Florencia Ucha gestion-empresarial.php)
- **Gestión de Inventarios:** Se define como la dirección adecuada del rastreo, adquisición y partida de inventario adentro de la empresa.
- **Inventario:** El inventario de mercaderías constituye la subsistencia, a importe de precio, de los artículos adquiridos o elaborados por la compañía, para su distribución.
- **Mejoramiento:** Cambio o adelanto de un objeto que está en estado precaria hacia una fase excelente.
- **Rentabilidad:** Es la correlación existente entre el resultado (utilidad) y el dinero necesario para lograrlo, donde podemos analizar que una buena administración nos permite obtener los resultados requeridos por los inversionistas.

## 5.- PROPUESTA (PLAN DE MEJORA)

### 5.1.- Investigación antes de la propuesta

Para realizar la propuesta estamos en la obligación de investigar para ello realizaremos un resumen de una **entrevista**, unas tablas del **cuestionario** aplicado e interpretado a la empresa Repuestos Santa Mónica SAC

#### A). - Nivel de ventas, actualizado al primer trimestre del 2019

##### ➤ La Entrevista

Efectuada la entrevista al gerente general (Anexo 1) donde mediante una tabla hacemos una breve interpretación y un análisis donde se verifico el nivel actual ventas producto de las operaciones realizadas.

**TABLA N° 1: La entrevista**

RENDIMIENTO	Exelente	Bueno	Regular	Malo	TOTALES
PREGUNTAS	0	2,5,6,13,15	1,4,8,9,10,11	3,7,12,14	
F. ADSOLUTA	0	5	6	4	15
F.RELATIVA	0%	33%	40%	27%	100%

Elaboracion en base a : Guía de entrevista

#### Interpretación

Realizada la entrevista se logró establecer que las ventas muestran resultados no muy alentadores para la empresa con un 33% que representa a lo bueno, con un 40% que figura como regular y un 27% que figura como malo.

## **Análisis**

Los niveles de desempeño de ventas con respecto al primer trimestre del 2019 muestran un desempeño deficiente

## **Resumen:**

**Nivel Bueno: 33%**

**Preguntas: 2 ,5 ,6, 13 ,15**

Dentro de las cinco preguntas que se estableció como bueno tenemos como puntos más importantes las estrategias que está aplicando la empresa para mejorar las ventas, monitoreo de la competencia, promociones y descuentos a los clientes, activación de un buzón de sugerencia y reclamos para los productos con respecto a su calidad y precio en este nivel de pregunta también se aprecia el conocimiento de las utilidades mensuales bien asentadas administrativamente.

**Nivel Regular: 40%**

**Preguntas: 1 ,4, 8, 9, 10 ,11**

Dentro de las seis preguntas que se estableció en este nivel es sobre lo referente a las ventas e inventarios también hay que tener en cuenta las programaciones mensuales de ventas con su respectivo flujo otro punto importante dentro del cuestionario es el desconocimiento de la estructura administrativa y como último punto la mala supervisión del cumplimiento de las ventas.

**Nivel Malo: 27%**

**Preguntas N° 3, 7, 12 y 14**

Estas cuatro preguntas es de resultado malo específicamente por los inconvenientes que se presentan para poder aumentar las ventas, el mal manejo del sistema informático de ventas dentro de estas preguntas también se hace referencia el abastecimiento de las mercaderías y sobre todo el mal manejo de las mercaderías en el almacén.

## Conclusión

### a.-Cualitativa:

Se analiza que el nivel de ventas es “deficiente” por tales motivos; los trabajadores no cumplen con los objetivos de ventas de la empresa porque la mayoría no tiene conocimiento del manejo de sistema informático esto hace que el negocio deje de comercializar ventas importantes ocasionando pérdida recurrente de liquidez en la empresa.

### b.-Cuantitativa:

Gracias a la entrevista concedida por el Gerente se llegó a elaborar un cuadro N° 1 en base al primer trimestre del año 2019 los resultados que la empresa Repuestos Santa Mónica SAC muestra “deficiencias entre las ventas planificadas y las ventas realizadas”

**CUADRO N° 1: Ventas concretadas y planificadas en la tienda de la Av. Cesar vallejo 773 en el primer trimestre del 2019**

MESES 2019	* VENTAS PLANIFICADAS		*VENTAS REALIZADAS		DIFERENCIAS ENCONTRADAS		%
	CANTIDAD	IMPORTE	CANTIDAD	IMPORTE	CANTIDAD	IMPORTE	
ENERO	700	11,200.00	399	6,384.00	301	4,816.0	43
FEBRER	780	12,480.00	343	5,491.00	437	6,989.0	56
MARZO	700	11,200.00	420	6,720.00	280	4,480.0	40

Fuente: Gerencia.

\*Referencia toma de muestra liquido de freno ¼ Gln. Dot3 x unid

### **B.- Identificar las labores de revisión en el momento de los procesos de requerimiento, verificación, almacenamiento y distribución**

Para elaborar este objetivo de identificación es necesario aplicar herramientas que nos ayuden a tomar la decisión que estén al alcance de la propuesta, nos basaremos en un cuestionario de control interno y la hoja de registro de datos

## 1.- Extracto al cuestionario de control interno

Analizamos el cuestionario en base al Anexo N°2 a través de cuatro (04) objetivos en base a (11) preguntas realizadas a tres (03) las cuales son: el Gerente General, vendedor y jefe de almacén.

### I.- Con relación al requerimiento de las mercaderías

**Pregunta N°1.- ¿Las compras siempre están acompañadas con su requerimiento por parte de almacén?**

**TABLA N° 2: Compras acompañadas con su requerimiento**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	4	0	0	4
F. RELATIVA	100%	0%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

#### **Interpretación**

Como podemos apreciar en esta tabla nos dice que el 100% de las compras se realizan a través de un requerimiento de almacén

**Pregunta N°2.- ¿Los ingresos de las mercaderías al almacén están sustentadas con su respectiva documentación?**

**TABLA N° 3: Las compras y sus documentos respectivo**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	2	2	0	4
F. RELATIVA	50%	50%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios



### **Interpretación**

Como podemos apreciar en esta tabla, el 50% afirma que las compras están bien documentadas mientras que el otro 50% dice lo contrario.

