



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANZAS

CORPORATIVAS

“La Rotación de Inventarios y su Implicancia en la Estructuración de los Costos de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L. – Año 2022”

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTOR

Castro Espiritu, Abel Martin

ASESOR

Mg. Murrieta Campos, Juan José

1964

Lima, 27 de noviembre de 2022

"La Rotación de Inventarios y su Implicancia en la Estructuración de los Costos de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L. – Año 2022"

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	1%
2	bibdigital.epn.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	issuu.com Fuente de Internet	<1%
8	qdoc.tips Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

A mi Madre, por el apoyo y amor brindado en mi formación personal y en memoria de mi Padre, por los valores cultivados en mi persona e instrucción profesional.



AGRADECIMIENTO

Al Mg. Murrieta Campos, Juan José, por la orientación y consejos, en la elaboración de mi Trabajo de Suficiencia Profesional, a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, por haberme acogido y formado profesionalmente, a los Docentes que me instruyeron en mi formación profesional y personal.

A la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L. por la oportunidad brindada para la elaboración del presente Trabajo de Suficiencia Profesional.



ÍNDICE GENERAL

ABSTRACT.....	14
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.	16
1.1 DATOS GENERALES.....	16
1.1.1 Razón Social: Representaciones Torpoco E.I.R.L.	16
1.1.2 RUC: 20518144872.....	16
1.1.3 Dirección: Av. Guillermo Dansey 902 Int. 106 Lima - Lima - Lima	16
1.1.4 Contacto.	16
1.2 ACTIVIDAD PRINCIPAL.....	16
1.3 RESEÑA HISTÓRICA Y REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	17
1.3.1 Reseña histórica de la Empresa.....	17
1.3.2 Realidad problemática de la Empresa.....	18
1.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	21
1.4.1 Misión.....	21
1.4.2 Visión.....	21
1.4.3 Valores.	22
1.5 DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO DONDE EL BACHILLER REALIZO SUS ACTIVIDADES.....	22
1.5.1 Departamento de Administración y Contabilidad.....	22
1.5.2 Departamento de Almacén y Logística.	23

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	24
2.1 MARCO TEÓRICO GENERAL.....	24
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	24
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	28
2.2 MARCO TEÓRICO ESPECÍFICO.....	32
2.2.1 Existencias.....	32
2.2.2 Costos.....	61
CAPÍTULO III: APLICACIÓN PROFESIONAL.....	80
3.1 CONTEXTO LABORAL – SITUACIONAL.....	80
3.2 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES POR EL BACHILLER.....	86
3.2.1 Departamento de Administración y Contabilidad.....	86
3.2.2 Departamento de Almacén y Logística.....	87
CAPÍTULO IV: APLICACIÓN PRÁCTICA.....	88
4.1 DESARROLLO PRÁCTICO DE LAS CONTRIBUCIONES POR EL BACHILLER EN LA EMPRESA.....	88
4.1.1 Síntesis de la Realidad Problemática.....	88
4.1.2 Importancia para la Empresa de la Solución del Problema.....	89
4.1.3 Propuesta de Solución del Problema.....	90
CONCLUSIONES.....	168
RECOMENDACIONES.....	170
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	172

ANEXOS.	177
--------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Datos Históricos de las Ventas Netas, Existencias Finales y Costo de Ventas de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles) y su Interacción.</i>	18
Tabla 2 <i>Datos Históricos de las Existencias Iniciales, Finales y Costos de Ventas para el Cálculo del Ratio de Rotación de Inventarios de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles).....</i>	20
Tabla 3 <i>Jornada Laboral de la Empresa.</i>	84
Tabla 4 <i>Cuadro Resumen Histórico de las Existencias y su Rotación de los Ejercicios 2017-2021 (Expresado en Soles).....</i>	89
Tabla 5 <i>Cuadro Resumen de Reparaciones Sobre Inventarios de los Ejercicios 2016-2022 (Expresado en Soles).....</i>	99
Tabla 6 <i>Ratios de Rotaciones Inventarios por Familias Principales del Ejercicio 2022.....</i>	102
Tabla 7 <i>Análisis Proyectado de los Costos Hundidos y Ocultos de los Costos de Almacenaje.....</i>	104
Tabla 8 <i>Ratios de Rotaciones Inventarios por Familias Secundarias pertenecientes a las Familias Principales del Ejercicio 2022.</i>	104
Tabla 9 <i>Cuadro de Pareto del Stock Final del Inventario Versus Cuadro de Pareto de las Ventas del Inventario del Ejercicio 2022.</i>	114
Tabla 10 <i>Cuadro Resumen de Pareto del Costo Final del Inventario Versus el Cuadro de Pareto de las Ventas del Inventario bajo la Regla 80-20 del Ejercicio 2022.....</i>	117

Tabla 11 Cuadro del Pareto del ABC del Margen Bruto del Ejercicio 2022 (Expresado en Soles).....	118
Tabla 12 Cuadro Resumen del Pareto ABC del Margen Bruto del Ejercicio 2022 (Expresado en Soles).....	119
Tabla 13 Análisis de las Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar del Ejercicio 2022	121
Tabla 14 Análisis de las Ventas Netas de los Ejercicios 2017-2022 (Expresado en Soles).....	123
Tabla 15 Ventas Netas Proyectadas del Ejercicio 2023 (Expresado en Soles).....	123
Tabla 16 Estimación de Compras Proyectadas para el Ejercicio 2023 (Expresado en Soles).....	124
Tabla 17 Capital Operativo 2022 Versus la Reestructuración del Capital Operativo Proyectado del 2023 (Expresado en Soles).	125
Tabla 18 Capital Operativo más Anticipos 2022 Versus la Reestructuración del Capital Operativo Proyectado del 2023 (Expresado en Soles).	126
Tabla 19 Análisis por Ratios de Inventario del Producto TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.	127
Tabla 20 Análisis por Ratios de Inventario del Producto VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304 - 2".	130
Tabla 21 Asiento Contable Notas de Crédito Ejercicio Anterior	159
Tabla 22 Asiento Contable por Perdida de Inventarios por temas Fortuitos.	159
Tabla 23 Asiento Contable por Ganancia de Inventarios.	160

Tabla 24 <i>Asiento Contable por Reparación de Costos en Ganancia de Inventarios.</i>	160
Tabla 25 <i>Asiento Contable por Reparación de Costos en Pérdidas de Inventarios.</i>	161
Tabla 26 <i>Cuadro Comparativo del Valor Residual por Tasa de Desecho Versus el Gasto Deducible por Destrucción de Existencias.</i>	164

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Gráfico de Tendencia de las Ventas Netas, los Costos de Ventas y Existencias Finales de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles)</i>	19
Figura 2 <i>Organigrama de la Empresa</i>	22
Figura 3 <i>Esquema Sobre las Definiciones de Existencias</i>	35
Figura 4 <i>Esquema Sobre la Importancia de las Existencias</i>	37
Figura 5 <i>Esquema Sobre los Tipos de Existencias por Naturaleza</i>	38
Figura 6 <i>Esquema Sobre los Tipos de Existencias por Función</i>	43
Figura 7 <i>Esquema Sobre los Tipos de Sistemas de Inventarios</i>	49
Figura 8 <i>Esquema Sobre los Métodos de Valuación de Inventarios</i>	55
Figura 9 <i>Cálculo de la Metodología de Identificación Específica</i>	56
Figura 10 <i>Cálculo de la Metodología de PEPS.</i>	57
Figura 11 <i>Cálculo de la Metodología de UEPS.</i>	58
Figura 12 <i>Cálculo de la Metodología de CPP.</i>	58
Figura 13 <i>Fórmula del Ratio de Rotación del Inventario.</i>	59
Figura 14 <i>Fórmula del Ratio de Rotación por Días del Inventario.</i>	60
Figura 15 <i>Fórmula del Ratio de Rotación de las Cuentas por Cobrar.</i>	61

Figura 16 <i>Fórmula del Ratio de Rotación de las Cuentas por Pagar.</i>	61
Figura 17 <i>Esquema Sobre la Conceptualización del Costo</i>	63
Figura 18 <i>Esquema Sobre los Tipos de Costos</i>	63
Figura 19 <i>Esquema Sobre la Influencia y Funcionalidad de los Costos</i>	65
Figura 20 <i>Esquema Sobre los Tipos de Costos por Área Operacional y su Interacción.</i>	69
Figura 21 <i>Esquema Sobre los Sistemas de Costos</i>	72
Figura 22 <i>Esquema Sobre las Terminologías de Costos Enfocados en la Eficiencia</i>	76
Figura 23 <i>Registro del Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo</i>	86
Figura 24 <i>Pedidos Realizados a Manuscrito para Requerimientos de Productos.</i>	90
Figura 25 <i>Etiquetas de los Productos a Manuscrito.</i>	91
Figura 26 <i>Colocación de Productos en Ubicaciones no Optimas por Sobre Stock del Almacén.</i>	92
Figura 27 <i>Productos Suelos entre los Pasillos del Almacén.</i>	93
Figura 28 <i>Productos a Granel en sus Cajas de Importación por Sobre Stock del Almacén.</i>	94
Figura 29 <i>Rack de Productos sin la Estructuración y Croquis para la Identificación de Productos.</i>	95
Figura 30 <i>Toma de Inventarios a través de Registros Manuales sin Formatos Establecidos.</i>	96
Figura 31 <i>Complejidad para el Análisis a través de los Sistemas Informáticos de la Empresa.</i>	97

Figura 32 <i>Diagrama de Ishikawa de las Causas de Sobre Stock de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.</i>	98
Figura 33 <i>Asientos de Reparos Tributarios en el Sistema Concar de la Empresa del Ejercicio 2016 - 2020.</i>	100
Figura 34 <i>Cuadros Porcentuales de las Familias Principales sobre las Ventas, Costo de Ventas y Valor Final del Inventario del Ejercicio 2022.</i>	102
Figura 35 <i>Promedio de Rotación por las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.</i>	106
Figura 36 <i>Promedio de Rotación por Año de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.</i>	107
Figura 37 <i>Promedio de Rotación Versus el Promedio de la Rotación por Años de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.</i>	108
Figura 38 <i>Rotación de Inventarios Versus la Participación en las Ventas de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.</i>	109
Figura 39 <i>Promedio de la Rotación de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.</i>	110
Figura 40 <i>Promedio de la Rotación por Año de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.</i>	111
Figura 41 <i>Promedio de la Rotación Versus el Promedio de la Rotación por Años de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.</i>	112
Figura 42 <i>Promedio de la Rotación Versus la Participación en las Ventas de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.</i>	113

Figura 43 <i>Diagrama de Pareto de los Costos del Stock del Inventario por Familias Secundarias.</i>	115
Figura 44 <i>Diagrama de Pareto de la Participación en las Ventas por Familias Secundarias.</i>	116
Figura 45 <i>Diagrama de Pareto de Análisis de ABC sobre el Margen Bruto de las Familias Secundarias.</i>	120
Figura 46 <i>Gráfico del Flujo Operativo del Efectivo Circulante por Análisis de los Ratios de Cuentas por Cobrar y de las Cuentas por Pagar.</i>	121
Figura 47 <i>Análisis de Proyección de Requerimientos de Inventario del Producto: TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.</i>	128
Figura 48 <i>Análisis de Desviación de Precios del Producto: TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.</i>	129
Figura 49 <i>Análisis de Proyección de Requerimientos de Inventario del Producto: VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304.</i>	130
Figura 50 <i>Análisis de Desviación de Precios del Producto: VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304.</i>	131
Figura 51 <i>Sistema de la Base de Datos Desarrollado para Análisis de los Productos</i>	167
Figura 52 <i>El Módulo Desarrollado para Análisis de los Productos</i>	167

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A Carta de Autorización.....	177
Anexo B Ficha RUC de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.	178

Anexo C Contrato de Alquiler del Almacén Principal de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.	180
Anexo D Tabla de Codificación de Familias Principales y Familias Secundarias del Catálogo de Productos de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.	183
Anexo E Tabla del Catálogo de Productos Generales y su Codificación de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.	184
Anexo F Croquis del Almacén Principal de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.	192
Anexo G Estructuración y Sistematización de Búsqueda de Productos del Almacén Principal.	193
Anexo H Informe Resumen de las Importaciones y sus Costos Vinculados.....	195
Anexo I Reporte de Conciliación de Saldos de Compras y Costos Vinculados.....	198
Anexo J Reporte de Ajustes Sobre el Inventario.....	200
Anexo K Reporte de Validez de los Comprobantes de Pago de Compras en SUNAT	203

RESUMEN Y PALABRAS CLAVES

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional, se desarrolló con el enfoque de mejorar la rotación de inventarios y de reestructurar el nivel de operativo de las existencias, con la finalidad de mitigar los sobre costes de mantención de las existencias, en favor de la rentabilidad y la liquidez de la empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.

En la elaboración de este trabajo, se consideran aportes de trabajos y estudios internacionales y nacionales, que brindan la base y fundamentos necesarios, para comprender los conceptos claves como la rotación del inventario, los costos, la rentabilidad y la liquidez, que tienen relación con el objeto estudio.

En el desarrollo de la aplicación profesional, se ha trabajado con la data de los inventarios del año 2022 de la Empresa, para realizar el análisis a nivel de rotación de inventarios y la estructuración de las existencias, con la finalidad de determinar de su estructura comercial en función de su rentabilidad y liquidez.

Finalmente, en base a ratios financieras y herramientas administrativas, se logra una mejor estructuración de los inventarios a nivel operativo y de rentabilidad para la Empresa, con la finalidad de mejorar el índice de creación de valor para el accionista y su contraprestación económica.

Palabras Claves:

Rotación de Existencias, Costos, Ratios Financieros, Herramientas Administrativas.

ABSTRACT

The present Professional Sufficiency Work, was developed with the focus of improving inventory rotation and restructuring the operational level of stocks, with the purpose of mitigating overstock maintenance costs, in favor of profitability and efficiency. liquidity of the company Representaciones Torpoco E.I.R.L.

In the elaboration of this work, contributions of international and national works and studies are considered, which provide the necessary base and foundations, to understand the key concepts such as inventory rotation, costs, profitability and liquidity, which are related to the study object.

In the development of the professional application, we have worked with the data of the inventories of the year 2022 of the Company, to carry out the analysis at the level of inventory rotation and the structuring of stocks, in order to determine its commercial structure. depending on its profitability and liquidity.

Finally, based on financial ratios and administrative tools, a better structuring of inventories is achieved at the operational and profitability level for the Company, with the aim of improving the rate of value creation for the shareholder and its economic consideration.

Keywords:

Stock Rotation, Costs, Financial Ratios, Administrative Tools.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como título: La Rotación de Inventarios y su Implicancia en la Estructuración de las Existencias de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L. – Año 2022. Por la incidencia negativa que se produce por la acumulación de Existencias no realizables.

El trabajo está estructurado por cuatro capítulos como se detalla a continuación: Capítulo I: Datos Generales, se describe la información general de la empresa, en donde se relata su historia y se expresa su misión, visión y valores empresariales. Así también, se describe la realidad problemática objeto de estudio.

Capítulo II: Marco Teórico, se considera los antecedentes internacionales y nacionales, que den relevación y fundamento teórico, a las variables que serán explyadas y aplicadas en el presente trabajo.

Capítulo III: Aplicación Profesional, se describe el contexto laboral y situacional de la empresa y el desarrollo de las funciones que desarrolla el bachiller en el Departamento de Administración y Contabilidad.

Capítulo IV: Aplicación Práctica, se analiza y desarrolla el caso práctico de la rotación inventarios y su incidencia en la rentabilidad a través de sus indicadores gestión.

La finalidad del trabajo es de demostrar, con los resultados obtenidos de la Aplicación Práctica, que una estructuración optima de los inventarios como actividad de operación, impacta favorablemente la rentabilidad de la Empresa y a la vez, en la creación de valor para el accionista.

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

1.1 DATOS GENERALES.

1.1.1 Razón Social: Representaciones Torpoco E.I.R.L.

1.1.2 RUC: 20518144872

1.1.3 Dirección: Av. Guillermo Dansey 902 Int. 106 Lima - Lima - Lima

1.1.4 Contacto.

- Gerente General: Sonia Lila Bendezu Ore
- Dueño de la Empresa: Walter Alcides Torpoco Mantari

1.2 ACTIVIDAD PRINCIPAL.

La Empresa pertenece al sector ferretero, importadora y comercializadora de accesorios y conexiones de acero inoxidable para la industria Farmacéutica, Cervecera, Lácteos e Industrias en General.