**Pregunta N°3.- ¿Los requerimientos se realizan en base al movimiento de la mercadería?**

**TABLA N° 4:** Requerimientos en base al movimiento de mercadería

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	1	3	0	4
F. RELATIVA	25%	75%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

### **Interpretación**

Como podemos apreciar en esta tabla el 75% de los colaboradores nos dice que los pedidos no son realizados de acuerdo al movimiento de las mercaderías mientras que el 25% dice lo contrario.

## **II.- Con relación a la verificación de mercaderías**

**Pregunta N° 4: ¿Cree usted que las mercaderías están debidamente clasificados y codificados?**

**TABLA N° 5:** Clasificación y codificación

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	1	3	0	4
F. RELATIVA	25%	75%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

### **Interpretación**

Apreciamos que un 75% de los encuestados mencionada que la empresa no tiene clasificado y codificado sus productos, existe una gran debilidad en la empresa, una clasificación adecuada ayudaría al personal a disponer de la mercadería lo más rápido posible.

### **III.- Con relación al almacenamiento**

**Pregunta N° 5: ¿Considera usted que el desorden en el área del almacén incide negativamente en el control de los inventarios?**

**TABLA N° 6:** Desorden en el área del almacén

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	4	0	0	4
F. RELATIVA	100%	0%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

### **Interpretación**

Se muestra que el 100% de los trabajadores está de acuerdo con la desorganización que existe en la empresa y el mal control de inventario es por ello que una propuesta que permita mejorar el inventario sería muy importante para el buen funcionamiento de la empresa.

**Pregunta N° 6: ¿Los inventarios en la empresa se realizan como mínimo dos veces al año ¿**

**TABLA N° 7: Cantidad de inventarios físicos al año**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	0	4	0	4
F. RELATIVA	0%	100%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

### **Interpretación**

Esta tabla N° 7 nos muestra la falta de compromiso en la toma de inventarios el 100% evidencia que no se realizan inventarios por lo menos dos veces al año.

**Pregunta N° 7: ¿Los stocks físicos almacenados coincide con el stock del software de almacén?**

**TABLA N°8.- Stock de almacén VS stock de software**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	0	4	0	4
F. RELATIVA	0%	100%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

### **Interpretación**

Todos los encuestados dijeron que el stock de los almacenes no coincide con el stock del Software de almacén; otro punto es que no existe seguridad en las operaciones realizadas producto de la desorganización dentro de los almacenes.

#### **IV.- Con relación a la distribución de mercaderías**

**Pregunta N° 8: ¿En la salida de mercaderías del almacén existe un registro que respalde su traslado?**

**TABLA N° 9: Registro de salida para mercaderías**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	0	4	0	4
F. RELATIVA	0%	100%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

#### **Interpretación**

Se aprecia que todos los encuestados consideran que las mercaderías no tienen ningún tipo de control de entrada y salida, no existe ningún formulario que permita controlar los movimientos en el almacén

**Pregunta N°9.- ¿A la hora de la venta se descarga automáticamente los productos del software almacenes?**

**TABLA N° 10: Descarga automática de las mercaderías del software**

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	0	4	0	4
F. RELATIVA	0%	100%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

#### **Interpretación**

Como se aprecia el 100% de los encuestados asegura que no se descarga las mercaderías del sistema informático de almacenes a la hora de la venta.

**Pregunta N° 10: ¿Se emite comprobante de pago a todas las ventas?**

**TABLA N° 11:** Ventas y su comprobante de pago emitido.

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	2	2	0	4
F. RELATIVA	50%	50%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

**Interpretación**

Como se puede apreciar un 50% de los encuestados afirma que las ventas si están sustentadas con sus comprobantes de pago, pero hay otro 50% de los encuestados que expresa que no se emiten.

**Pregunta N°11.- ¿La elaboración de los inventarios de mercadería son mensuales?**

**TABLA N° 12:** Elaboración mensuales de inventarios

EXPLICACION	SI	NO	N/A	TOTALES
F. ADSOLUTA	1	3	0	4
F. RELATIVA	25%	75%	0%	100%

Fuente: Cuestionario a funcionarios

**Interpretación:**

De acuerdo a lo que se aprecia en esta tabla solo un 25% dice que se realiza inventarios mensuales mientras que el 75% dice lo contrario.

## 2.- Resumen de las hojas de registro de datos

Determinar y diagnosticar las actividades de control es necesario aplicar esta herramienta en base a los anexos 3 y 4 lo expresamos en este cuadro:

### Cuadro N° 2: Aplicación de Normas

NORMAS	VERF	DETALLE	EFECTO
1.- NIC 2° Existencias	NO	En la compañía no se tiene determinado el estudio de esta regla, pero el contador tiene la noción de esta norma pero nunca lo tiene en cuenta pensando que dicha norma no tiene un resultado específico relacionado la contabilidad.	Operativo contable
2: Pérdida del valor de los inventarios	NO	La organización no maneja un procedimiento para establecer la disminución de precio de las mercaderías. Este efecto genera la incertidumbre de que la contabilización de los inventarios está ocasionando que se dé un precio elevado a su precio real.	Operativo contable
3.- Baja de inventarios	NO	La compañía no tiene una inspección, ni tiene comprensión de la existencias de baja o nulo movimiento, lo que está ocasionando productos obsoletos y tomados como parte del inventario, generando una información falsa de los productos disponibles para la comercialización, así como se incurriría en gastos adicionales de almacenamiento.	Operativo Contable Sistema Financiero

4.- Ejecución físicas de inventario	SI	La compañía solo realiza inventario una vez al año, para la elaboración de sus EEFF, no lo hacen mensual ni semestral. La última vez que hicieron inventario fue el 15 de diciembre del 2018	Operativo Contable Control
-------------------------------------	----	--	----------------------------------

**Cuadro N° 3: Compras realizadas con su respectivo requerimiento**

N° REQUERI MIENTO	PRODUCTO	SEGÚN SISTEMA DE ALMACEN		SEGÚN INVENTARIO		RESULTADOS		
		CANT	P.UNT	CANT	P.UNT	DIFERENCIA		OBSERVACION
						CANT.	IMP.	
04/01 -0020	Muelle elefante post volvo	15 Unid	390.00	13 unid	390.00	-2 unid.	780.00	Producto devuelto por encontrarse en mal estado
16/01 -0021	Amortiguador posterior scania.	18 unid	360.00	12 unid	360.00	-6 unid.	2160.00	Pendiente por recibir (sin nota de pendiente)
28/02 -0022	Tambores de volvo posterior	9 unid	450.00	9 unid	450.00	0	0	Conforme
07/03 -0028	Faros delantero volvo	16 unid	70.00	14 unid	70.00	-2 unid	140.0	No llego el producto ( almacén no reporto el faltante)
16/03 -0030	Rodajes de Rda. posterior scania	20 unid	150.00	10 unid	150.00	-5 unid	750.00	Pendiente por recibir (sin nota de pendiente)
			TOTAL			15 unid	3830.00	



## **CONCLUSIONES**

Se concluye que la cantidad figurada en el sistema no es igual al inventario, los faltantes en productos es de 15 piezas y totalizadas en s/. 3,830.00, así mismo existen otras faltantes como:

- 1.- Productos devueltos por encontrarse fallados, pero no fueron descargados del sistema.
- 2.- Productos pendientes por recibir de proveedores, pero no existe algún recibo de pendientes.

**Cuadro N° 4: Recepción, verificación y almacenamiento**

SE REALIZA UN INVENTARIO N°	PRODUCTOS SEGÚN REQUERIMIENTO		PRODUCTOS SEGÚN SISTEMA DE ALMACEN	PRODUCTOS SEGÚN INVENTARIO	RESULTADO	
	CANT	PRODUC TOS			DIFEREN CIA	OBSERVACION
02/01 - N°001	4 CAJ	Liquido freno 1/4GLN x12 unid	4 CAJ	3 CAJ.	1 CAJ	Solo ingreso 3 cajas pero el almacén ingreso al sistema las 4 cajas que decía en el requerimiento
05/01 -N°001	3 CAJ	Shell 85w140 ¼ x 12und	3 CAJ	30UND	6 UND	Se recepciono las 3 cajas, pero no la cantidad de cada caja
28/02 - N°002	10 BAL	Aceite de motor volvo 15W40	10BAL	8 BAL	2 BAL	Se devolvió al proveedor 2 BAL. por encontrarse los envases adulterados. (No se descargó del sistema la devolución)
02/03 - N°003	4 UND	Filtros de aceite marca volvo	4 UND	3 UND	1 UND	Almacén dio salida por error el filtro en la marca volvo , el departamento de ventas solicito en marca Mann (no se hizo el cambio )
20/03 - N°003	3 UND	Rache de freno post. volvo	3 UND.	2 UND	1 UND	Se recepcionó 2 unid. – hay un faltante porque el proveedor no contaba con stock .(No hay nota de pendiente)

## **CONCLUSIONES**

### **Se determina:**

- a) La persona encargada de chequear la mercadería no está cumpliendo su función de verificar la cantidad ingresada.
- b) En almacén no existe una adecuada ubicación de los repuestos.
- c) No se está llevando un kardex adecuado sobre el ingreso y salida de mercadería de almacén

### C). - Resumen de deficiencias encontrados

Luego de haber utilizado los instrumentos encontramos lo siguiente relacionados con el nivel operativo, contable y de sistemas.

#### Cuadro N° 5 Deficiencias encontradas:

<b>DEFICIENCIAS ENCONTRADAS</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>SEÑAL EN VENTAS</b>
En el almacén de repuestos santa Mónica SAC existe una sola persona que se encarga de ejecutar las diferentes actividades siempre adecuándose oportunamente a las funciones asignadas ; pero es esto demasiada obligación laboral para una sola persona todo esto conduce a una malísima conducción de los inventarios, compras ,despachos todo por no contar con el personal que realmente se necesita.	OPERATIVO	Pérdida continua de clientes  No alcanzar las metas de las ventas
No cuentan con un esquema apropiado en el que se pueda planear el almacén de las mercaderías, incurriendo de esta forma en compras de obligación y con elevados costos, también no cuentan con ninguna habilidad de categorización de inventarios que permita garantizar su control.	CONTABLE	No hay claridad de cuanto hay en stock
La Imperfección en la conducción del sistema Informático de ventas conlleva a que el stock real y el stock del sistema no encajen.	SISTEMAS	Pérdida de clientes potenciales

## **5.2. Propuesta**

La propuesta diseñada para la empresa Repuestos Santa Mónica SAC, tiene una finalidad que es la de mejorar el sistema de control interno a las mercaderías en el área de almacén cuyo objetivo principal es la de obtener los controles adecuados que permitan mantener un área ordenada, codificada y bien distribuida lista para su comercialización.

Para la elaboración vamos a clasificar y enumerar todas las etapas esto nos permite analizar los objetivos que se quiere alcanzar con la elaboración de la propuesta.

### **5.2.1 Etapas para la propuesta**

Comprende de la siguiente manera:

#### **ETAPA I**

##### **Requerimiento y stock.**

Esta etapa consiste en asegurar la correcta cantidad de stock disponible para cumplir con la demanda sin desabastecerse en la empresa Repuestos Santa Mónica SAC.

##### **Planteamiento de la propuesta:**

##### **Requerimiento**

- 1.- El almacenero tendrá que elaborar su lista de mercaderías cada quince días para su respectivo requerimiento.
- 2.- Dentro de la segunda quincena del mes se realizará los pedidos
- 3.- Solo se podrá hacer un pedido fuera de los parámetros establecidos solo si es de suma urgencia.

##### **Stock de Almacén**

4. Controlar, informar y gestionar el permanente abastecimiento de los productos, evitado el sobre stock y/o desabastecimiento.
5. Supervisar la adecuada rotación del producto.

REQUERIMIENTO N°						
<b>FECHA DE PEDIDO:</b>						
<b>FECHA DE ENTREGA:</b>						
<b>DEPARTAMENTO QUE SOLI TA</b>						
N°	PRODUCTO	CANT	CANT. MIN	PROVEEDOR	P.UNT S/.	TOTAL S/.
_____ <b>SOLICITANTE</b>		_____ <b>AUTORIZA</b>			_____ <b>RECIBIDO</b>	

## ETAPA II

### Recepción de mercaderías

En esta etapa vamos a lograr que las mercaderías solicitados ingresen a almacén previo chequeo de su requerimiento y demás documentos.

### Planteamiento de la propuesta

- 1.- La persona encargada de revisar la mercadería tiene un día para chequearlo y poder ingresar los productos al sistema.
- 2.- El personal encargado de revisar la mercadería deberá realizar lo siguiente:
  - Recibir los documentos que consigna el detalle de los productos entregados por el proveedor: Factura, Guía de remisión, donde se detalle (ítem, código el número, la cantidad atendida, precio unitario, fecha de entrega etc.)
  - Verificar la calidad de embalaje si no tiene rotura, manipuleo si las cajas presentan alguna observación, se deberá comunicar a la agencia de transportes para su regularización.