Su Actividad Principal está registrada en SUNAT con el código - 4663 - Venta al por Mayor de Materiales de Construcción, Artículos de Ferretería y Equipo y Materiales de Fontanería y Calefacción.

El catálogo de la empresa, está compuesta por accesorios de acero inoxidable de la línea de Sanitario, para uso de empresas procesadoras de alimentos e industrias farmacéuticas, también posee la línea de Industrial, para procesos de materiales químicos e insumos de consumo doméstico de limpieza. Estas líneas de productos son la fuente principal de ingresos de la empresa.

1.3 RESEÑA HISTÓRICA Y REALIDAD PROBLEMÁTICA.

1.3.1 Reseña histórica de la Empresa.

La empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L, es una empresa individual de responsabilidad limitada de capital propio, sus operaciones y constitución iniciaron en el año 2008, en el rubro de comercialización de compra y venta de accesorios de acero inoxidable para la industria, formalizando sus actividades provenientes del NRUS (Nuevo Régimen Único Simplificado), en esta etapa empresarial el Sr Walter Alcides Torpoco Mantari, fundador de la Empresa, dio los cimientos y lineamientos para que esta nueva Entidad Jurídica, le brinde el crecimiento empresarial que deseaba obtener de sus esfuerzos.

En el año 2009, comienza sus operaciones comerciales de Importaciones de productos de acero inoxidable provenientes de China, por la demanda existente en el mercado, que la oferta de productos de acero inoxidable de calidad era mínima en el mercado peruano, como resultado de esta operación comercial, su presencia empresarial y de comercialización en el mercado empezaron a crecer y establecerse económicamente.

De los Años 2010 al 2014 su crecimiento como empresa fue estable y su posicionamiento en el mercado se fue asentando, lo que con llevó a fines del año 2014, a introducirse en el mercado de tuberías y conexiones de acero inoxidable para fines ornamentales.

A partir del año 2015 hasta la actualidad, la empresa tomo un rumbo administrativo y de comercialización, enfocado en abrir nuevos nichos de mercado y de inversión en nuevos productos de acero inoxidable por ejemplo Bombas Industriales,

válvulas automáticas, intercambiadores de calor, expandiendo su mercado y diversificando su catálogo de productos para más industrias emergentes en el Perú.

1.3.2 Realidad problemática de la Empresa.

Actualmente la empresa, tiene problemas de rotación de inventarios y acumulación de existencias destinadas para la venta, causando elevados costos de almacenaje, costos ocultos y sobre costos financieros de endeudamiento, por tal motivo, afecta a las existencias de mayor rotación, que asumen la carga financiera y costos de almacenaje de las existencias de menor rotación que representan el 53% en promedio sobre las existencias totales de la empresa, dando lugar a un capital inoperativo de relevancia para la empresa, como se refleja en Tabla 1 y Figura 1, adicionalmente la empresa posee un ratio de rotación de inventarios en promedio 0.56 veces, como se aprecia en la Tabla 2.

Tabla 1

Datos Históricos de las Ventas Netas, Existencias Finales y Costo de Ventas de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles) y su Interacción.

Ejercicio	Ventas Netas (A)	Existencias Finales (B)	Costo de Ventas (C)	C / A %	C / B %
2017	2,659,908.00	2,077,187.00	1,131,234.00	43%	54%
2018	2,894,091.00	2,429,481.00	1,340,933.00	46%	55%
2019	2,685,226.00	2,638,705.00	1,411,136.00	53%	53%
2020	2,050,197.00	2,601,709.00	1,079,661.00	53%	41%
2021	3,529,646.00	3,288,131.00	1,969,862.00	56%	60%
Promedio	2,763,813.60	2,607,042.60	1,386,565.20	50%	53%

Nota. Cálculo de participación del Costo de Ventas sobre las Ventas Netas y Existencias Finales. Fuente: Elaboración Propia.

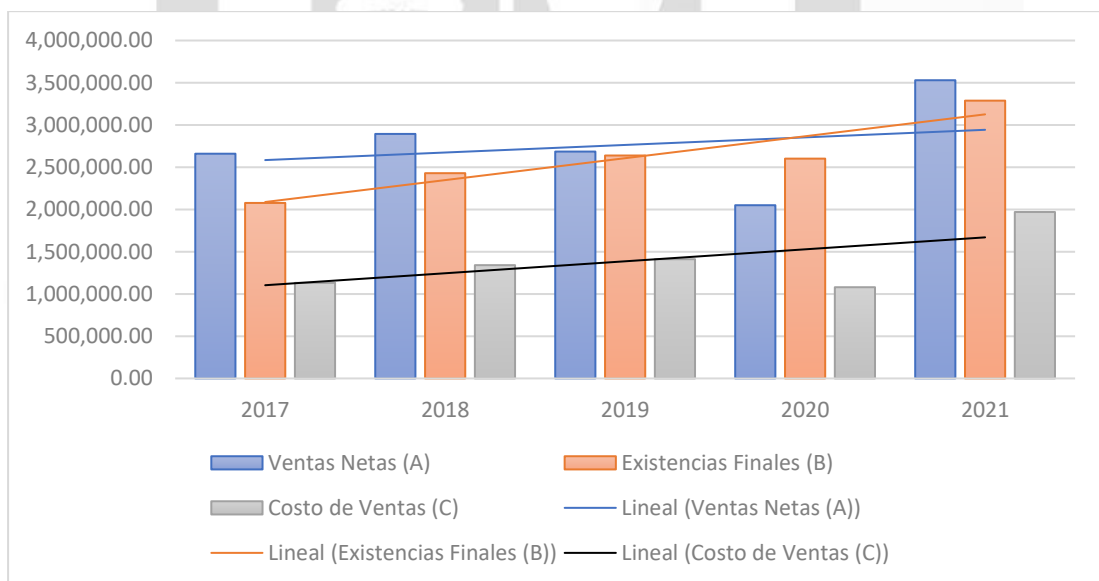
Se puede apreciar en el campo del promedio de la Tabla 1, que el costo de ventas representa un 53% sobre las existencias de la empresa, de lo cual en un versus con las

ventas netas representan un 50%, de lo se concluye que la empresa a un nivel de operación y de rentabilidad, solo logra realizar a través del ciclo de conversión del efectivo el 50%, del capital circulante de la empresa y la diferencia se ve refleja en abultamiento del inventario por el sobre stock, por ello tiene un problema de existencias no realizables durante los ejercicios tomados en consideración.

Las existencias no rotativas, representan un capital de inversión inactivo para la empresa, lo cual afecta a la cadena de reposición de las existencias de mayor rotación, en tiempos de espera, entre las importaciones y la demanda del mercado, originando mayores costos de oportunidad sobre las actividades de operación y de realización de las existencias en ingresos, por ello afecta a la liquidez y al flujo económico de la empresa.

Figura 1

Gráfico de Tendencia de las Ventas Netas, los Costos de Ventas y Existencias Finales de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles)



Nota. Tendencias de las Ventas Netas, Costo de Ventas y Existencias Finales Fuente: Elaboración Propia.

Se aprecia de la Figura 1, que las ventas netas versus el costo de ventas, presentan una relación proporcional simétrica y económicamente coherente a nivel financiero ya que las líneas de tendencia demuestran una relación directa de causa y efecto, si compramos con las existencias hay una tendencia positiva de incremento o acumulación de estas en la empresa, originando un capital inoperativo surgido por la carencia de análisis sobre los inventarios, lo cual con lleva a sobre costos de almacenaje y sobreendeudamiento financiero y pérdida de costos de oportunidad. Por el capital no circulante de productos no realizables y almacenados en los anaqueles de la empresa, limitan el aprovechamiento máximo de la rentabilidad de los productos de más alta rotación que la empresa posee.

Tabla 2

Datos Históricos de las Existencias Iniciales, Finales y Costos de Ventas para el Cálculo del Ratio de Rotación de Inventarios de los periodos 2017-2021 (Expresado en Soles)

Ejercicio	Existencias Iniciales	Existencias Finales	Costo de Ventas	Ratio de Rotación de inventarios
2017	1,749,536.00	2,077,187.00	1,131,234.00	0.59
2018	2,077,187.00	2,429,481.00	1,340,933.00	0.6
2019	2,429,481.00	2,638,705.00	1,411,136.00	0.56
2020	2,638,705.00	2,601,709.00	1,079,661.00	0.41
2021	2,601,709.00	3,288,131.00	1,969,862.00	0.67
Promedio				0.56

Nota. Cálculo del Ratio de Rotación de Inventarios. Fuente: Elaboración propia

En el campo del promedio de la Tabla 2, se obtiene un indicador de rotación de inventarios de la empresa de 0.56 veces al año, que en combinación con la Tabla 1,

reflejan que, para una empresa dedicada al sector comercial y a la venta al retail es un ratio financiero deficiente, originado por problemas administrativos, falta de conocimiento para el manejo de inventarios, que ocasionando la sobre acumulación de existencias no realizables durante los ejercicios operativos, causando efectos negativos en el ciclo de conversión del efectivo y la tendencia de financiamiento externo.

De lo expuesto en la Tabla 1 y la Tabla 2, se detecta que la empresa tiene un ciclo de rotación deficiente, originado por malas prácticas sobre el manejo de inventarios, sobre control y análisis de las existencias y el efecto que produce es la acumulación de capital inoperativo, lo que con lleva, a que el ciclo de conversión del efectivo se ralentice a nivel operativo, frente a la capacidad que tiene la empresa de dar respuesta a la demanda por su sobre stock acumulado y afecte también a la liquidez de la empresa al corto y largo plazo.

1.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.

1.4.1 Misión.

Aportar a las Industrias Peruanas de accesorios de acero inoxidable de calidad, para mantención e implementación de sus plantas productivas, brindándoles seguridad y confianza.

1.4.2 Visión.

Convertirse en la mejor y más grande empresa comercializadora de accesorios de acero inoxidable del Perú, ofreciendo los mejores productos y un amplio catálogo a disposición de las Industrias.

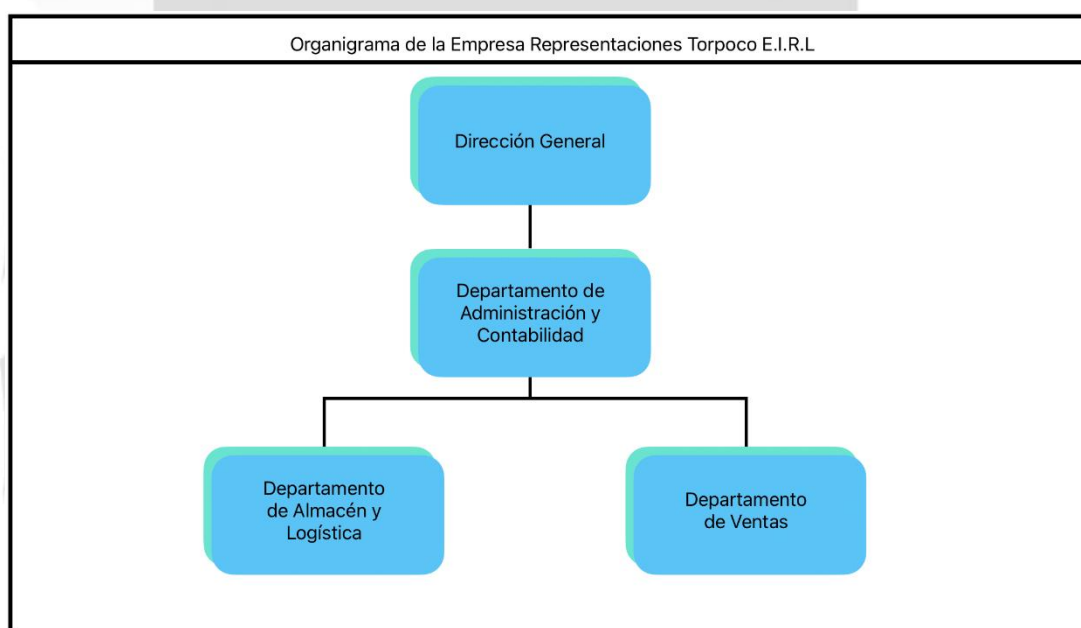
1.4.3 Valores.

Responsabilidad, Cumplimiento, Ética, Equidad y Servicio al Cliente

1.5 DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO DONDE EL BACHILLER REALIZO SUS ACTIVIDADES.

Figura 2

Organigrama de la Empresa



Nota. Fuente: Elaboración propia.

1.5.1 Departamento de Administración y Contabilidad.

En el Departamento de Administración y Contabilidad, se realizan las actividades administrativas y contables de la empresa, en la parte contable se registra y consolidan las operaciones de compras y ventas provenientes del Departamento de Almacén y Logística y del Departamento de Ventas, para su registro contable y respectivo seguimiento durante el ejercicio operativo.

En la parte administrativa, se delinea los controles y monitoreo de los otros departamentos, con el objetivo de brindar una información fehaciente al área contable, a través de la implementación de nuevas herramientas, para mejorar los procesos operativos de la empresa, en el tratamiento de la información y presentación de informes administrativos.

1.5.2 Departamento de Almacén y Logística.

En el Departamento de Almacén y Logística, se realiza los controles de inventario y la cadena de suministro tanto nacional y de importación de los productos, también la catalogación de los artículos, su distribución entre los almacenes y abastecimiento de los productos a los puntos de venta.



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1 MARCO TEÓRICO GENERAL.

2.1.1 Antecedentes Internacionales.

Conforme a las investigaciones realizadas en repositorios de universidades extranjeras, se tomará como referencia los siguientes estudios de investigación para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional:

- Dávila Aldas, Paola Viviana (2014), Universidad - Escuela Politécnica Nacional de Quito – Ecuador, en su tesis titulada *“Propuesta e Implementación de un Sistema de Gestión de Inventarios para la Empresa “Curtiduría Dávila”, Mediante el Uso de un Software de Control de Inventario”*. Tesis Previa a la Obtención del Grado de Magister en Gerencia Empresarial – Mención en Gerencia de Operaciones y Calidad. (Aldas, 2014)

La empresa "Curtiduría Dávila", requiere mejorar su sistema de gestión de inventarios debido a la ausencia de controles que están causando problemas económicos y de tiempo. Se propone usar un software de control de inventario para solucionar estos problemas. Después de evaluar la empresa, se ha decidido implementar el sistema "Microplus SQL" para obtener información precisa y oportuna del inventario, incluyendo cantidades y valores. Con este sistema, se puede realizar un análisis más detallado y mejorar la gestión del inventario. Se determinó la variación y la utilidad del cálculo de índices de control de inventario como: rotación, duración, vejez del inventario y valor económico; clasificando el inventario por grupos de acuerdo a la contextura de cada producto. De igual forma la visualización de los resultados en forma gráfica, con la finalidad de tomar decisiones oportunas y ágiles con relación al control del inventario.

Para determinar el costo de implementación, se llevaron a cabo pruebas y los resultados obtenidos, permitieron tomar decisiones internas sobre la inversión y la rentabilidad de cada grupo de artículos en el inventario. Estos resultados fueron útiles para el negocio, facilitando su control y manejo del inventario.

- Andrade Contreras, Héctor Gilberto (2006), Universidad - Escuela Politécnica Nacional de Quito – Ecuador, en su tesis titulada ***“Metodología de Evaluación Financiera de un Proyecto para Optimizar los Inventarios en la Pymes Basado en el Lote Económico de Compra”***. Tesis Previa a la Obtención de Magíster en Gerencia Empresarial (MBA). (Contreras, 2006)

Este estudio se enfoca en evaluar financieramente proyectos, a través de un modelo basado en la teoría del lote económico de compra, para mejorar el inventario y las compras en pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Ecuador. Estas PYMES son importantes para la economía del país de Ecuador, ya que emplean al 70% de la fuerza laboral y generan el 80% del PIB, pero enfrentan desafíos en la administración del capital de trabajo, los costos y los sistemas de información, lo que dificulta la toma de decisiones de inversión.