- Los productos que llegan con marcas y procedencia de fabricación no solicitadas, se devolverán y se solicitará su cambio o su respectiva nota de crédito.
- Si existiera faltantes en el despacho emitir una carta de reclamo.
- Chequear los productos solicitados versus productos atendidos
- Si los documentos de compra no están bien emitidos, los productos no se revisan y solicita el cambio de la documentación al proveedor, y se coloca la observación “NO CONFORME- NO RECIBIDO”
- Si la factura y guía de remisión está emitidas correctamente, corresponde hacer la verificación de los productos con sus respectivas cantidades y se coloca el sello de “recibí conforme”

3.- La ubicación de los productos se determinará en este orden tipo de producto, cantidad y marca y otras condiciones en base a las políticas de la empresa como puede ser: Las mercaderías que ingresaron primero son las primeras en salir (PEPS)

#### 4.- Codificación y clasificación

La codificación estará representada por catorce (14) dígitos, distintos a cada uno de los productos que se encuentran en el almacén de la empresa, siempre teniendo presente que no se dupliquen los códigos.

A continuación, se presentan el desglose del código asignado, con su lectura correspondiente para cada uno de los productos.

Las tres primeras letras representaran la marca del producto, las cuatro siguientes el nombre del producto, las otras cuatro el código del producto y las tres últimas la ubicación en los almacenes.

#### **Ejemplo:**

#### **Codificación de los productos**

CODIGO XXX	CODIGO XXXX	CODIGO XXXX	CODIGO XXX
Marca producto	Nombre producto	Código producto	Ubicación

Para realizar la clasificación de los productos tendremos en cuenta primero la marca luego tener en cuenta el grupo al que pertenecen cada uno.

A continuación, se presenta la clasificación de los productos según sus características y especificaciones:

### **Clasificación de los productos vehiculares**

AMORTIGUADOR
<u>VOLAMOT6803A01</u>
<u>MERAMOT6841A02</u>
<u>SCAAMOT7451E10</u>
<u>TOYAMOT8925F11</u>



## **ETAPA III**

### **Control de inventarios**

Esta etapa consiste en tener toda la documentación para poder revisar las unidades despachadas, la condición de los bienes de la tienda Repuestos Santa Mónica SAC

### **Planteamiento de la propuesta**

1.-El control de mercaderías para Repuestos Santa Mónica se efectuarán a través de inventarios que serán mensuales, por fiestas patrias, por cambio de personal o por inventario anual.

2.- En el inventario mensual se verificará de la siguiente manera:

- Contar de un determinado grupo de productos (los de mayor movimiento).
- El personal encargado del inventario imprimirá la lista completa para contar y anotará el conteo en dicha lista.
- El responsable del inventario deberá registrar las fechas de vencimiento de los productos con caducidad en una “ficha de control” legible y con lapicero color rojo, colocando su nombre y firma respectiva.
- El responsable de almacén recibe las hojas del inventario contadas por el personal encargado para hacer una comparación con el stock del sistema, si está conforme lo firma lo entrega al representante legal.
- Si hubiera faltantes el responsable de almacén deberá solicitar una nueva toma de inventario de tales productos.
- Si en el segundo conteo se verifica la conformidad, el responsable de almacén procede a firma el conteo del inventario para luego ser entregado al representante legal.

3.- El inventario físico semestral, por cambio de personal y anual se realizará de la siguiente manera:

- Este conteo será más detallado se imprimirá la lista completa, donde se anotará todo en dicha lista teniendo en cuenta la marca, estado del producto y sobre todo la cantidad, que será efectuada por el jefe de almacén junto con el almacenero o el nuevo almacenero.

- Los demás pasos son los mismo que la del inventario mensual.

<b>FORMATO PROPUESTO DE REGISTRO DE CONTEO</b>						
<b>Formato N°.....</b>				<b>Area de almacén.....</b>		
<b>Fecha de inicio.....</b>				<b>Fecha final.....</b>		
<b>Responsable del conteo.....</b>				<b>Firma.....</b>		
<b>CODIGO DE PRODUCTO</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>MARCA</b>	<b>PRIMERA TOMA</b>		<b>SEGUNDA TOMA</b>	
			<b>UND.</b>	<b>CAJA</b>	<b>UND</b>	<b>CAJA</b>
<b>V.B JEFE ALMACEN.....</b>						

## **ETAPA IV**

### **Supervisión al personal**

En esta etapa consiste en verificar que el personal que labora en la empresa repuestos Santa Mónica SAC esté cumpliendo sus funciones diarias.

### **Planteamiento de la propuesta**

- 1.- El personal que trabaja en Repuestos Santa Mónica SAC estará sometido a una supervisión periódica.
- 2.- El jefe de almacén realizara una inspección a los almaceneros en cualquier momento sin previo aviso dentro de las horas de trabajo, utilizara un formato de supervisión.
- 3.- Si se detecta conductas inapropiadas, el jefe de almacén anota en su formato de supervisión las observaciones, las recomendaciones y las acciones a seguir y fecha.
- 4.- Si la conducta inapropiada se corrige, el jefe de almacén archiva la observación; si no se corrigió la mala práctica se informará al representante legal quien tomará las acciones que correspondan.