Según expertos en el Tratado de Libre Comercio (TLC), este acuerdo tendrá un impacto positivo en las PYMES en sectores como servicios y comercio de bienes de consumo. Esta investigación brinda a estas empresas una metodología para evaluar financieramente proyectos de tecnología de la información (TI) y un modelo financiero para optimizar el inventario y las compras periódicas, como parte de una estrategia de gestión eficiente del capital de trabajo. El uso continuo de estas herramientas puede mejorar la productividad y rentabilidad de las inversiones en proyectos de TI.

La implementación del modelo financiero propuesto en esta investigación otorga los siguientes beneficios para las PYMES:

- Mejorar el índice de rotación de inventario al optimizar el stock de los ítems de mayor demanda y reducir el de los de menor demanda.
- Minimizar las pérdidas de ventas al tener un inventario adecuado y disponible para satisfacer la demanda.
- Ahorrar en costos de compra al fortalecer el poder de negociación con los proveedores.
- Patiño García, Lissette Carin; Vivas Rodríguez, Natalia Andrea (2010), Universidad Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá – Colombia, en su tesis ***“Investigación y Mejoramiento de la Optimización de Inventarios de la Empresa BP, por Medio de Almacén”***. Tesis de Grado - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. (Patiño García & Vivas Rodríguez, 2010)

Este estudio hace énfasis que el éxito de una empresa, depende en gran medida de su capacidad para planificar y gestionar adecuadamente sus inventarios. Una buena planificación de inventarios ayuda a mantener un nivel mínimo de stock que permita satisfacer las demandas de los clientes sin generar excesos de inventario innecesarios que generan costos adicionales.

En este sentido, la empresa Almacén, una empresa especializada en logística, desempeña un papel importante en la cadena de suministros de la BP, una empresa dedicada a la extracción y explotación de petróleo. La BP confía en

Almacén, para gestionar sus inventarios y asegurarse de que sus producciones no se vean afectadas por faltantes o retrasos en los suministros.

Además, Almacén trabaja con otras empresas, como Tisat y Energéticos, para garantizar una cadena de suministros eficiente y efectiva. La BP, en su papel de líder en la industria del petróleo, busca optimizar su gestión de inventarios mediante una planificación más estandarizada y eficiente que evite interrupciones en sus producciones.

En resumen, este proyecto tiene como objetivo analizar la planificación de inventarios de Almacén para las operaciones de la BP, con el fin de mejorar la eficiencia y eficacia en la gestión de los inventarios y garantizar una producción continua y sin interrupciones en la planta de la BP.

La prueba piloto en las bodegas de Stock en el CPF de Cusiana se llevó a cabo para evaluar la efectividad de la planeación de inventarios establecida por Almacén y su capacidad para optimizar los inventarios de la BP. Se llevaron a cabo una serie de análisis y evaluaciones detalladas de los procesos de gestión de inventarios en esta bodega en particular, incluyendo la frecuencia de reposición, el tiempo de espera, el costo de mantenimiento de inventario, entre otros factores.

El resultado de la prueba piloto fue desalentador, ya que se pudo observar una serie de falencias en la gestión de inventarios por un uso de diferentes metodologías empleadas en los inventarios por parte de BP y los outsourcing, lo que resultó en una desinformación de los faltantes de inventario para la empresa BP.

2.1.2 Antecedentes Nacionales.

Conforme a las investigaciones y trabajos realizados en repositorios de universidades nacionales, se tomará como referencia los siguientes estudios de investigación para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional:

- Vásquez Núñez, Carlos Alberto (2015), Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela De Posgrado – Perú, en su tesis ***“Análisis, Diagnóstico y Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios y de Almacenes en una Empresa del Sector Gráfico”***. Tesis Para Optar El Grado De Magister En Ingeniería Industrial Con Mención En Gestión De Operaciones. (Núñez, 2015)

En este estudio, se llevó a cabo un análisis y diagnóstico en profundidad de la gestión de inventarios y almacenes en una empresa gráfica con presencia en todo el Perú. El objetivo era identificar las fortalezas y debilidades actuales para proponer mejoras, que permitan fortalecer las ventajas competitivas de la empresa en el ámbito de la logística.

Se descubrió que la gestión de inventarios actual, no se basa en un método estructurado y se confía en la experiencia de los supervisores y operadores de almacén. Se reconoció la importancia de tener en cuenta conceptos como los costos de posesión, los costos de adquisición, las características de la demanda y los tiempos de suministros.

Por lo tanto, se clasificaron económicamente los productos utilizando criterios como la clasificación ABC tradicional (inversión), la relevancia y la frecuencia de consumo de los materiales más importantes. Este proceso,

permitió aplicar políticas de reaprovisionamiento específicos para cada grupo de productos y mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios.

Se identificó que la gestión actual no se basa en métodos estructurados y no se utilizan conceptos de costos de posesión, costos de adquisición, demanda y tiempos de suministros. Para solucionar esto, se realizó una clasificación económica de los productos y se utilizaron métodos de series de tiempo para pronosticar el consumo y definir el punto óptimo de operación.

Se implementó un sistema de almacenamiento selectivo y un rediseño del layout de almacén, resultando en un ahorro de S/. 133,355.28 en costos totales y una reducción de S/. 14,976.00 en tareas de picking anuales. La Tasa Interna de Retorno (TIR) de la implementación de racks y estanterías fue de 13.36%, lo que demuestra una atractiva tasa de recuperación de la inversión para la empresa.

- Chávez Salinas, Juan José (2013) Pontificia Universidad Católica Del Perú, Escuela De Posgrado – Perú, en su tesis ***“Propuesta De Mejora En La Gestión De Inventarios E Implementación De Un Sistema CPFR En Una Industria De Panificación Industrial”***. Tesis Para Optar El Grado De Magister En Ingeniería Industrial Con Mención En Gestión De Operaciones. (Salinas, 2013)

La tesis se enfocó en identificar las ineficiencias actuales en la gestión de inventarios y en la implementación de un sistema de gestión integrada que maximice la eficiencia de la logística, reducción de los costos y mejore la satisfacción del cliente. Para lograr esto, se realizaron análisis de la demanda de los productos, se evaluó la capacidad de almacenamiento y se desarrollaron

técnicas de optimización para la gestión de stocks. Además, se establecieron políticas de reaprovisionamiento y se implementó un sistema de seguimiento y monitoreo para asegurar la eficacia del sistema.

El resultado final de la tesis es una metodología integral y detallada para la implementación de un sistema CPFR en la división de Panteones que permita a la empresa panificadora tener una gestión de inventarios más eficiente, una reducción de costos y una mejora en la satisfacción del cliente.

La aplicación de dos herramientas complementarias, mejorará la eficiencia en la gestión de inventarios, optimizará los flujos de información y mejorará la visibilidad en la cadena de suministro. Con la implementación de un sistema de revisión continua (ROP), se estima una reducción del 66,7% en los niveles de inventario, lo que resultará en un ahorro anual de S/ 1,252,564.00 soles y \$ 13,366.00 dólares americanos en capital inmovilizado y alquiler de almacenamiento externo. Además, la implementación de una herramienta que determina el nivel óptimo de disponibilidad de producto terminado, se espera generar un ahorro anual de S/ 690,568.00 soles a través de la reducción de devoluciones y bonificaciones.

Mediante la implementación del Sistema CPFR, se busca mejorar la eficiencia de la cadena de suministro en términos de pronóstico de demanda, rapidez de respuesta y manejo de inventarios. Para ello, se propone la adopción de prácticas colaborativas a través de una metodología bien definida. Se estima que la implementación de este sistema generará ahorros anuales de \$ 45,430.00 dólares americanos, luego de la inversión inicial de 5 años en un sistema EDI.

- Lorena Francisco Marcelo (2014), Pontificia Universidad Católica Del Perú Escuela De Posgrado, en sus tesis *“Análisis y Propuestas de Mejora de Sistema de Gestión de Almacenes de un Operador Logístico”*. Tesis Para Optar El Grado De Magister En Ingeniería Industrial Con Mención En Gestión De Operaciones. (Marcelo, 2014)

La tesis se enfoca en desarrollar un sistema de gestión de almacenes para las empresas retail que permita una eficiente administración y distribución de mercadería a los clientes. La aplicación de un software moderno es clave para lograr una gestión eficiente y mejora continua. Además, el mercado actual exige una competitividad en costos y calidad de productos, por lo que la optimización de los procesos logísticos y la eliminación de procesos innecesarios serán elementos diferenciadores. Para lograrlo, se utilizarán gráficos de control para monitorear los subprocesos e identificar y solucionar las causas de ineficiencias con el objetivo de automatizar los procesos.

Finalmente, El sistema propuesto genera un impacto positivo en la viabilidad económica, como se refleja en el Valor Actual Neto de \$ 315,528.06 dólares americanos y una Tasa Interna de Retorno del 97%. Además, se lograron mejoras en la eficiencia logística, como la disminución de mermas en un 27% y una reducción en los traslados de productos en un 43%.

2.2 MARCO TEÓRICO ESPECÍFICO.

2.2.1 Existencias.

2.2.1.1 Definiciones.

- El principio de Bienes Económicos, nos describe lo siguiente “Los estados financieros se refieren siempre a bienes económicos; es decir, bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y, por ende, susceptibles de ser valuados en términos monetarios” (Izaguirre, 2000)

Este principio Generalmente Aceptado en la Contabilidad, hace referencia a la exposición de los saldos de los bienes, que deben ser expresados en valor monetario, por medio de una valuación de los activos tangibles e intangibles que posee una empresa o ente económico.

Por la parte tangible, se describe a las disposiciones físicas y materiales que la empresa posee, para ejercer sus actividades comerciales, productoras y actividades relacionadas con cadena de suministros y de producción, estas disposiciones físicas deberán ser valuadas de manera documentaria a través de un cálculo simple o complejo.

Los bienes inmateriales tales como patentes, derechos de marca, derechos de explotación y entre otros activos no físicos, deberán ser refrendados por una entidad especializada de orden estatal, para hacer valer la potestad que tiene una empresa, sobre este tipo de bienes y asegurar el derecho de ejercer su actividad económica y de explotación, sin perjuicio de uso inescrupuloso por otras entidades.

Los bienes económicos adquiridos, fabricados y en posición de la empresa sean tangibles e intangibles, deberán ser cuantificadas de manera razonable, para la determinación del saldo contable de los activos de una empresa.

- Las existencias o inventarios según la NIC 2, enuncia lo siguiente “Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.” (IFRS Foundation, 2021, pág. 1).

Los inventarios para una empresa representan un costo operativo proveniente de capital propio o fuente de terceros, estas existencias sirven para la generación de rentabilidad y liquidez de la empresa, como fuente de ingresos de primer orden que garantiza la permanencia y operatividad de la empresa durante el tiempo. Las existencias representan para la empresa como un activo realizable dentro del ciclo de conversión del efectivo.

Las empresas deberán de reconocer de manera fiable sus existencias, por ser el respaldo físico de los saldos contables que se expresan en el rubro de los Activos en los Estados Financieros, estos saldos contables deberán ser respaldados por la información documentaria que da respaldo de manera cuantitativa y monetaria.

Los activos de la empresa pasaran a ser existencias de carácter operacional cuando se dispongan para la venta o en su defecto, a la realización de los activos en ingresos, a través de su valor de mercado o valor de recuperación, cumpliéndose el ciclo de conversión del efectivo y el dinamismo económico contable.

- Según la NIFF PYMES en la sección 13, hace mención lo siguiente que los “Inventarios son activos: (a) mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones” (IFRS Foundation, 2015, pág. 56). Los inventarios forman parte de los activos de la empresa, con la peculiaridad que estos activos deberán estar disponibles para su venta o comercialización dentro de los ejercicios operativos

Todo activo no disponible para la venta, podrá convertirse en existencias o mercaderías destinadas para este fin, en el momento que la empresa opte en realizar su conversión en efectivo, para esta operación se deberá de conocer su valor en libros de sus activos a disponer a la venta y su valor razonable en el mercado para la determinación de su valor comercial.

Las existencias, no solo pueden originarse por un proceso comercial, también podrá según esta NIFF, ser producto de “(b) en proceso de producción con vistas a esa venta” (IFRS Foundation, 2015, pág. 56). Estas existencias podrán clasificarse en materia prima, suministros, productos en proceso, productos terminados y subproductos.

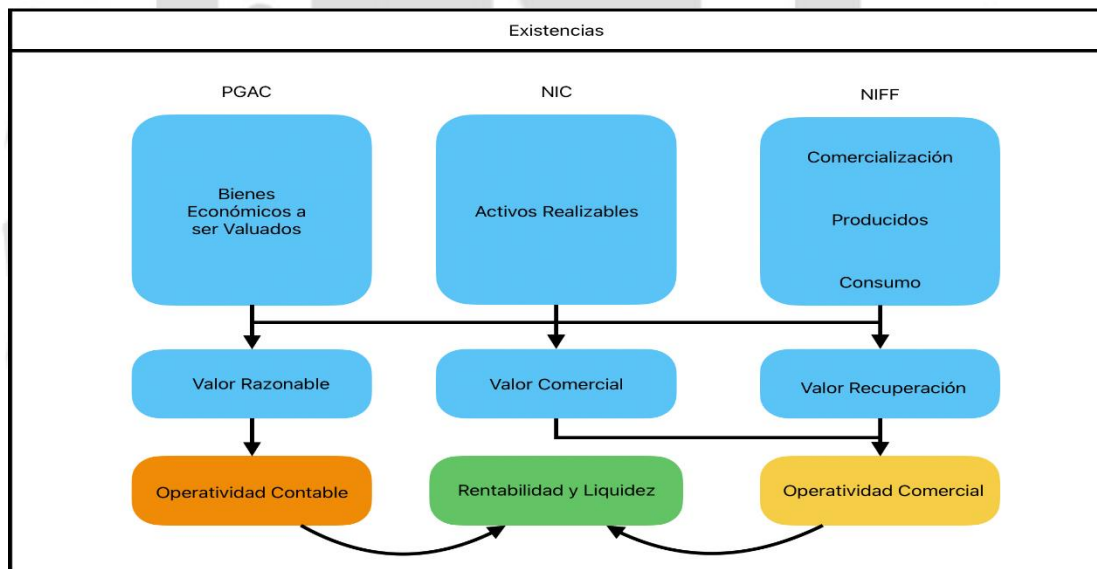
Las existencias elaboradas y consumidas por las actividades de productivas o de transformación, deberán de contemplar un mayor control documentario sobre su valor y cálculo de absorción de recursos, para su exposición de su valor razonable en del rubro de los Activos de los Estados Financieros y sustentados con Estados Financieros Auxiliares enfocados en Costos.

Adicionalmente la NIFF, hace mención que las existencias se dan “(c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de

producción, o en la prestación de servicios.” (IFRS Foundation, 2015, pág. 56). Estas existencias basadas en materiales y suministros son de un carácter mixto en la cadena de producción otorgando un valor agregado al producto, y también se incluyen los conceptos de embalaje colectivo e individual que tienen los productos terminados para su distribución y comercialización, por ello tienen una propiedad de realización indirecta en el ciclo de conversión del efectivo.

Figura 3

Esquema Sobre las Definiciones de Existencias



2.2.1.2 Importancia.

Los productos y existencias para las empresas de toda índole económica son cruciales para su operatividad, según los autores Hillier y Lieberman (2010), mencionan lo siguiente “No sólo los comerciantes deben administrar inventarios. En realidad, los inventarios prevalecen en el mundo de los negocios. Mantenerlos en un buen nivel es necesario para las compañías que operan con productos físicos, como fabricantes, distribuidores y comerciantes.” (Hillier & Lieberman, 2010, pág. 772).

La importación de las existencias dentro de la cadena de suministro en diferentes sectores y giros económicos, es brindar el soporte necesario para que actividades empresariales afines y no conexas, al giro comercial de una empresa comercializadora o de otra índole, operen de manera óptima en sus diferentes actividades, tales como de comercialización, mantenimiento instalaciones productivas, abastecimiento de suministros y entre otros puntos cruciales de la cadena de suministros.

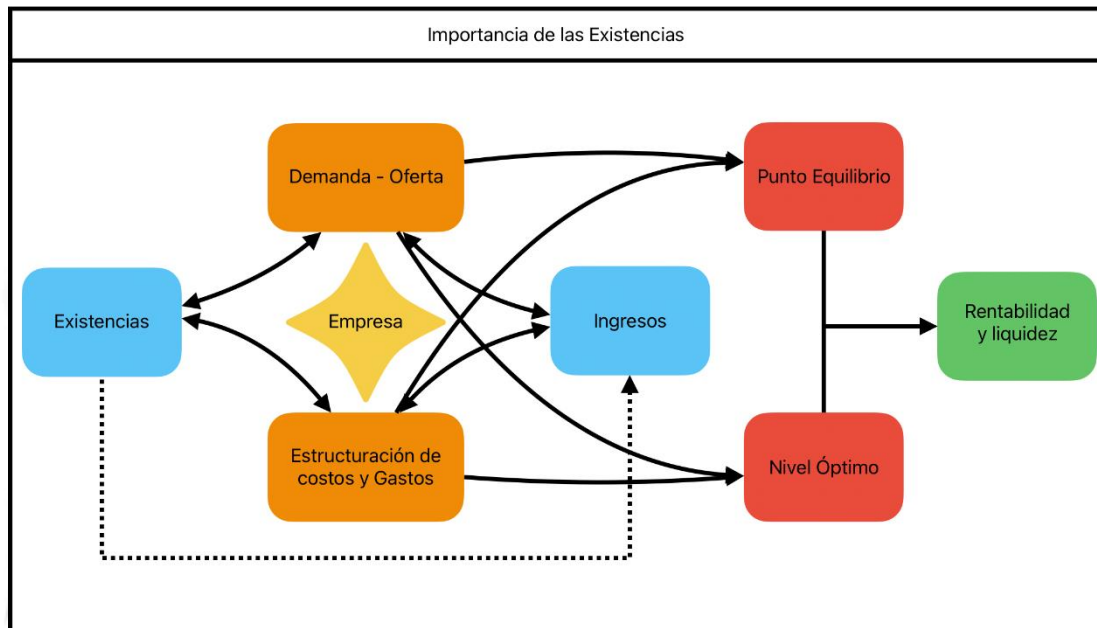
La empresa y sus existencias, deberán guardar una relación de eficiencia de su nivel de operatividad con referencia a la demanda del mercado y políticas empresariales, la eficiencia se logra al administrar y analizar periódicamente como es el comportamiento de los stocks o inventarios disponibles, frente a la demanda en sus diferentes modalidades, durante el ciclo económico de un determinado lugar o nicho de mercado.

Las existencias y su relación con la demanda de consumo, representan el punto de equilibrio comercial, que las empresas necesitan para la generación de la rentabilidad y de la liquidez, derivado de esa relación, se produce la creación de valor y beneficios al accionista y terceros, este punto de equilibrio, también se deberá de contemplar los gastos operativos y costos de mantenimiento de las existencias.

Mantener un control adecuado de las existencias, es fundamental para cualquier empresa que busque maximizar su eficiencia y la rentabilidad. Un nivel óptimo de existencias permite a las empresas, estructurar de manera adecuada los gastos y costos operativos relacionados con el almacenamiento de sus productos, dentro y fuera de sus instalaciones. Al tener este control, la empresa puede asegurarse de que sus recursos se utilicen de manera eficiente, lo que contribuye a mejorar la rentabilidad y la liquidez de la empresa.

Figura 4

Esquema Sobre la Importancia de las Existencias

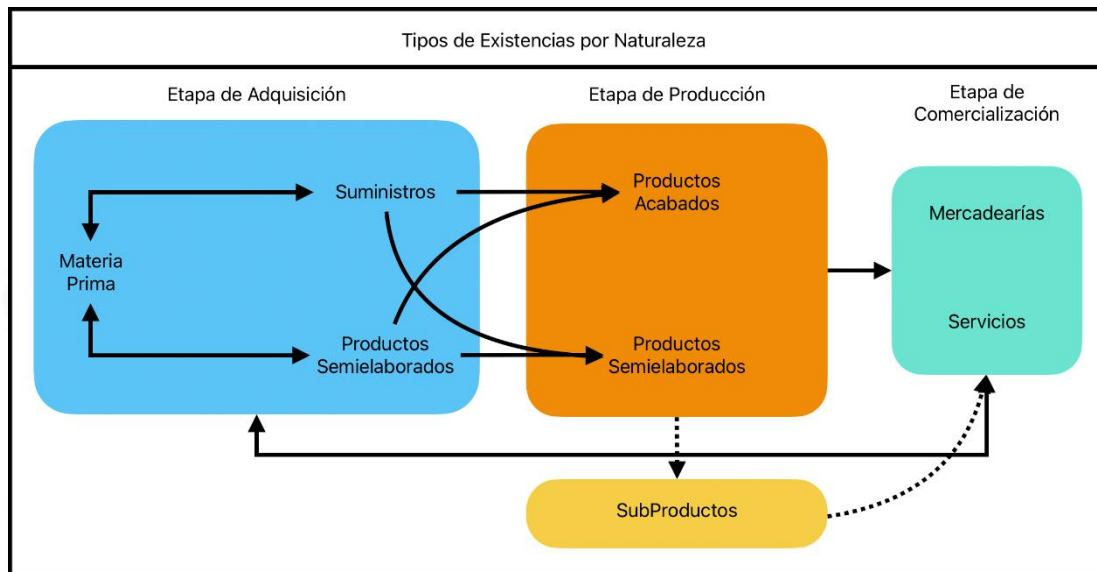


2.2.1.3 Tipos de Existencias por Naturaleza.

Las existencias pueden ser clasificadas en tres etapas: de adquisición, producción y de comercialización. Esta clasificación se basa en su naturaleza dentro de la empresa y su relación con las operaciones que se realizan en cada etapa. La etapa de adquisición se refiere a la compra de materias primas o productos intermedios para su uso en la producción. La etapa de producción se refiere a la transformación de estas materias en productos finales. Finalmente, la etapa de comercialización, se refiere a la venta de estos productos finales a los clientes. Estas tres etapas son interdependientes y es importante tener una buena gestión de las existencias en cada una de ellas, para asegurar un flujo de trabajo eficiente y maximizar los beneficios del control de los inventarios. En la siguiente Figura 5, se resume su clasificación y su relación operacional en las diferentes etapas y su interacción.

Figura 5

Esquema Sobre los Tipos de Existencias por Naturaleza



2.2.1.3.1 Materia Prima.

Según los autores Hilton y Rivera (2005), definen lo siguiente “La materia prima directa, como un costo de manufactura, está representada por los materiales y partes utilizados directamente en la fabricación de los artículos terminados.” (Hilton & Rivera, 2005, pág. 95). La materia prima es esencial en el proceso de producción o de transformación, para que el producto final no sufra alteraciones en los costos de producción, por falta de materias primas que origina mayores costos en la cadena de producción.

La materia prima, por ser un bien indispensable en la cadena de producción, la empresa deberá de enfocar su logística y sus procesos en la utilización eficiente de sus recursos, para mantener un stock ideal y sostenible de acuerdo a la capacidad de producción, con la finalidad de mantener los costos de los productos finales a niveles óptimos.

El autor Marín (2011), describe lo siguiente “Dentro de las materias primas se encuentran los recursos extraídos de la naturaleza que nos sirven para construir los bienes de consumo, los cuales sufren la transformación y dan lugar a los productos terminados.” (Marin, 2011, pág. 4). Las materias primas son de origen vegetal, animal, mineral y recursos energéticos renovables y no renovables.

Las materias primas, a través de procesos fabriles se convertirán en productos destinados para el consumo alimenticio, herramientas de trabajo, productos de consumo masivo y materias primeras de otras industrias. La materia prima por ser un elemento esencial, deberá ser analizada, para determinar los ciclos de compra y abastecimiento futuro, por la posibilidad de un costo más elevado en su adquisición por factores externos, como escasez de la materia prima.

2.2.1.3.2 Suministros.

Según la empresa IBM, en su pagina enuncia lo siguiente “Se deben asociar los detalles de suministro de productos a cada producto al crearse. La definición de suministro de productos conlleva registrar los detalles del proveedor que suministra el producto.” (IBM, 2021). Los suministros son existencias, que se necesitan para crear otros productos, en diferentes etapas de la cadena de producción estos suministros deberán de contemplar su propia logística y requerimientos mínimos para garantizar unos productos de calidad.

Los suministros complementan a la materia prima en su conversión a un producto terminado, estos suministros son productos que se necesita en una cadena de producción o de servicio, este tipo de existencia puede agregar valor económico o ser gastos necesarios para entregar el bien fabricado o servicio al mercado, por lo tanto,

conforman costos y gastos necesarios antes de la conversión del bien o servicio en efectivo.

2.2.1.3.3 Productos Semielaborados.

La OEA a través del SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior), nos menciona lo siguiente “Todo material parcialmente procesado que debe ser sometido a pasos posteriores de manufactura antes de convertirse en un producto.” (OEA, s.f.). Estos productos semielaborados, son cruciales reconocerlos por las actividades que realiza la empresa. Un producto semielaborado, puede ser materia prima de primer orden, por ello se deberá de clasificar las materias primas en función de su grado de transformación en la etapa de adquisición y su nivel de importancia en sus procesos productivos.

Los productos semielaborados pueden ser productos finales de otras industrias que permiten el desarrollo de otros productos de consumo masivo, por ello el análisis de estos productos dentro de la empresa, se basa en identificar y analizar los movimientos de mercado que afectan al abastecimiento y al costo de adquisición de los suministros.

2.2.1.3.4 Productos acabados.

Según el autor Paez (2021), nos menciona lo siguiente “El producto terminado es el bien resultante del proceso de fabricación. Es decir, aquel bien que se obtiene tras pasar por el proceso de producción y que queda listo para su entrega.” (Paez, 2021). Los productos acabados son la culminación de la cadena de producción, los cuales deberán de acumular los costos de fabricación para determinar su valor razonable de

estos productos. Principalmente estos productos se dan en las empresas de transformación y manufactureras.

Los productos acabados deberán de absorber todos sus costos vinculados, en su creación a través de los sistemas de costos y registros contables para la determinación de su valor razonable, al término de cada proceso productivo sea este en término parcial o completo, en la cadena de producción.

2.2.1.3.5 Subproductos.

Los autores Polimeni y Otros (1997), hacen mención lo siguiente “Los subproductos son productos de un valor limitado de venta que se producen simultáneamente con un producto de mayor valor.” (Polimeni, Fabozzi, Adelberg, & Kole, 1997, pág. 205). Los subproductos, son originados en la cadena de producción, estos ítems, podrán ser subproductos terminados o de conversión, estos últimos necesitan procesos adicionales de producción para ser considerados subproductos terminados.

Para ser considerado un subproducto, se deberá de conocerse el costo de producción en la etapa en la cual se originó, y estimar su valor de recuperación comercial, con la finalidad de identificar si es rentable venderlo, o descartarlo como mermas y desperdicios.

Un subproducto se determina por la empresa como tal, si es rentable invertir más recursos y generar liquidez sobre esa nueva actividad operacional, adicionando el concepto de sostenibilidad por parte la actividad principal, la cual origina la materia prima para esta nueva unidad operacional.

2.2.1.3.6 Mercaderías o Existencias Comerciales.

Estos productos o existencias según la empresa SumUp, en su página enuncia lo siguiente “el objetivo final es la comercialización del producto o servicio y, por tanto, todas las existencias que intervienen están destinadas a ser utilizadas” (SumUp, s.f.). Son las existencias ya disponibles para la venta que son de origen manufacturero por recursos propios o tercerizados en su fabricación, también se originan por adquisiciones de productos terminados a proveedores para su comercialización.

Todas las existencias están destinadas para la venta y su conversión en efectivo, la cual representa la fuente principal de ingresos para las empresas comerciales y manufactureras en su ciclo de conversión del efectivo. Y en el rubro de las empresas prestadoras de servicios, necesitan existencias como suministros para la ejecución de su actividad principal, estas existencias representan un costo inherente al servicio como producto.

2.2.1.4 Tipos de Existencias por Función.

Las existencias en este contexto se clasifican según su función en el proceso de estudio en tres etapas: de investigación, análisis y de conclusión. Cada etapa tiene una función específica dentro de la gestión y control de los inventarios.

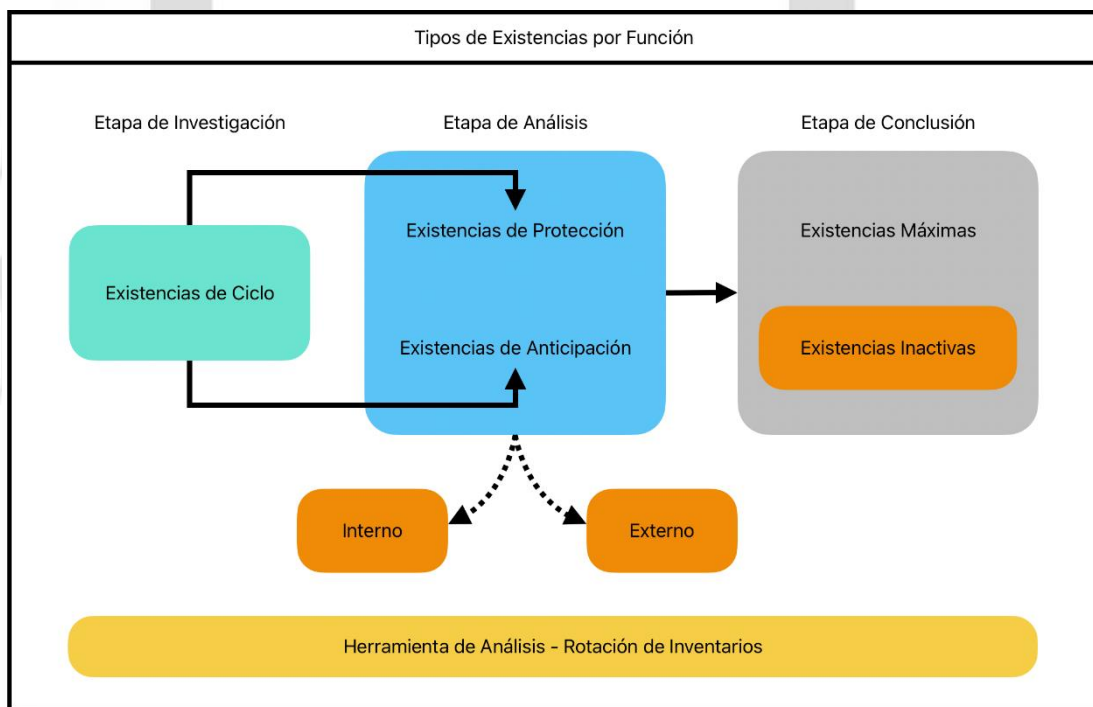
- **La etapa de investigación:** Se enfoca en la recopilación de información relevante sobre los productos o existencias que la empresa posee, incluyendo la cantidad, el costo, la fecha de vencimiento, entre otros aspectos importantes.
- **La etapa de análisis:** Utiliza la información recopilada en la investigación, para evaluar la situación actual de los inventarios y determinar cualquier problema o ineficiencia en la gestión de las existencias.

- **La etapa de conclusión:** Se enfoca en la implementación de soluciones y mejoras a la gestión de las existencias, basadas en los resultados del análisis.

Es importante destacar que estas tres etapas están estrechamente relacionadas y trabajan juntas para asegurar una gestión eficiente y efectiva de los inventarios, con un impacto significativo en la rentabilidad y la productividad de la empresa.

Figura 6

Esquema Sobre los Tipos de Existencias por Función



2.2.1.4.1 Existencias de Ciclo.

Las Existencias de Ciclo, se define por la de medición del promedio de rotación determinado en base a un rango de tiempo establecido, por la demanda del mercado y/o políticas empresariales, para su conversión de las existencias en efectivo, según los autores Chopra y Meindl (2008), describen lo siguiente “El inventario de ciclo es el inventario promedio en una cadena debido a la producción o compras en lotes de

tamaño más grande que aquellos que el cliente demanda.” (Chopra & Meindl, 2008, pág. 261).

Las existencias de ciclo representan en la empresa, el tiempo de conversión de su capital de trabajo en efectivo, en base a las compras realizadas y tener existencias disponibles para cubrir la demanda del mercado, este ciclo es el cálculo promedio sobre el tiempo de duración en base a la demanda, tiene similitudes con la ratio de rotación de existencias, su enfoque va en función de determinar costos preoperativos a ciertos movimientos del mercado dentro del corto y largo plazo.