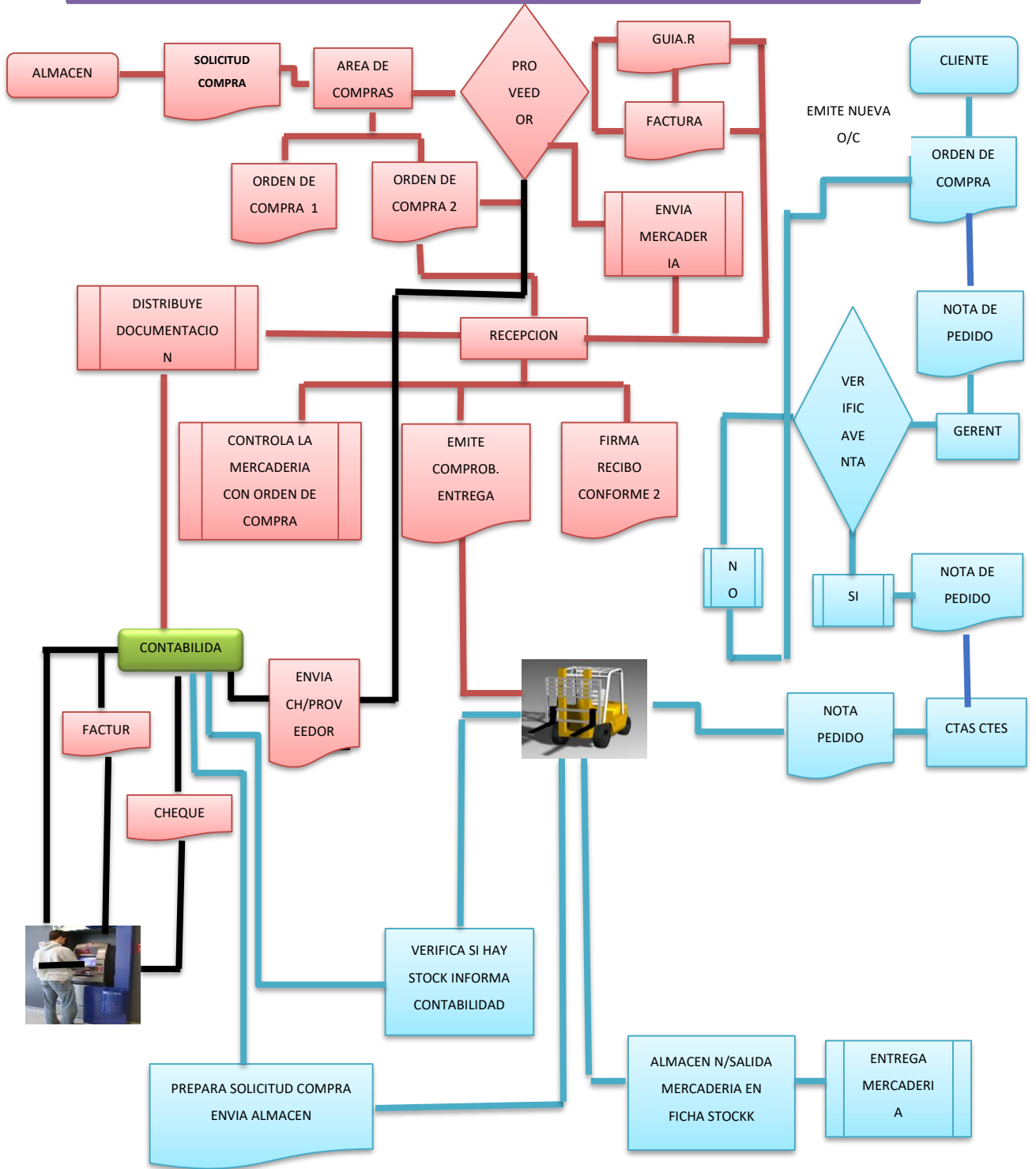
Formato supervisión propuesta a la empresa “REPUESTOS SANTA MONICA SAC”

<b>FORMATO DE SUPERVISION DE PERSONAL “RSM”</b>		
Nombre.....fecha..... hora.....		
<b>1.- ¿Las actividades se efectúan tomando en cuenta las normas establecidos?</b>		
<table border="1" style="width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td>Si .....Observación.....</td> </tr> <tr> <td>No.....Observación.....</td> </tr> </table>	Si .....Observación.....	No.....Observación.....
Si .....Observación.....		
No.....Observación.....		
<b>2.- ¿Se están utilizando las herramientas necesarias?</b>		
<table border="1" style="width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td>Si .....Observación.....</td> </tr> <tr> <td>No.....Observación.....</td> </tr> </table>	Si .....Observación.....	No.....Observación.....
Si .....Observación.....		
No.....Observación.....		
<b>3.- ¿Brinda buena atención al cliente e informa sobre los productos nuevos?</b>		
<table border="1" style="width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td>Si .....Observación.....</td> </tr> <tr> <td>No.....Observación.....</td> </tr> </table>	Si .....Observación.....	No.....Observación.....
Si .....Observación.....		
No.....Observación.....		
<b>4.- ¿Ha cumplido con las labores que le fueron encomendadas?</b>		
<table border="1" style="width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td>Si .....Observación.....</td> </tr> <tr> <td>No.....Observación.....</td> </tr> </table>	Si .....Observación.....	No.....Observación.....
Si .....Observación.....		
No.....Observación.....		
<b>5.- Acciones a corregir.....</b> .....		
<b>6.- Seguimiento:</b> ¿Se cumplió las correcciones?		
<table border="1" style="width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td>SI .....NO.....Fecha.....</td> </tr> </table>	SI .....NO.....Fecha.....	
SI .....NO.....Fecha.....		
FIRMA DE JEFE ALMACÉN		
FIRMA DEL PERSONAL EN SUPERVISIÓN		
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL		

# ETAPA V

## Flujograma de las operaciones Planteamiento del nuevo flujograma de las operaciones

### INGRESO Y SALIDA ALMACEN REPUESTOS SANTA MONICA SAC



## **ETAPA VI**

### **Actualizar el software de ventas**

En esta etapa consiste en verificar la demora de la emisión del comprobante de pago, verificar el stock físico con el sistema, verificar la demora cuando se genera el pedido a los proveedores, verificar la demora del despacho a los clientes, verificar la demora en la emisión del comprobante de pago.

### **Planteamiento de la propuesta**

Para la propuesta se plantea lo siguiente:

- 1.- Verificar la entrada, almacenamiento, procesamiento y salida de información
- 2.- La contratación de una persona que se encargue solo del software, la cual tendrá una capacitación de 15 días
- 3.- La persona encargada revisará los documentos de entrada y salida de las mercaderías si encontrara fallas deberá coordinar con el jefe de almacén para su actualización.
- 4.- Implementar, opciones de búsqueda de mercaderías como (dimensiones, código de marca)
- 5.- Los productos faltantes serán mostrados en el patrón de búsqueda resaltados de color rojo.
- 6.- Generar el Backup todos los días.
- 7.- Implementar el sistema de ventas con lector código de barras