Los movimientos de mercado pueden basarse a campañas comerciales como fiestas navideñas, reinicio de clases escolares, día de la madre y entre otros eventos económicos y políticos, que puedan afectar negativamente o dinamizar el comercio, por ello es crucial determinar y conocer cuáles son los eventos, que impactan favorablemente o negativamente dentro del giro o sector económico donde la empresa realiza sus actividades.

Las existencias de ciclo, trabajan en función de la demanda y políticas empresariales, por ello existe una relación intrínseca con los costos de almacenaje, los costos de órdenes de compra y gastos operativos, por ende, las empresas deberán enfatizar sus esfuerzos en designar un capital de trabajo pertinente en base a su estructura comercial y financiera, con la finalidad de beneficiarse, de los incrementos de demanda en el mercado y/o mitigar las pérdidas por sobre stock de inventarios.

Los inventarios, a través del análisis de existencias de ciclo, permiten controlar a niveles óptimos la cadena de suministro, tanto a nivel de unidades físicas, costos de almacenaje y costos operativos. Estas existencias de ciclo, es un concepto clave dentro

de la estructuración comercial y operativa de la empresa, se enfatiza en maximizar la rentabilidad y la liquidez.

2.2.1.4.2 Existencias de Protección.

Las existencias de protección, es la barrera mínima que una empresa puede manejar sobre sus existencias, sin afectar el ciclo de conversión del efectivo, adicionalmente, mejora el nivel de operatividad entre sucursales y tiempos de reposición entre almacenes.

Según en su blog escrito por Navarro (2022), nos menciona lo siguiente “mediante este tipo de stock la empresa tiene las materias primas y el producto terminado justo para no romper el punto de stock. (Navarro, 2022). El punto de stock, hace referencia a la demanda máxima esperada en un determinado tiempo sin perjuicio de pérdida de los costos de oportunidad.

El punto de stock, hace referencia a nivel operativo, de la amplitud de la capacidad de respuesta de nuestras existencias disponibles frente a la demanda actual, por lo cual los puntos de distribución y de ventas también deberían de acoplar la definición de existencias de protección, para optimizar los stocks disponibles en menores tiempos de espera para el consumidor o usuario final, garantizando un mejor desempeño del ciclo de conversión del efectivo.

Según los autores Chopra y Meindl (2008), nos mencionan lo siguiente “El nivel apropiado del inventario de seguridad se determina por los dos factores siguientes: • Incertidumbre tanto de la demanda como de la oferta • El nivel deseado de disponibilidad del producto” (Chopra & Meindl, 2008, pág. 306). El inventario o existencias de protección va en función de la demanda que se pueda originar en un

determinado periodo, por incremento de temporada comercial o una reducción de la oferta, que son originados por el movimiento del mercado, este efecto se deberá de contemplar en diferentes niveles de protección o de seguridad sobre las unidades disponibles, para afrontar la demanda actual, escasez de la oferta y la estabilidad económica; con la finalidad de tener un nivel de existencias optimas de protección mínimas operativas.

Las existencias de protección, están basadas a una variable incontrolable, que vienen hacer la oferta y la demanda, por ello, se deberá de contemplar la implementación de políticas empresariales, que ayuden afrontar dichos eventos según su tendencia positiva o negativa, con la finalidad de respaldar el capital de trabajo y garantizar la mínima rentabilidad deseada para los accionistas

El nivel deseado de existencias de protección, también es atribuible a través de una variable controlable, que son las decisiones empresariales y de la cadena de suministros, analizando tiempos de reposición, tiempos de recompra y tiempos del ciclo de conversión del efectivo; que, en conjunto con las variables externas de la empresa, delinear los parámetros de seguridad en función de los objetivos deseados a corto y largo plazo.

2.2.1.4.3 Existencias de Anticipación.

Las existencias de anticipación según la empresa Ideaconsulting, en su página describe lo siguiente que el “Stock que se acumula ante un incremento previsto de las ventas.” (Ideaconsulting, s.f.). Este tipo de stock, hace referencia a la demanda futura que se puede originar por movimientos del mercado sean cíclicos o extemporáneos.

Las existencias de anticipación trabajan en función de las decisiones empresariales, para obtener ganancias y rentabilidad extra en un determinado momento, donde la actividad económica incrementa, y poder beneficiarse de esa demanda extra con mercadería en sobre stock o pedidos anticipados para satisfacer la demanda proyectada.

Las existencias de anticipación, también se originan en actividades empresariales estacionarias, donde las empresas deberán acumular el mayor flujo de ingresos y generar la rentabilidad deseada y la captación de recursos necesarios para la mantención de sus instalaciones al término de ese ciclo extemporáneo, con la finalidad de operar normalmente durante el ejercicio operativo, hasta la nueva etapa estacionaria.

2.2.1.4.4 Existencias Máximas.

Según la empresa Mecalux, en su página hace mención lo siguiente “El stock máximo es la mayor cantidad de mercancía que una empresa puede almacenar con el fin de prestar servicio a sus clientes al menor coste posible.” (Mecalux, 2021). Son los stocks máximos, que puede tener la empresa como activo disponible para la venta sin incurrir en mayores costes y gastos para su comercialización y distribución.

Las existencias máximas, son el punto clave detrás del análisis de las existencias de anticipación y de las existencias de ciclo, por que proveen de información necesaria para fijar las existencias máximas en determinadas temporadas de los ciclos de mercado.

Las existencias máximas, adicionalmente se basan en los ciclos de compra de abastecimiento local e internacional, que se deberá de tener en consideración para un

ciclo de compra optimo, en tiempos de espera y sobre mitigar la demanda que puede surgir en ese lapso de reposición de stocks.

2.2.1.4.5 Existencias Inactivas.

Las existencias inactivas según la empresa Ideaconsulting, nos menciona que son “Existencias que no pueden ser reutilizadas ni vendidas por un cambio en la demanda o en las necesidades del cliente.” (Ideaconsulting, s.f.). Las existencias inactivas, se originan por dos canales de origen, tales como las fluctuaciones de mercado y sobre acumulación de stocks entre ejercicios operativos por no analizar los inventarios.

Las fluctuaciones de mercado, son producidas por la oferta y demanda, que pueden impactar a la rotación de stock de la empresa, dando origen a la acumulación de existencias al término de finalización de campañas comerciales, esta acumulación de existencias puede basarse a múltiples factores, tales como el cambio de temporada, obsolescencia programa, productos sustitutos y entre otros factores que afecten a la realización de las existencias en ingresos.

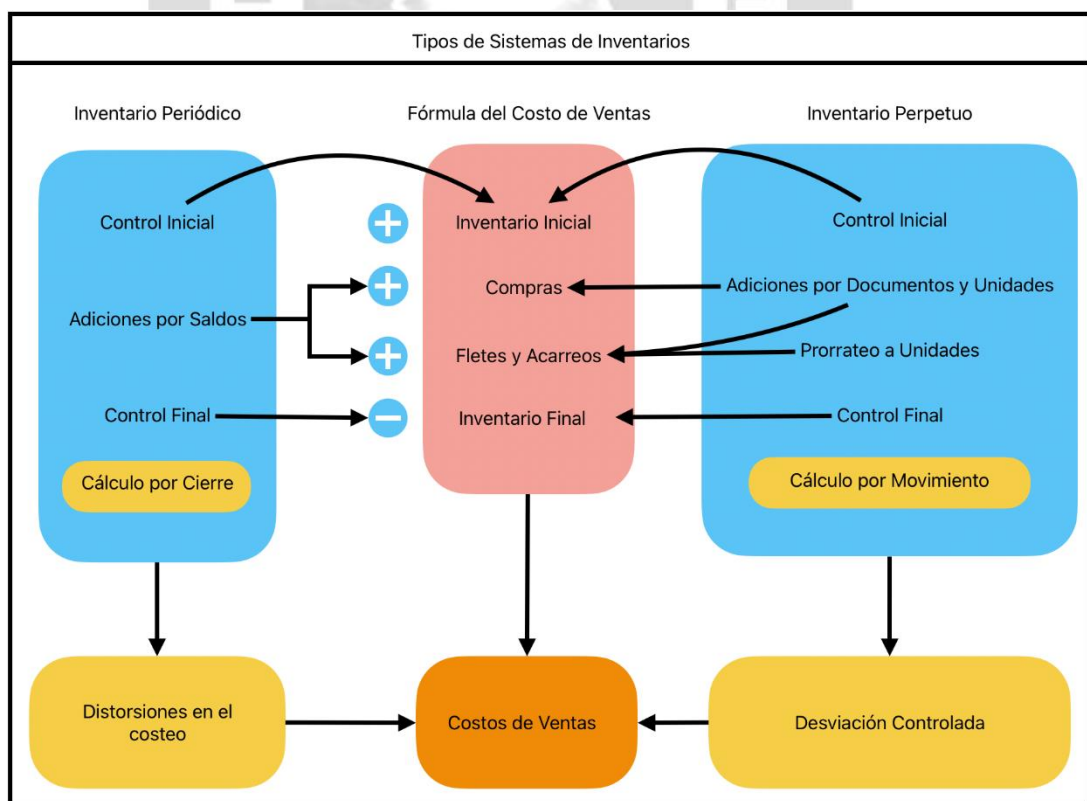
La acumulación de existencias, surge por la carencia en la gestión de los inventarios para el análisis de la rotación individual, que no son perceptibles a través de los saldos acumulados de las existencias, el origen de este tipo de existencias se da por la carencia de control, sin análisis de los productos o existencias, que se consumen durante un ejercicio operativo, sin determinar cómo es su ciclo de rotación, en base a los pedidos u órdenes de compra anticipadas y su realización en efectivo, por ende, acumulan capital inoperativo.

2.2.1.5 Sistemas de Inventarios

Según el autor Fierro M. (2009), nos menciona lo siguiente “Existen dos sistemas de inventarios, los cuales permiten determinar los costos de las mercancías, materias primas, materiales o suministros” (Fierro M., 2009, pág. 163). Los sistemas de inventarios, nos permiten tener un control documentario óptimo a nivel de unidades y saldos, a través de un sistema de inventario periódico o perpetuo, que ayudan a determinar el valor razonable y el análisis de las desviaciones sobre el costo de los inventarios.

Figura 7

Esquema Sobre los Tipos de Sistemas de Inventarios



2.2.1.5.1 Conceptos en la Determinación del Costo de Ventas.

A. Inventario Inicial.

El inventario inicial según el autor Fierro M. (2009), nos describe lo siguiente “toda actividad económica debe levantar un inventario inicial, con el fin de determinar el total de las existencias de mercancías o materias primas” (Fierro M., 2009, pág. 163). El inventario inicial, es el punto de partida comercial que toda empresa deberá de tener para estimar el nivel de unidades a ser comercializadas, un ejercicio operativo o al comienzo de operaciones de una nueva empresa.

El inventario inicial, se consolida monetariamente en el asiento inicial en la contabilidad de una empresa, al iniciar un nuevo ejercicio operativo, este saldo contable debe estar sustentado por documentos y papeles de trabajo firmados por los responsables del control de los almacenes de una empresa o en su defecto auditado por un especialista externo a la empresa.

B. Compras.

Las compras según el autor Fierro M. (2009), hace mención lo siguiente “El sistema de inventario periódico consiste en llevar los bienes adquiridos durante el período contable para la venta, a la cuenta 6205 Compras” (Fierro M., 2009, pág. 163). Las compras, para un sistema de inventario se deberán de acumular en una cuenta centralizada en la contabilidad y de fácil identificación para determinar el saldo agregar al inventario inicial, en función de calcular el costo de ventas del ejercicio operativo.

Las compras, son los elementos físicos a ser comercializados por la empresa, por ende, son susceptibles a ser valuados durante el periodo operacional, dichas

compras deberán de cumplir con los requisitos legales y tributarios para ser considerados como costos para la empresa.

C. Fletes y Acarreos.

Los fletes según el autor Fierro M. (2009), nos describe lo siguiente “el sistema de inventario periódico no exige control de existencias, por consiguiente, los fletes se llevan a la cuenta especial” (Fierro M., 2009, pág. 163). Se deberá de clasificar los fletes vinculados al producto, en el traslado hacia los almacenes de la empresa en primera instancia, mas no, en la distribución de los productos a los diferentes locales o almacenes de la empresa.

Al carecer de un control exclusivo sobre el inventario y sus costos vinculados en la adquisición. Estos fletes y acarreo solo se centralizarán en cuentas de relacionadas a las existencias, si forman parte del costo de las existencias o de los productos en su primera etapa de distribución de la cadena de suministros, que sería de las instalaciones del proveedor hasta la llegada a los almacenes de la empresa.

D. Inventario Final.

El inventario final según el autor Fierro M. (2009), hace mención lo siguiente “Consiste en levantar el inventario físico de todos los bienes, ya sean mercancías para la venta, materias primas para producción” (Fierro M., 2009, pág. 163). Es la toma de inventarios al término del ejercicio operativo, para poder determinar el valor razonable de los productos, suministros y entre otras existencias de las empresas en función de los documentos finales que sustenten el valor razonable de esas existencias a nivel de unidades.

El inventario final, se basa en documentos que sustentan este saldo, tanto en valor monetario y su contra parte física, a través de la toma de inventarios, con la finalidad de determinar su valor razonable y las desviaciones que se deberán de considerar para el cálculo del costo de ventas y los reparos tributarios y contables por las desviaciones.

2.2.1.5.2 Sistema de Inventario Periódico.

Según el autor Salazar (2006), nos menciona lo siguiente “Este sistema, en su condición de periódico, carece de mecanismos permanentes que permitan disponer a diario de la información sobre las mercaderías en existencia y de sus respectivos costos” (Salazar, 2006, pág. 299). Este tipo de sistema, solo se trabaja a nivel de saldos y no es muy consecuente con los costos reales de la empresa de sus existencias. Sirve de manera de control para empresas de baja envergadura o de catálogo de existencias reducidas que no requiere un mayor análisis para la determinación del costo de ventas.

El sistema inventario periódico, presenta distorsiones en el costo de ventas a nivel de unidades, por el mismo calculo que se da en este tipo de sistema, dando origen a largo plazo a la acumulación de existencias inoperativas, perdidas por obsolescencia y costo de almacenaje elevado.

- Relevancia del Costo de Ventas

El costo de ventas según el autor Fierro M. (2009), nos describe lo siguiente “El costo de ventas por el sistema de inventario periódico, se reconoce como juego de inventarios mediante un ajuste contable” (Fierro M., 2009, pág. 163). Bajo este sistema de inventario periódico, es un ajuste contable sin mayor análisis entre la diferencia del inventario inicial, las compras y los costos vinculados en la adquisición de las

existencias, menos el inventario final; lo cual, puede producir ciertos niveles anormales del costo de ventas.

El costo de ventas calculo por el sistema de inventarios periódico, es recomendable su utilización a inicios de operación y creación de una empresa o en empresas de bajo catálogo de existencias y de rotación, por el bajo costo de mantención de este tipo de sistema de inventario.

2.2.1.5.3 Sistema de Inventario Permanente.

En el sistema de Inventario Permanente según el autor Fierro M. (2009), define lo siguiente “por el sistema de inventarios permanentes o continuos, deberán llevar el control de las mercancías en tarjetas u hojas especiales” (Fierro M., 2009, pág. 166). Este tipo de sistema, lleva controles documentarios de origen, seguimiento y de cálculo, por ello la mantención de este sistema es más costoso que del sistema periódico.

Este sistema de inventario, otorga un valor razonable adecuado de las existencias durante un ejercicio operativo, de manera individual o de saldo acumulado, sin desviaciones de relevancia para su presentación en los Estados Financieros.

El autor Salazar (2006), describe lo siguiente “Esta modalidad de control, a diferencia del sistema de inventarios periódicos, utiliza registros detallados de contabilidad que continuamente reflejan la cantidad y costo de las mercaderías y materias primas en existencia” (Salazar, 2006, pág. 301). Este sistema, es aplicable para todo tipo de existencias de una empresa, sea su finalidad de producción, comercialización o consumo de la propia empresa.

Este sistema, otorga mayores niveles de control a las actividades de una empresa, a través del seguimiento lineal histórico y por acumulación de los costos en cada etapa de la cadena de producción. A sí mismo, en el ciclo de comercialización, da a conocer el costo actualizado al momento de la realización de las existencias en ingresos, asegurando la rentabilidad a través de la fijación de precios en base a su costo actual.

- Relevancia del Costo de Ventas

El costo de ventas se reconoce en cada movimiento, como hace mención el autor Fierro M. (2009), describe lo siguiente “inmediatamente como se hace la venta se contabiliza el costo de ventas en el sistema permanente” (Fierro M., 2009, pág. 166). El costo de ventas, en este sistema inventarios permanente, se basa en la oportunidad de saber la rentabilidad de cada producto vendido al término de su realización en ingresos.

La oportunidad de saber el costo de un producto antes de su comercialización, ayuda a mitigar los movimientos de mercado negativos, al determinar el precio mínimo de venta, sin la destrucción del capital operativo, por ello en este sistema de inventario protege el capital propio y garantiza la rentabilidad mínima esperada.

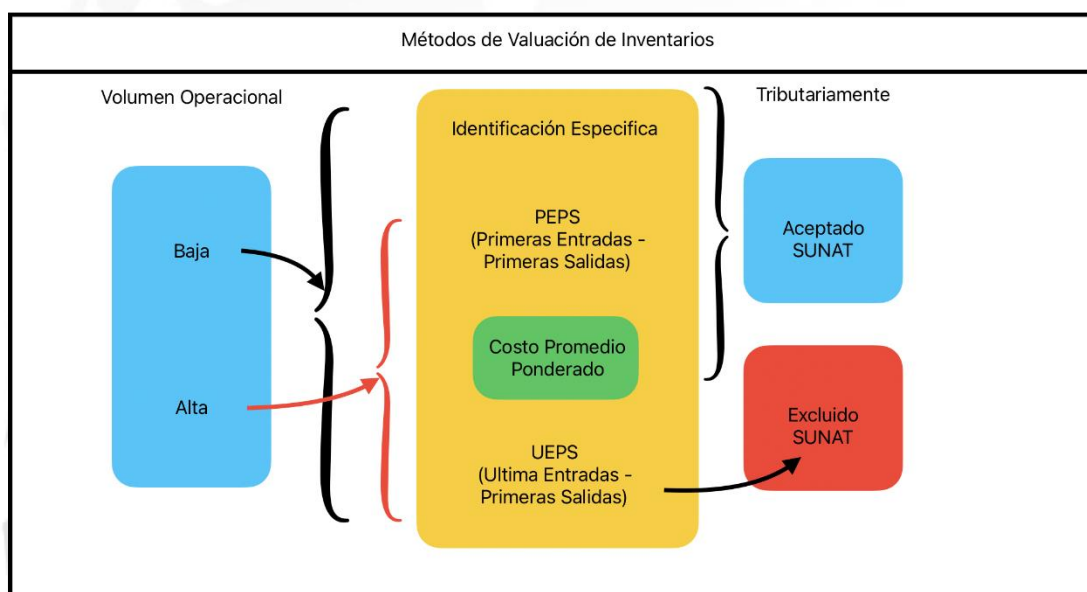
2.2.1.6 Métodos de Valuación de Inventarios.

Sobre los métodos de valuación, existen cuatro principales métodos de uso más frecuente de valuación de inventarios en el Perú, solo se permiten tres métodos de los recurrentes, como se detalla en la Figura 8 y su aceptación tributaria por el ente recaudador SUNAT, bajo la normativa del artículo 62 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta y el artículo 35 inciso G del Reglamento de la Ley del

Impuesto a la Renta, que son, las Primeras entradas, primeras salidas (PEPS), Promedio diario, mensual o anual (Ponderado Móvil), Identificación Específica.

Figura 8

Esquema Sobre los Métodos de Valuación de Inventarios



2.2.1.6.1 Identificación Específica.

Esta metodología según los autores Meigs y Otros (2012), mencionan lo siguiente “El método de identificación específica es el más apropiado para inventarios de artículos de precio alto y bajo volumen” (Meigs, Bettner, Haka, & Williams, 2012). Este método, se basa en la identificación exacta del documento de origen que se consumen o realiza a través de la venta, para determinar su costo de realización.

Este costo está conformado por el precio de adquisición y los costos vinculados en su etapa de adquisición. A continuación, se demuestra en la Figura 9 el cálculo pertinente para esta metodología.

Figura 9

Cálculo de la Metodología de Identificación Específica.

Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Saldo			Variables	Calculo
		Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo		
1/1/****	compra	3	10	30				3	10	30	(a)	$(a + b)$ $a2 = (a - a1)$ $b2 = (b - b1)$ $(a2 + b2)$
1/2/****	compra	10	9	90			10	9	90	(b)		
							3	10	30	(a)		
									120			
5/9/****	venta 7 unidades				2	10	20	1	10	10	(a1)	
					5	9	45	5	9	45	(b1)	
										55		
	Costo	13		120	7		65			55		
	Calculo			$\Sigma(E)$			$\Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S)$		$\Sigma(E) - \Sigma(S) = (a2 + b2)$

2.2.1.6.2 PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas).

Según el autor Salazar (2006), menciona lo siguiente “El método PIFO o PEPS considera, para efectos de costo, que los precios unitarios de las primeras unidades recibidas son los que primero se utilizan” (Salazar, 2006, pág. 307). En este método se prioriza las existencias del saldo inicial y las compras históricamente más antiguas, para determinar el costo de salida de las existencias que se realizaron durante el ejercicio operativo, de manera cronológica en base a las unidades disponibles por cada operación de ingreso en los inventarios.

Es adecuado la utilización de esta metodología, en empresas que tienen precios de compra estables y que buscan reflejar en sus estados financieros el costo histórico de sus existencias, implica un proceso de revisión constante sobre los registros antiguos para determinar el consumo de sus costos, por ende, es recomendable para una empresa de un bajo nivel operativo de compras y estabilidad en precios, para la efectividad de este sistema a nivel operativo. A continuación, se muestra en la Figura 10, un cuadro de ejemplo de cálculo de este método y los procesos a considerar para la determinación del costo de ventas.

Figura 10

Cálculo de la Metodología de PEPS.

Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Saldo			Variables	Calculo
		Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo		
1/1/****	compra	3	10	30				3	10	30	(a)	$(a + b)$ $a2 = (a - a1)$ $b2 = (b - b1)$ $(a2 + b2)$
1/2/****	compra	10	9	90				10	9	90	(b)	
								3	10	30	(a)	
										120		
5/9/****	venta 7 unidades				3	10	30	0	10	0	(a1)	
					4	9	36	6	9	54	(b1)	
										54		
	Costo	13		120			66			54		
	Calculo		$\Sigma(E)$			$\Sigma(S)$		$\Sigma(E) - \Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S) = (a2 + b2)$	

2.2.1.6.3 UEPS (Ultimas Entradas, Primeras Salidas).

Según el autor Fierro M. (2009), define lo siguiente “El método libera mayores costos en el actual período contable, con el respectivo efecto de disminución en las utilidades del ejercicio” (Fierro M., 2009, pág. 172). Este método, hace utilización de las compras más recientes para su disposición de su costo en la venta de existencias.

Por tendencia de mercado y crecimiento de la economía de un país por efecto de la inflación, esta metodología hace incrementar el costo de realización, por tema de encarecimiento de las materias primas, costos laborales y entre otros elementos que influyan en el costo de adquisición y de fabricación. Por la naturaleza de esta metodología, genera un mayor costo de ventas al termino de un ejercicio y en función del objetivo de captar más impuestos la SUNAT, a favor del fisco, se determinó la exclusión esta metodología, para el cálculo del costo de ventas.

Este método tiene como objetivo, reflejar el costo más reciente de las existencias en los Estados Financieros de la empresa. A continuación, se muestra en la Figura 11, un cuadro de modelo de cálculo de este método y los lineamientos a considerar para el cálculo del costo de ventas.

Figura 11

Cálculo de la Metodología de UEPS.

Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Saldo			Variables	Calculo
		Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo	Cantidad	Costo Unitario	Saldo		
1/1/****	compra	3	10	30				3	10	30	(a)	(a + b) a2 = (a - a1) b2 = (b - b1) (a2 + b2)
1/2/****	compra	10	9	90				10	9	90	(b)	
								3	10	30	(a)	
										120		
5/9/****	venta 7 unidades				0	10	0	3	10	30	(a1)	
					7	9	63	3	9	27	(b1)	
	Costo	13		120	7		63			57		
	Calculo	$\Sigma(E)$			$\Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S) = (a2 + b2)$	

2.2.1.6.4 CPP (Costo Promedio Ponderado).

El autor Salazar (2006), menciona lo siguiente “El precio promedio se modifica cuando hay nuevas compras a precios unitarios diferentes a los del promedio que tienen las unidades en existencia” (Salazar, 2006, pág. 311). Esta metodología, es el de nivel intermedio entre los métodos de PEPS y UEPS, el cual presenta menor problema de cuantificación y seguimiento histórico, por el cálculo empleado en cada operación de adquisición calculando un nuevo valor de costo unitario en base a las unidades y su valor monetario total. A continuación, se muestra en la Figura 12 un cuadro de modelo de cálculo del costo de ventas.

Figura 12

Cálculo de la Metodología de CPP.

Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Saldo			Variables	Calculo
		Cantida d	Costo Unitario	Saldo	Cantida d	Costo Unitario	Saldo	Cantida d	Costo Unitario	Saldo		
1/1/****	compra	3	10	30				3	10	30	(a)	(a + b) / Unid.
1/2/****	compra	10	9	90				10	9	90	(b)	
								3	10	30	(a)	
								13	9.2308	120		
5/9/****	venta 7 unidades				7	9.2308	64.62	-7	9.2308	-64.6	(a1)	
								13	9.2308	120	(b1)	
	Costo	13		120	7		64.62			55.38		
	Calculo	$\Sigma(E)$			$\Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S)$			$\Sigma(E) - \Sigma(S) = (a1 + b1) / Unid.$	

2.2.1.7 Rotación de Existencias.

La rotación de existencias, es una herramienta importante dentro de la empresa, según la página web Mygestion, en el artículo escrito por Ricardo (2019), describe lo siguiente “La rotación de stock o de inventarios es un indicador que señala el total de veces que el inventario del almacén requiere ser abastecido con nuevas existencias.” (Ricardo, 2019). La rotación de existencias, determina el ciclo de reposición de productos en el ciclo operacional de la empresa, tanto en mercadería disponible para la venta, como en el consumo de suministros para la cadena de producción.

Por medio de la rotación, se determina el indicador para medir la actividad operativa de la empresa, según el autor Fierro M. (2009), menciona lo siguiente “El índice de rotación de inventarios es diferente su resultado en los distintos tipos de negocios, tanto por la naturaleza como por su administración” (Fierro M., 2009, pág. 182). El indicador obtenido sirve para analizar la actividad operacional y determinar si el nivel operativo está de acuerdo al nicho de mercado. Adicionalmente el tener un indicador alto, no es un parámetro bueno por sí solo, se deberá de contemplar con otras variables e indicadores obtenidos del análisis de los Estados Financieros. A continuación, se presentan las fórmulas de los indicadores de gestión del inventario.

Figura 13

Fórmula del Ratio de Rotación del Inventario.

$$\text{Ratio de Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Esta fórmula, se enfocada en el análisis del inventario, nos describe el movimiento de las existencias, a través del cálculo del costo de ventas sobre el promedio del inventario, para determinar el ciclo de conversión de las existencias en efectivo o en su defecto la cantidad de veces, necesaria de rotación para generar rentabilidad.

Figura 14

Fórmula del Ratio de Rotación por Días del Inventario.

$$\text{Rotación por Días del Inventario} = \frac{360}{\text{Ratio de Rotación del Inventario}}$$

La fórmula, se enfoca sobre los días de espera del inventario para su realización, nos determina el tiempo máximo de espera para la conversión de las existencias en efectivo, conocer este tiempo nos brinda la posibilidad de generar pedidos por anticipación, entre otras finalidades de gestión operativa y financiera. Este indicador, se enfoca en el análisis individual de todas las existencias que componen el inventario de la empresa.

Adicionalmente deberemos de calcular los indicadores sobre las Cuentas por Cobrar y por Pagar, para determinar la relevancia de los ingresos en el flujo operacional, el análisis en conjunto de los indicadores del inventario, permitirá determinar el capital requerido para la operatividad de la empresa.

Figura 15

Fórmula del Ratio de Rotación de las Cuentas por Cobrar.

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

Figura 16

Fórmula del Ratio de Rotación de las Cuentas por Pagar.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

El indicador de las Cuentas por Cobrar, determinara el flujo de los ingresos de la empresa y la disposición de este capital de retorno a la operatividad comercial y reflejara la capacidad de cobro de las obligaciones originadas por la venta. El indicador de las Cuentas por Pagar, nos determina la capacidad de pago con nuestros proveedores, un indicador bajo, indica que la empresa está pagando sus deudas a tiempo y un indicador alto, puede indicar problemas con la liquidez o una política de pago permisiva.

2.2.2 Costos.

2.2.2.1 Definiciones.

- En Principio de Contabilidad Generalmente Aceptado, de Valuación al Costo menciona que “El registro de las operaciones se basa en costos históricos (producción., adquisición o canje), salvo que para concordar con otros principios

se justifique la aplicación, de un criterio diferente” (Salazar, 2006, pág. 71). El principio de Valuación al Costo, nos menciona que los costos son producto por la propia actividad empresarial.

Los costos, se pueden clasificar de acuerdo a su valor de recuperación como costos recuperables o de realización, y costos no recuperables inherentes para el cumplimiento del ciclo de conversión del efectivo. Estos costos por su naturaleza son históricos y sustentados por registros documentarios respaldados por la Contabilidad.

- El autor Salazar (2006), menciona lo siguiente “En la producción fabril el costo es fácilmente distinguible del gasto, por cuanto al primero corresponden las erogaciones relacionadas directamente con el producto” (Salazar, 2006, pág. 290). Existen elementos del costo de identificación inmediata, a través de inductores del costo, se puede determinar el valor monetario que deberá ser agregado dentro de cada proceso de productivo o de comercialización y de abastecimiento, con la finalidad de reconocer su valor de recuperación final.

Adicionalmente, el autor menciona que existe un costo, que no participa dentro del valor de recuperación, como describe a continuación “y al gasto corresponden las erogaciones necesarias para hacer posible la fabricación y comercialización de los productos.” (Salazar, 2006, pág. 290). Estos costos no participantes, dentro de la cadena de productividad y la cadena de suministros, son esenciales para la generación de ingresos, sin la utilización de estos recursos no se podría asegurar un correcto ciclo de la conversión del efectivo, con efecto directo en la rentabilidad y la liquidez de la empresa.

Los costos dentro de una empresa, se pueden desagregar en dos categorías principales costos recuperables y no recuperables como se ilustra en la Figura 17. Además, se clasifican los costos según su origen por naturaleza, función y operacionales, tal como se ilustra en la Figura 18.