## MODELO DE SOFTWARE COMERCIAL A IMPLEMENTAR



## 6.- RESULTADOS

**Cuadro N°06: Después de la aplicación de la propuesta**

	COMPROBANTE	SOLICITA EL CLIENTE		STOCK SEGUN SISTEMA VENTAS VENTAS SOLICITA ALMACEN	STOCK SEGÚN ALMACEN	VENTAS EMITE	RESULTADO DESPUES DE LA PROPUESTA					
		CANTIDAD	PRODUCTO				CANTIDAD S/.	STOCK SEGÚN SISTEMA	STOCK SEGÚN ALMACEN	DIFERENCIA	OBSERVACION	
1-MAR	B/0001-18802	40	LIQUIDO FRENO ¼ GLN	45	40	45	40	1040	5	5	0	Almacén contaba con stock
		10	GRASA TEXACO LB	59	10	59	10	140	49	49	0	
		5	AMORTIG. POST VOLVO	35	5	35	5	1000	30	30	0	
03-MAR	B/0001019025	2	GRASA SKF KILO	4	2	4	2	90	2	2	0	Se concreta la venta
		1	TAMBOR VOLVO POST	7	1	7	1	450	6	6	0	
15-MAR	B/0001-019120	1	ZAPATA DE FRENO DELT	12	1	12	1	230	11	11	0	La venta se realizó con éxito Stock de almacén conforme
20-MAR	B/000-019212	1	AMORTIGUADOR POST SCANIA	3	1	3	1	360	2	2	0	Conforme

22-	B/0001	1	MUELLE ELEFANTE POST VOLVO	13	1	13	1	390	12	12	0	Se corrige el error de ingreso
MAR	- 019305	1	GRASA SHELL 85W140	9	1	9	1	300	8	8	0	
23-	F001- 1350	1	RACHE DE FRENO POST VOLVO	12	1	12	1	100	11	11	0	Venta concretada
30-	B/001- 20145	2	FARO DELANTERO VOLVO	45	1	45	2	140	43	43	0	Se ingresó la mercadería
31-	B/001- 21000	4	FILTRO DE ACEITE VOLVO	27	4	27	4	280	23	23	0	Se concretó la venta
31-	F001- 13502	10	RODAJE DE RDA POST SCANIA	10	10	10	10	1500	0	0	0	La venta se concreto



En base a los objetivos específicos que es determinar en qué condiciones se encuentra las ventas correspondientes a los tres primeros meses del año 2019, como también revisar si se cumplen las actividades de requerimiento, verificación, almacenamiento y distribución de esta manera podemos sellar que la propuesta está dando resultados positivos uno de los puntos más importantes es la captación de clientes potenciales que anteriormente se habían perdido.

En base a resultados de la propuesta aplicada también se obtiene lo siguiente:

- a) Se están realizando ventas más seguidos gracias al stock en el almacén
- b) Los productos que figuran en el sistema informático están conformes con el almacén.
- c) Los despachos son más rápidos por estar los productos codificados y en su lugar establecido.
- d) Los pedidos se están solicitando conforme a la rotación y al buen manejo del nuevo sistema informático
- e) finalizado el primer trimestre las ventas se han incrementado considerablemente

Como podemos apreciar la propuesta para la implementación del sistema de control interno de inventario está dando buenos resultados por tal motivo podemos invitar a la gerencia seguir implementando el control dado que el único beneficiario sería la empresa.

## **7.- CONCLUSIONES**

Un apropiado sistema de control interno que encaminen las políticas y procedimientos de las operaciones de manera eficiente en los inventarios de la compañía repuestos santa Mónica SAC

El empleado encargado del control de los almacenes de acuerdo al trabajo que realiza tiene un bajo grado de aprendizaje por lo que la compañía lo tiene en constante capacitación para cumpla con sus objetivos.

El desperfecto estado de los equipos en los almacenes, dificulta la capacidad de las funciones a realizar, por ello con la adquisición de nuevos equipos de cómputo y un software completamente actualizado se podrá obtener un trabajo más eficiente en la recepción, despacho y almacenamiento de las mercaderías.

Un apropiado procedimiento de control interno en almacenes, influye positivamente en los resultados, ya que, al poseer una adecuada tarea de almacenes, las áreas de logística y ventas pueden desenvolver de forma más competente sus funciones. Precisamente del mismo modo, el área de Contabilidad puede transformar sus estados basándose en encuesta existente y correcta y con ello la administración podrá plasmar una correcta toma de decisiones

## **8.-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### **Libros**

- Asociación interamericana de contabilidad
- Beck Ulrich, ¿la globalización?, (España: Paidós, 2007)
- Cajero Ortega, Javier, Contabilidad. Control y reglas particulares, Apuntes, BUAP,
- Florencia Ucha, gestion-empresarial.php)
- García Cantú Alfonso. Almacenes, planeación, organización y control 2º edición editorial trillas S.A
- Instituto mexicano de contadores públicos
- Mantilla S. (2009) Auditoria del Control Interno, 2ºEdición. Bogotá, Colombia: Editorial Eco e Ediciones.
- Mira Navarro (apuntes de auditoria 2006)
- Joaquín Gómez Morfin, El control interno en los negocios junio 2011
- Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (a partir del 01 enero 2005)
- Reyes Ponce Agustín administración de empresas. Teoría y práctica.
- Stephen P. Robbins y Mary Coulter, administration Quinta edicion Mexico 1996
- Pedro Pablo Meana Coalla; Gestión de inventarios

### **Fuentes**

- [www.gestiopolis.com/gestión de negocios](http://www.gestiopolis.com/gestión-de-negocios) (2005)
- [www.gerencie.com/Sistema-de-inventarios-periodico](http://www.gerencie.com/Sistema-de-inventarios-periodico)
- [www.gestion-facil.com/control de inventarios](http://www.gestion-facil.com/control-de-inventarios),2019(Molina Golfredo)
- [www.gestiopolis.com/gestión por procesos en instituciones](http://www.gestiopolis.com/gestión-por-procesos-en-instituciones),2009(Martínez Raynel Domínguez)

## 9.- ANEXOS

### Anexo N° 01

#### Guía de entrevista

#### APLICADO AL GERENTE:

GUÍA DE ENTREVISTA SOBRE VENTAS	
Nombre	García Zavaleta María del Carmen
Cargo	Gerente
Fecha	30/03/2019
Queremos agradecerle el tiempo q nos ha brindado para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para este trabajo a realizar	
<b>Preguntas</b>	
1. ¿Considera usted que la empresa está cumpliendo los objetivos de ventas? Estamos en crecimiento, pero a la fecha no hemos llegado a la meta.	
2. ¿La gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para mejorar el nivel de ventas? Si, la empresa Repuestos Santa Mónica S.A.C. como toda organización tiene por objetivo incrementar sus ventas, para lo cual la empresa otorga una comisión al personal que haya tenido más ventas en el mes...	
3. ¿Qué inconvenientes encuentra para poder aumentar el nivel de ventas? Llevar el control de toda la mercadería ya que son diversos productos y de diferentes marcas, que muchas veces tenemos dificultad para llevar un buen control de stock...	
4. ¿Cree usted que el nivel de ventas está ligado con el control de los inventarios de ¿Mercaderías? Definitivamente, sí; en algunos casos la empresa no cuenta con un stock de mercadería que puede ofrecer a su cliente y se termina por perder muchas veces a un consumidor habitual...	
5. ¿El sistema muestra el stock actualizado después de cada actividad realizada? NO, sobre todo en los productos que más rotan...	