Figura 17

Esquema Sobre la Conceptualización del Costo

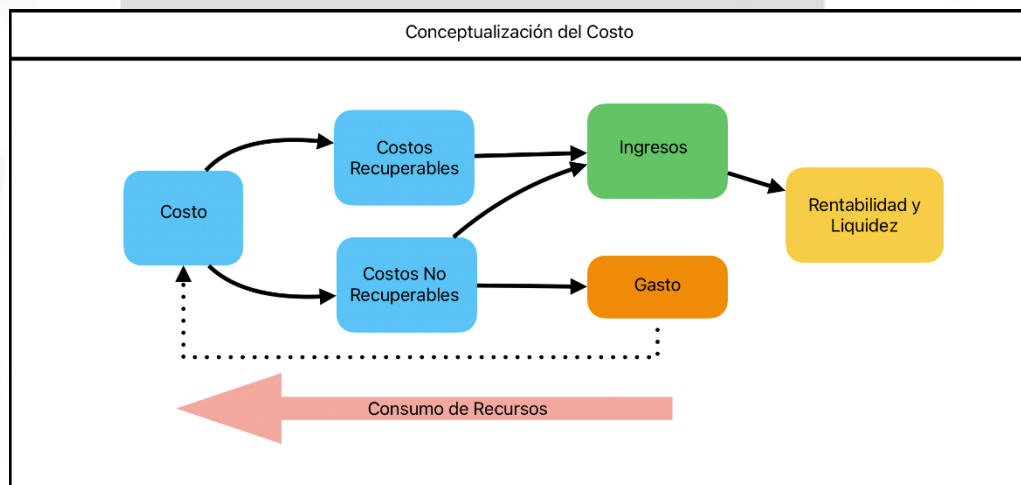
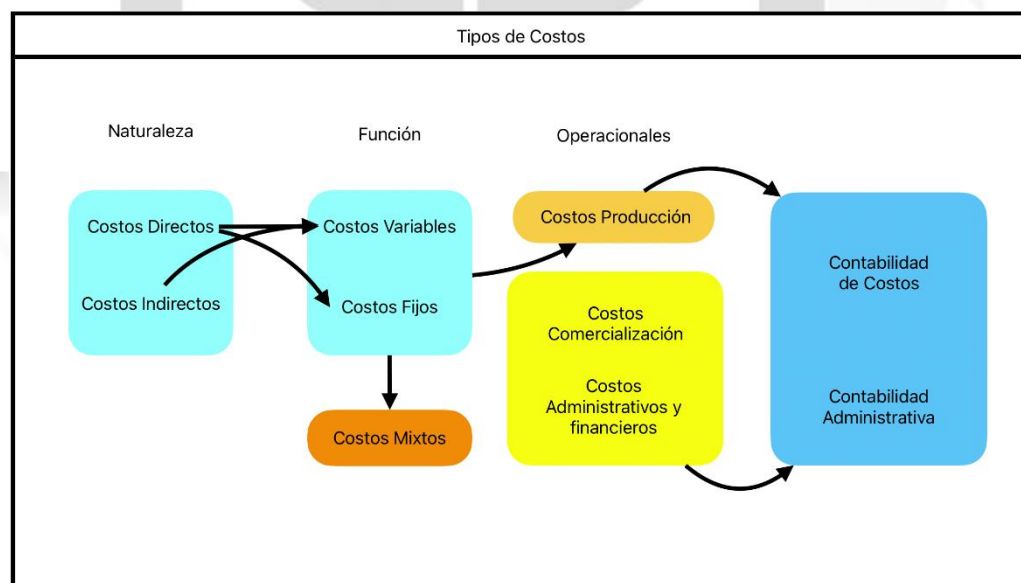


Figura 18

Esquema Sobre los Tipos de Costos



2.2.2.2 Importancia.

La terminología de costos, dentro de la empresa según el autor Salazar (2006), describe lo siguiente “Se trata de identificar al interior de las empresas, por efecto de la complejidad de los procesos productivos, de comercialización o de prestación de servicios” (Salazar, 2006, pág. 19). Los costos, son importes por su relevancia empresarial, por ser parte de la actividad operativa y comercial que consumen recursos de la empresa.

Los costos, se producen o consumen en cada proceso, se deberá de hacer un análisis de los procesos operacionales, según su complejidad. Como toda empresa realiza actividades de comercio, por ende, calcular los costos consumidos, brindada una información de relevancia que influye directamente en los márgenes de rentabilidad esperados por los accionistas.

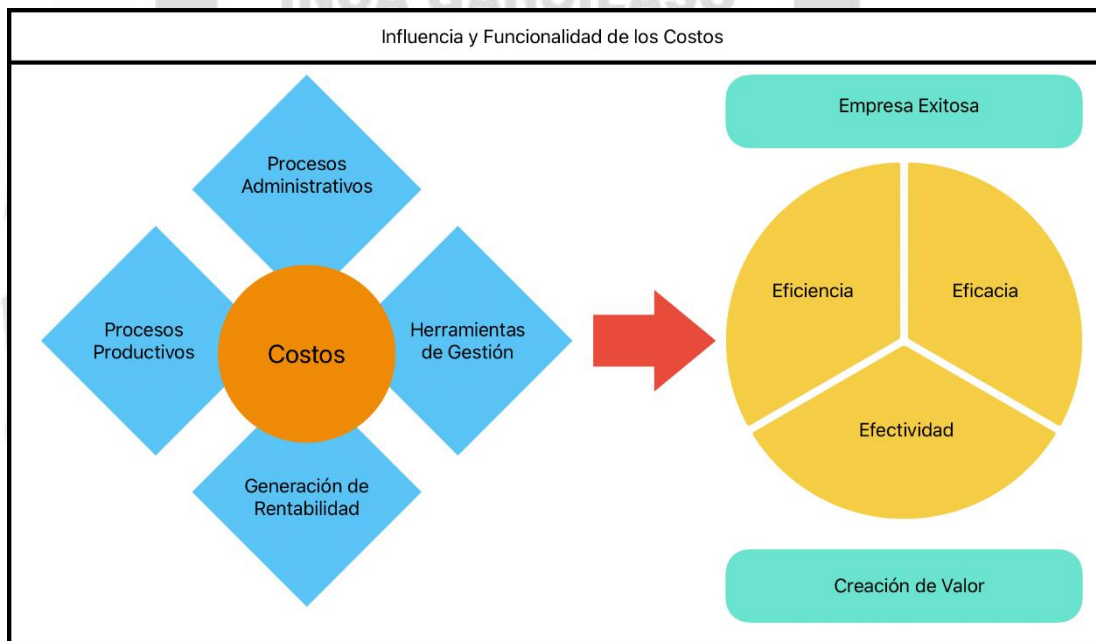
Los autores Meigs y Otros (2012), nos describen lo siguiente “Los sistemas contables deben ser efectivos en términos de costos, es decir, el valor de la información producida debe exceder el costo de producirla” (Meigs, Bettner, Haka, & Williams, 2012, pág. 6). La contabilidad de la empresa, deberá estar enfocada en términos de eficiencia y de relevancia operacional, por ello, los recursos empleados en la determinación de los costos, deberá estar de acorde a la generación de una rentabilidad mayor y una viabilidad operativa de consumo de recursos.

La gestión y control de los costos, son cruciales para el éxito de una empresa. Su importancia radica, en la optimización del consumo de recursos en los procesos, tales como, los productivos, de comercialización y otras actividades operacionales, esto a su vez, conduce a una mayor rentabilidad y eficiencia. El análisis de costos, es un

proceso que implica una evaluación cuidadosa de los recursos utilizados en cada actividad, teniendo en cuenta los recursos disponibles, de esta manera, se logra identificar valores atípicos, de los cuales se podrá realizar correcciones y mejoras, que ayuden a reducir el consumo de recursos y mejorar la rentabilidad, como se ilustra en la Figura 19.

Figura 19

Esquema Sobre la Influencia y Funcionalidad de los Costos



2.2.2.3 Tipos de Costos por Naturaleza.

2.2.2.3.1 Costos Directos.

Los costos directos según la página web de Euroinnova, describe lo siguiente “Los costos directos conforman todos aquellos gastos y costos invertidos de la empresa en el proceso de producción de un servicio o producto específico.” (Euroinnova, s.f.). Estos costos, son de fácil identificación y de cálculo, porque son utilizados y consumidos directamente en la elaboración de un producto, pero, en la prestación de un

servicio como producto, estos costos directos tienden a tener un cálculo más complejo por el nivel de envergadura del servicio.

En los costos directos, tenemos a la materia prima, mano de obra y horas máquina, que son los principales inductores del costo directo, pueden existir otros inductores, previo a un análisis de los procesos productivos de la empresa, que cumplan con el criterio de costo directo y tener un inductor viable, para su prorrateo de los recursos consumidos en elaboración del producto final.

2.2.2.3.2 Costos Indirectos.

En su página web Debitoor, enuncia lo siguiente “Los costes indirectos son aquellos que no son directamente imputables a la producción de un bien o servicio en particular.” (Debitoor, s.f.). Estos costos, son consumidos en los procesos productivos, carecen de un inductor de costeo específico por cada línea de producción, en su defecto, se utiliza un prorrateo al término de la cadena productiva general y los recursos consumidos por las diferentes actividades, se consolidarán, en un prorrateo en función del inductor del costeo que asigne el personal especializado.

Este tipo de prorrateo de los costos indirectos, utiliza inductores generales de costeo, basados en el enfoque de distribución que el personal especializado atribuya a la cadena productiva, para su distribución del costo en los productos acabados. Por este análisis que se emplea, nacen los costos indirectos como un concepto de recuperación de costos, por medio de un cálculo más simple, son distribuidos a la cadena de producción.

2.2.2.4 Tipos de Costos por Función.

2.2.2.4.1 Costos Variables.

Los costos variables según Prestamype, en su página web nos describe lo siguiente “Los costos variables son los costos que varían acorde al nivel de producción de tu empresa” (Prestamype, s.f.). Estos costos, tienen la peculiaridad de originarse sobre el nivel operativo, impulsado por los cambios en el mercado.

Los costos variables, al poseer esta característica de imprevisibilidad, es necesario conocer los impactos sobre la cadena de producción, a través de proyecciones de niveles de producción y estudio de mercado, con el objetivo de parametrizar los niveles óptimos de producción, de acorde los factores externos e internos de la empresa.

2.2.2.4.2 Costos Fijos.

Los costos fijos según Prestamype, en su página web nos menciona lo siguiente “Los costos fijos representan los gastos que no varían y que son imprescindibles para el funcionamiento básico de una empresa” (Prestamype, s.f.). Este tipo de costo, es esencial para la operatividad de la empresa y su designación óptima de recursos mejora la rentabilidad de la empresa.

Los costos fijos, son importantes por formar parte de la estructura básica operacional de la empresa, reconocer estos costos permite asignar los recursos mínimos, para que las actividades operacionales se ejecuten con normalidad, en función de estos costos, se pueden fijar estrategias para maximizar la rentabilidad y la liquidez, tales como, detección de consumos anormales y reestructuración de los costos operacionales.

2.2.2.4.3 Costos Mixtos.

Los costos mixtos según la biblioteca virtual libre libretxts, describe lo siguiente “Los costos mixtos son costos que contienen una porción de costos fijos y variables.” (espanol.libretxts.org, 2022). Este tipo de costo, se identifica a través del análisis de los costos fijos y variables, en razón del nivel operacional de la capacidad de producción principalmente.

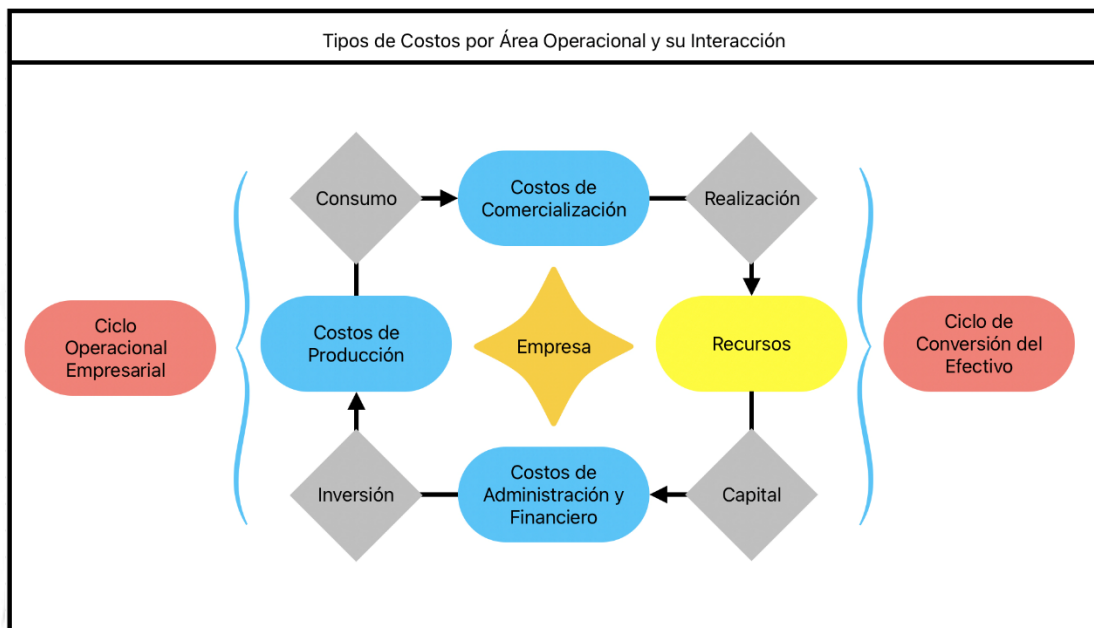
Estos costos mixtos presentan un consumo mínimo de recursos en su utilización y tienden a incrementar en razón del incremento operacional. Al poseer dos tipos de inductores de costeo, el cálculo se hace más complejo para su prorrateo en el costo del producto elaborado, por ello, se deberá de establecer los parámetros sobre el costo fijo en este tipo de costos mixtos.

2.2.2.5 Tipos de Costos por Área Operacional.

Los costos, se originan en todas las áreas operacionales de una empresa, existen áreas de mayor concentración de costos como el área de producción en una empresa manufacturera, por esta naturaleza del costo, se agrupan en base al área operacional que consumen los recursos de la empresa, en la siguiente ilustración de la Figura 20, se muestra la interacción entre el ciclo operacional empresarial y el ciclo de conversión del efectivo enfocado en costos.

Figura 20

Esquema Sobre los Tipos de Costos por Área Operacional y su Interacción.



2.2.2.5.1 Costos de Producción.

La FAO, en su página web nos enuncia lo siguiente “Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento” (Food and Agriculture Organization of the United Nations, s.f.). Los costos de producción principalmente se originan en empresas manufactureras.

Los costos de producción, en base a su origen pueden ser de costo interno por la utilización de sus propios activos en la cadena de producción, mantenimiento preventivo de sus activos y los periodos de detención por reparaciones mayores. Y de costo externo, cuando en ciertas etapas de la cadena productiva se necesita procesamiento externo en empresas especializadas con mejor tecnología, con la finalidad de producir un producto de mayor valor agregado.

2.2.2.5.2 Costos de Comercialización.

El autor Da Silva (2021), describe lo siguiente “Los gastos de comercialización son aquellos que posibilitan el proceso de venta de los bienes o servicios de una empresa a sus clientes” (Da Silva, 2021). Este tipo de costo, es el consumo de recursos que una empresa necesita realizar, para que sus productos estén disponibles para los clientes finales.

Los costos de comercialización, permiten que un producto se convierta en ingresos para la empresa y generar una rentabilidad, por ende, estos costos deben ser inferiores a la rentabilidad obtenida, la ventaja de conocer la estructura de los costos de comercialización, en base a nuestro volumen operacional, brindara información de relevancia para la destinación de recursos óptimos para esta actividad de comercialización y maximizar la rentabilidad de la empresa.

2.2.2.5.3 Costos de Administración y Financiero.

En su página web la empresa Euroinnova, describe lo siguiente “Lo que son los gastos de administración, también conocidos como gastos operacionales o de operación, son aquellos que se originan para el funcionamiento a nivel administrativo de la empresa” (Euroinnova, s.f.). Los costos administrativos, está conformado por el personal humano dentro de la empresa como fuente principal de este tipo de costo.

Los costos administrativos, forman la parte orgánica de la empresa, sin el consumo de estos recursos, la empresa no podría seguir existiendo en el tiempo, por ende, son costos de relevancia dentro de la estructura organizacional. En este tipo de costo, la empresa busca la mejora continua de los procesos internos y la destinación de recursos en captar el mejor talento humano, con la finalidad de optimizar estos costos.

Dentro de la parte estructural financiera de una empresa, el autor Philippe nos menciona lo siguiente “Los costos financieros son aquellos en los que incurre la empresa como consecuencia de la adquisición de financiamiento mediante deuda” (Philippe , s.f.). El origen de los costos financieros, proviene de la captación de recursos de terceros y su contraprestación económica por la utilización de sus recursos en pagos mensualizados en un determinado tiempo.

Los costos financieros, se originan por decisiones empresariales para afrontar o beneficiarse de los ciclos comerciales que se ven afectados por temas macroeconómicos, políticos y sociales. Este tipo de costo deberá de ser controlado, con la capacidad de endeudamiento y la liquidez de la empresa sobre sus cuentas por cobrar, para afrontar sus obligaciones en el corto plazo.