<p><b>6.</b> ¿Se informa a los clientes sobre promociones, descuentos al momento de realizar una compra?</p> <p>Sí, todo el personal debe informar al cliente que productos se encuentran en Promoción.</p>
<p><b>7.</b> ¿El sistema informático de ventas está acorde a sus necesidades?</p> <p>No, el sistema no es un sistema completo, nos proporciona algunas dificultades como ver el stock de mercadería o el nivel de ventas diario y mensual...</p>
<p><b>8.</b> ¿Se encuentra diseñado un flujograma para el proceso de ventas?</p> <p>Si, se vende de acuerdo a lo que necesita los clientes...</p>
<p><b>9.</b> ¿Se efectúan comparaciones de ventas mensuales con ventas históricas?</p> <p>Si, la comparación es para ver cuánto varió las ventas de un periodo a otro...</p>
<p><b>10.</b> ¿Está usted informado sobre el flujo de ventas diario?</p> <p>Diariamente no, el informe que manejo es mensual; cuento con otro personal que se encarga de verificar el flujo de ventas diario...</p>
<p><b>11.-</b> ¿se genera copia de segura al sistema diariamente?</p> <p>No, el sistema no permite realizar copia de seguridad diariamente</p>
<p><b>12.-</b>El actual abastecimiento de mercaderías está de acuerdo a la demanda de los clientes de Repuestos Santa Mónica S.A.C.?</p> <p>Con la apertura de otros locales no, entre la demanda de los clientes de la ciudad hay una gran diferencia, por lo cual no nos abastecemos.</p>
<p><b>13.-</b> ¿Considera que los productos que se ofrece satisfacen las necesidades de los clientes</p> <p>Si, contamos con un personal muy preparado, que cada cliente que nos visita por primera vez, hasta ahora ha regresado...</p>
<p><b>14</b> ¿El dinero recibido por las ventas, es depositado de forma inmediata?</p> <p>No siempre, depende del monto vendido y disponibilidad de un personal para realizar el depósito, así como de la hora en que se cierra el local</p>
<p><b>15.-</b> ¿Conoce el margen de utilidad mensual que obtiene por las ventas realizadas?</p> <p>Si, nuestro objetivo es tener un nivel elevado de ventas y un incremento en la utilidad...</p>

## Anexo N° 02

### Cuestionario 1

Aplicado al Gerente, vendedor y Jefe de almacén

<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DE MERCADERÍAS</b>				
<b>Nombre</b>	<b>GARCIA ZA VALETA MARIA</b>	<b>Fecha</b>	<b>30/03/2019</b>	
<b>Cargo</b>	<b>Gerente</b>	<b>Hora :Inicio/Término</b>	<b>11:00 / 11:30</b>	
<b>I. RESPECTO AL REQUERIMIENTO DE MERCADERÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
1. ¿Las compras siempre están acompañadas con su requerimiento de almacén?		X		
2.¿Los ingresos de las mercaderías a almacén están sustentadas con su respectiva documentación ?		X		
3.¿Los requerimientos se realizan en base al movimiento de la mercadería?		X		
<b>II. RESPECTO A LA VERIFICACIÓN DE MERCADERÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
4.¿Considera usted que los productos están debidamente clasificados y codificados ?		X		
<b>III. RESPECTO AL ALMACENAMIENTO</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
5.-¿Considera usted que el desorden en el área del almacén incide negativamente en el control de los inventarios?		X		
6.-¿Se realizan por lo menos dos veces al año la toma físicas de inventario?			X	
7.-¿El stock físico almacenado coincide con el stock del software de almacén ?			X	
<b>IV. RESPECTO A LA DISTRIBUCION DE MERCADERIAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
8.-¿En el control de las salidas de las mercaderías, hay algún documento que respaldan estos movimientos?		X		
9.-¿ A la hora de la venta se descarga automáticamente los productos del software almacenes?			X	
10.¿Se emiten comprobantes de pago a todas las ventas?		X		
11.¿La elaboración de los inventarios a las mercaderías son mensuales?		X		

## Anexo N° 02

### Cuestionario 2

Aplicado al Gerente, vendedor y Jefe de almacén

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DE MERCADERÍAS				
<b>Nombre</b>	RAMIREZ VILLACORTA FREDDY	<b>Fecha</b>	30/03/2019	
<b>Cargo</b>	VENDEDOR	<b>Hora</b>	12:00 / 12:30	
<b>I. RESPECTO AL REQUERIMIENTO DE MERCADERÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
1. ¿Las compras siempre están acompañadas con su requerimiento de almacén?		X		
2. ¿Los ingresos de las mercaderías a almacén están sustentadas con su respectiva documentación ?			X	
3. ¿Los requerimientos se realizan en base al movimiento de la mercadería?		X		
<b>II. RESPECTO A LA VERIFICACIÓN DE MERCADEÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
4. ¿Considera usted que los productos están debidamente clasificados y codificados ?			X	
<b>III. RESPECTO AL ALMACENAMIENTO</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
5. ¿Considera usted que el desorden en el área del almacén incide negativamente en el control de los inventarios?		X		
6. ¿Se realizan por lo menos dos veces al año la toma físicas de inventario?			X	
7. ¿El stock físico almacenado coincide con el stock del software de almacén ?			X	
<b>IV. RESPECTO A LA DISTRIBUCION DE MERCADERIAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
8. ¿En el control de las salidas de las mercaderías, hay algún documento que respaldan estos movimientos?		X		
9. ¿ A la hora de la venta se descarga automáticamente los productos del software almacenes?			X	
10. ¿Se emiten comprobantes de pago a todas las ventas?			X	
11. ¿La elaboración de los inventarios a las mercaderías son mensuales?			X	

**Anexo N° 02**  
**Cuestionario 3**

**Aplicado al Gerente, vendedor y Jefe de almacén**

<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO DE MERCADERÍAS</b>				
<b>Nombre</b>	<b>VENTURA GONZALES PEDRO</b>	<b>Fecha</b>	<b>30/03/2019</b>	
<b>Cargo</b>	<b>JEFE DE ALMACEN</b>	<b>Hora</b>	<b>11:30 / 12:30</b>	
<b>I. RESPECTO AL REQUERIMIENTO DE MERCADERÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
1. ¿Las compras siempre están acompañadas con su requerimiento de almacén?		X		
2. ¿Los ingresos de las mercaderías a almacén están sustentadas con su respectiva documentación ?				X
3. ¿Los requerimientos se realizan en base al movimiento de la mercadería?			X	
<b>II. RESPECTO A LA VERIFICACIÓN DE MERCADERÍAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
4. ¿Considera usted que los productos están debidamente clasificados y codificados ?			X	
<b>III. RESPECTO AL ALMACENAMIENTO</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
5. ¿Considera usted que el desorden en el área del almacén incide negativamente en el control de los inventarios?		X		
6. ¿Se realizan por lo menos dos veces al año la toma físicas de inventario?			X	
7. ¿El stock físico almacenado coincide con el stock del software de almacén ?			X	
<b>IV. RESPECTO A LA DISTRIBUCION DE MERCADERIAS</b>		<b>SÍ</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>
8. ¿En el control de las salidas de las mercaderías, hay algún documento que respaldan estos movimientos?		X		
9. ¿ A la hora de la venta se descarga automáticamente los productos del software almacenes?			X	
10. ¿Se emiten comprobantes de pago a todas las ventas?				X
11. ¿La elaboración de los inventarios a las mercaderías son			X	



**Anexo N° 03**  
**Requerimiento 01**

<b>REQUERIMIENTO N 0010</b>				
FECHA DE PEDIDO :05/01/2019				
FECHA DE ENTREGA: 10/01/2019				
SOLICITANTE: ALMACEN				
N°	PRODUCTO	CANTIDAD	P.UNT	TOTAL S/.
1	MUELLE ELEFANTE POST TOYOTA 104501	05 PZA	30.00	150.00
2	MUELLE ELEFANTE POST FUSO 576601	02 PZA	70.00	140.00
3	AMORTIGUADOR POST MONROE VOLVO	02 PZA	13.00	26.00
4	AMORTIGUADOR DELT MONROE SCANIA	03 PZA	80.00	160.00
5	AMORTIGUADOR DELT MONROE TOYOTA	02 PZA	35.00	70.00
6	GRASA TEXACO ENV LIBRA X24UND	1 CAJA	120.00	120.00
7	LIQUIDO DE FRENO DOT3	1 CAJA	80.00	80.00
8	LIQUIDO DE FRENO DOT4	1 CAJA	85.00	85.0
9	ZAPATAS DE FRENO VOLVO	2 JGOS	50.00	100.00
10	ZAPATAS DE FRENO SCANIA	2 JGOS	45.00	90.00
_____	_____	_____		
JEFE ALMACEN	GERENCIA	RECIBIDO POR		

**Anexo N° 03**  
**Requerimiento 2**

<b>REQUERIMIENTO N 0011</b>				
<b>FECHA DE PEDIDO :15/01/2019</b>				
<b>FECHA DE ENTREGA: 20/01/2019</b>				
<b>SOLICITANTE: ALMACEN</b>				
N°	PRODUCTO	CANTIDAD	P.UNT	TOTAL S/.
<b>1</b>	AMORTIGUADOR DELT MONROE SCANIA	01 PZA	80.00	80.00
<b>2</b>	AMORTIGUADOR DELT MONROE TOYOTA	02 PZA	35.00	70.00
<b>3</b>	TAMBOR POST VOLVO N12	1 PZA	220.00	220.00
<b>4</b>	LIQUIDO DE FRENO DOT3 ¼ GLN	1 CAJA	200.00	200.00
<b>5</b>	LIQUIDO DE FRENO DOT4 ¼ GLN	1 CAJA	295.00	295.00
<b>6</b>	ZAPATAS DE FRENO VOLVO	2 JGOS	350.00	700.00
<b>7</b>	ZAPATAS DE FRENO SCANIA	2 JGOS	145.00	290.00
_____	_____	_____		
JEFE ALMACEN	GERENCIA	RECIBIDO POR		

**Anexo N° 4**  
**INFORME 1**

<b>INFORME N°: 0004</b>								
<b>FECHA: 25/04/2019</b>								
<b>DEPARTAMENTO QUE ORIGINA: ALMACEN</b>								
<b>DIRIGIDO A: JEFE DE ALMACEN</b>								
ITEM	DETALLE	PROD.	LOTE	CANT	FACTURA	FECHA	GUIA R.	PROVEEDOR
12	Por intermedio del presente, se detalla lo solicitado por su persona sobre las unidades del producto 12054 próximos a vencer para su conocimiento y proceder a verificar si hay devolución en caso no se llegara a vender toda la mercadería	DOT 3 LIQUIDO	1256	1 CAJA	F001-1251	25/11/2017	001-4552	FRENO S.A
ALMACEN			GERENCIA			RECIBIDO		

**Anexo N° 4**  
**INFORME 2**

**INFORME N°: 05**

**FECHA: 17/04/2019**

**DEPARTAMENTO: Almacén**

**ELABORADO POR: Jefe de Almacén**

**DIRIGIDO A: Gerencia**

ITEM	DETALLE	PROD.	LOTE	CANT.	FACT.	FECHA	CANJE	MARCA
15	Mediante el presente, se hace de su conocimiento que a la fecha un producto cuya fecha de vencimiento ya se cumplió y conforme con las políticas de canje entre las dos empresas , se informa que los productos serán devueltos por la agencia Evans Cargo SAC , al proveedor DITERSA ; dejo el detalle de los productos devueltos:	VALVULA DE AIRE	1256	3 PZA	F001-1251	25/11/2018	001-4552	FEBI ALEMAN

JEFE DE ALMACEN

V.B GERENCIA