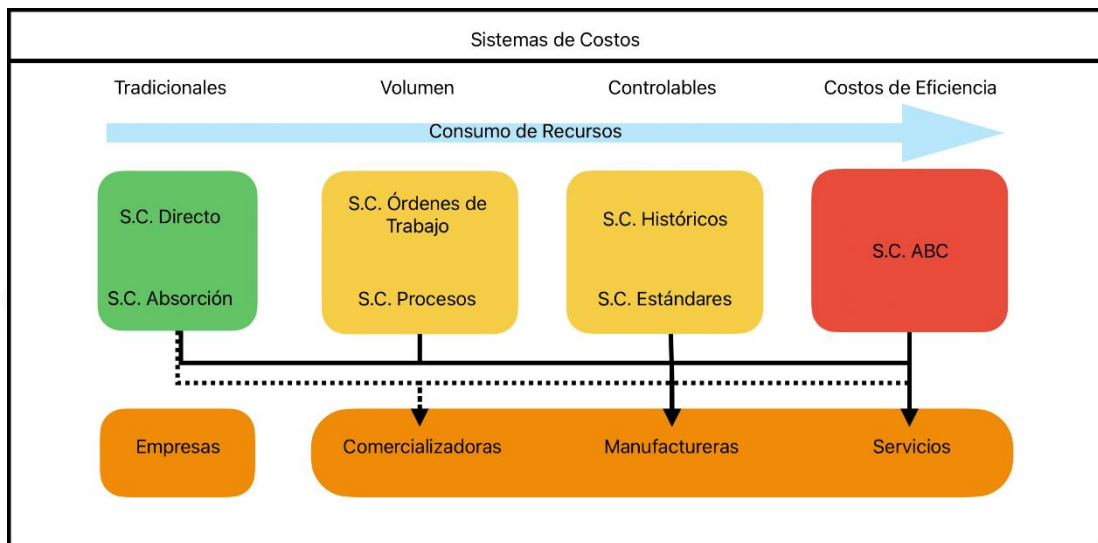
2.2.2.6 Sistemas de Costos.

Existen diferentes enfoques para la aplicación de los sistemas de costos, que pueden ser optados por las empresas, en función de la utilización de los recursos y volumen operacional, la elección del enfoque adecuado dependerá de las características y necesidades individuales de cada empresa, y es importante evaluar cuidadosamente las opciones antes de tomar una decisión.

Los sistemas de costos, son herramientas empleadas por las empresas, para asignar los costos de producción a sus productos o servicios, esto permite a las empresas conocer el costo real de sus existencias y servicios. Como se ilustra en la Figura 21, la aplicación de los sistemas de costos en los giros empresariales y el consumo de recursos por la implementación de un sistema de costos.

Figura 21

Esquema Sobre los Sistemas de Costos



2.2.2.6.1 Sistema Costeo Directo.

En este tipo de Sistema de Costeo directo, el autor Salazar (2006), menciona lo siguiente “el enfoque del costeo directo consiste en considerar sólo los conceptos variables como integrantes del costo, mientras que los costos fijos o constantes deben imputarse como gastos del ejercicio” (Salazar, 2006, pág. 365). Por la característica de este tipo de sistema, solo se consideran los costos incurridos directamente en el proceso de elaboración o fabricación.

Este sistema, no considera los costos fijos como parte del costo, estas conforman los gastos operacionales del ejercicio dando lugar a un stock menos abultado en valor monetario y disminuir la rentabilidad del ejercicio, al imputar mayores costos y gastos permitidos. En este tipo de sistema, existe menos control sobre los costos fijos lo que implica un mayor consumo de recursos no identificables, dan origen a los costos hundidos.

2.2.2.6.2 Sistema Costo de Absorción.

El autor Gamero, enuncia lo siguiente “el costeo absorbente sirve principalmente para la preparación de informes externos. El costeo absorbente se integra con todas aquellas erogaciones directas y los gastos indirectos que se considere” (Gamero, s.f.). A través de este sistema, se considera para el cálculo de los costos de las unidades producidas, los costos fijos, por ello el producto final incrementa su valor y contraprestación en los pasivos, dando un mayor respaldo del saldo de los Activos sobre los Pasivos.

En este sistema basado en la absorción, se obtiene menor rentabilidad por la agregación de mayores costos productivos, con el beneficio de obtener un mayor grado de financiamiento, por ello su funcionalidad es mejor que el sistema de costo directo al momento de captar recursos de terceros.

2.2.2.6.3 Sistema Costos por Ordenes de Trabajo.

Este Sistema de Ordenes de Trabajo el autor Salazar (2006), nos describe lo siguiente “En un sistema de costos por órdenes de trabajo es requisito esencial que cada producto pueda identificarse que cada paso del proceso manufacturero.” (Salazar, 2006, pág. 219). El sistema de ordenes por trabajo, se emplea principalmente en empresas de bajo volumen operacional y cíclico.

El sistema costos por ordenes de trabajo, se basa en el cálculo por cada lote de producción, donde se considera solo los recursos empleados por esta orden, para ser agregados al costo del producto, en este sistema se obtiene diferentes costos finales, por lo cual, se tendrá que tener registros pertinentes en la contabilidad para determinar el costo de ventas.

2.2.2.6.4 Sistema Costos por Procesos.

Este tipo de sistema de costos por procesos, según el autor Salazar (2006), nos enuncia lo siguiente “El enfoque natural para medir los costos en una situación de tal naturaleza consiste en la identificación de un centro de costos” (Salazar, 2006, pág. 333). Para este sistema, se necesita un previo reconocimiento de los procesos de cada línea productiva y determinar los recursos consumidos en cada etapa.

Previo al análisis de los procesos, se procederá a identificar los inductores del costo, que permitirán el prorrateo óptimo de los recursos consumidos en la elaboración del producto final. Estos inductores deberán ser establecidos por el personal especializado o encargado del proceso productivo.

Este tipo de sistema, es adaptable a las empresas manufactureras de volumen de producción constante, porque permite administrar de manera óptima la distribución de los costos al término de una jornada laboral, e identificar los consumos anormales de los recursos en cada proceso de fabricación.

2.2.2.6.5 Sistema Costo Estándar y Costo Histórico.

El Sistema de Costo Estándar y Costos Histórico tienen una similitud en cálculo, el autor Salazar (2006), nos enuncia lo siguiente “Un costo estándar es el costo que debería incurrirse para producir un determinado artículo o para desarrollar una operación en particular bajo condiciones relativamente ideales” (Salazar, 2006, pág. 353). Este tipo de sistema, se enfoca en la utilización máxima de los recursos disponibles para la elaboración de un producto.

El Sistema de Costo Estándar e Histórico, sirven para evaluar el costo producido, por otros sistemas de agregación de costos al producto fabricado, para su

comparación con el costo estándar e histórico, y ver las desviaciones favorables y negativas que surgieron al término de la cadena productiva.

Las desviaciones, deberán ser analizadas por el personal especializado con la finalidad de identificar el origen de las desviaciones y hacer las correcciones pertinentes, dando prioridad a los costos controlables por la empresa, para mitigar las posibles desviaciones producidas por el mismo inductor del costo.

2.2.2.6.6 Sistema Costos ABC.

Este sistema de costeo es el más completo para el cálculo de los costos de los productos, el autor Salazar (2006), nos describe lo siguiente “Esta técnica permite aislar y eliminar deficiencias, pues obliga a efectuar análisis y depuración de actividades para quedarse con las que aportan valor y deshacerse de las restantes.” (Salazar, 2006, pág. 379). Es un sistema de costos, enfocado en la eficiencia del manejo de los recursos, para la determinación del valor agregado por cada actividad al término de la cadena productiva.

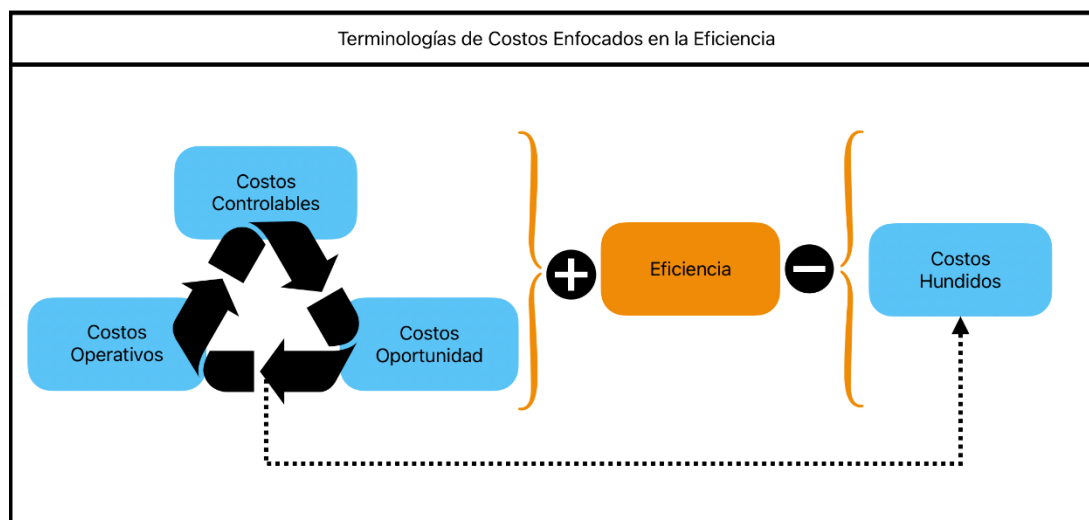
Este sistema de costeo, se concentra en las actividades de la empresa, para la correcta distribución de los recursos empleados a todo nivel de fabricación y comercialización, para imputar los recursos consumidos en su totalidad por un producto en su realización en ingresos. Este enfoque también es aplicable para actividades no productivas y dando énfasis a la eficiencia de la utilización los recursos de la empresa.

2.2.2.7 Terminologías de Costos enfocado en la Eficiencia.

En la siguiente ilustración Figura 22, describe como la eficiencia interactúa con las terminologías de Costos Operativos, Costos Controlables, Costos de Oportunidad y Costos Hundidos; y la interacción de estos conceptos con la eficiencia.

Figura 22

Esquema Sobre las Terminologías de Costos Enfocados en la Eficiencia



2.2.2.7.1 Costos Operativos.

Según el autor Gonzalo (2006), define lo siguiente “los Costos Operativos son Los costos de operación hacen referencia a los costos del período, es decir, a la salida de recursos incurridos en las áreas funcionales de administración y ventas. (Gonzalo, 2006, pág. 23)

El autor hace mención que los costos operativos, son aquellos necesarios para mantener la operatividad dentro de la empresa, para que se cumpla la conversión de las existencias y o productos fabricados en ingresos, lo cual se traduce en el ciclo de conversión de efectivo, por ende, son costos de relevancia que deben ser identificados y correctamente tratados para hacer un análisis de punto de equilibrio operativo y financiero. Los costos operativos son los recursos indispensables para el funcionamiento de una empresa, también son susceptibles a mejora a través de herramientas de implementación de sistemas, mejoramientos de procesos y de cuadros de mando integral.

2.2.2.7.2 Costos Controlables.

Según el autor Gonzalo (2006), define que los costos controlables:

Si se considera el criterio autoridad que determina la incurrencia de los costos, éstos se clasifican en costos controlables y no controlables. La diferencia básica entre los dos tipos de costos radica en que el valor de los costos incurridos en un determinado departamento de producción o centro de costos puede estar influenciado o no por la autoridad del responsable de esa unidad. (Gonzalo, 2006, pág. 22)

El autor hace mención, al grado de influencia que tiene el personal calificado, para poder discernir como es el tratamiento de los costos en función a la actividad que consume recursos, por ende, los costos controlables son aquellos que se logran identificar dentro de la contabilidad y los procesos operativos, que estén susceptibles a las estrategias y herramientas administrativas; enfocado a la mejora de procesos, reducción de costos, corrección de procesos y otros objetivos empresariales, que estén afines a la optimización de la rentabilidad de la empresa.

Los costos controlables tienen similitud a los costos fijos y variables a nivel de concepto, pero la terminología de costos controlables abarca en el hecho, si estos costos antes mencionados están susceptibles al contexto operacional y al tratamiento que el personal enfoque, a través de un análisis de grado de influencia que tiene sobre los costos fijos y variables.

Según los autores Polimeni y Otros (1997), definen que los costos controlables son:

Los costos controlables son aquellos que pueden estar directamente influenciados por los gerentes de unidad en determinado periodo. Cuando un gerente ejerce su autoridad para adquirir y / o utilizar un ítem, su costo puede considerarse controlable por parte de él. Sin embargo, el control por lo general no es responsabilidad total de una sola persona; en muchas compañías existen diferentes grados de influencia de otras personas. Puede afirmarse que todos los costos son controlables a determinado nivel y en algún momento. (Polimeni, Fabozzi, Adelberg, & Kole, 1997, pág. 725)

Según los autores antes mencionados, nos dan a conocer que los Costos Controlables poseen un grado de influencia en diferentes niveles, que va en función de la jerarquía de la estructura organizacional de las empresas y que la influencia no puede usurpar funciones sobre otras áreas organizacionales, por ende, la capacidad de control de los costos se ve limitada en función del área organizacional y de la responsabilidad del que ejecuta el control sobre el costo de un determinado momento.

Los Costos Controlables están supeditados, al momento y al responsable que las que los controla, en función a los recursos y su nivel de incidencia en el control asignado al responsable, y a través del concepto de momento, de las diferentes etapas situacionales operativas y comerciales de la empresa, puede ser incontrolable por hechos internos o externos a la actividad, por coyuntura política, económica, social y otros eventos, con lo cual, el personal no puede ejercer en plenitud su control sobre el costo.

2.2.2.7.3 Costos de Oportunidad.

Según los autores Polimeni y Otros (1997), definen que los costos de oportunidad son “Cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada

alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. Los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida.” (Polimeni, Fabozzi, Adelberg, & Kole, 1997, pág. 25)

Los costos de oportunidad, se originan por el beneficio perdido de la toma de decisiones en elegir una opción menos rentable, en el momento de adquisición o comercialización de un producto, sin considerar las alternativas que podría tener este recurso, consumido en otra actividad que genere mayor rentabilidad.

El costo de oportunidad, se enfoca en la eficiencia de la utilización de los recursos operativos e inoperativos de la empresa, este concepto ayuda a las empresas a considerar las mejores decisiones, en función de la realidad operacional y la problemática de la empresa.

2.2.2.7.4 Costos Hundidos.

Los Costos Hundidos Según la página web www.esan.edu.pe en el artículo descrito por el autor Saco (2020), nos enuncia lo siguiente “Pero ¿qué son los costos hundidos? Son aquellos en los cuales ya se ha incurrido. Fueron relevantes en el momento de su evaluación, pero ya no lo son más” (Saco, 2020). Esta terminología de costo, se utiliza para el análisis de los Estados Financieros y la determinación de los gastos realizados durante un ejercicio, que no podrán ser recuperados por los métodos de la realización del capital operativo en ingresos.

Los Costos Hundidos son salidas de recursos no recuperables que disminuyen la rentabilidad, por ello es necesario, que la empresa analice sus Estados Financieros de manera general y posteriormente analizar su estructura operacional y organizacional, para identificar este tipo de recursos consumidos por la empresa.

CAPÍTULO III: APLICACIÓN PROFESIONAL.

3.1 CONTEXTO LABORAL – SITUACIONAL.

La empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L., se encuentra afecto al régimen MYPE tributario desde el año 2021 y en el Régimen laboral REMYPE de Pequeña Empresa desde el periodo Octubre – 2022, por la transición de cambio de régimen laboral, presenta dos regímenes laborales para el cálculo de los beneficios laborales. A continuación, se detalla la composición de la fuerza laboral de la empresa.

- Cantidad de Trabajadores 3 – Bajo Régimen General
- Cantidad de Trabajadores 1 – Bajo Régimen REMYPE
- Cantidad de Prestadores de Servicios 2 – Recibo por Honorarios
- Cantidad de Prestadores de Servicios 3 en temporada de toma de inventarios – Recibo por Honorarios.

Los prestadores de servicios bajo el concepto de recibos por honorarios, que mantiene la empresa durante todo un ejercicio operativo, son por tercerización de los registros y análisis de las actividades de contabilidad, declaraciones mensuales y anuales sobre las liquidaciones de impuestos por los profesionales competentes. El personal intermitente, que es contratado por sus servicios operativos bajo el concepto de recibo por honorarios, es destinado a operaciones de toma de inventarios, ordenamiento de los almacenes para recepción de las importaciones en las instalaciones de la empresa. Estos servicios de subcontratación logran reducir los costos laborales al realizar tareas específicas de la empresa durante un determinado tiempo menor a un mes.

El Régimen Laboral General y del REMYPE de la Pequeña Empresa, presentan derechos laborales comunes. A continuación, se detalla las similitudes y los derechos que obtienen los trabajadores sobre estos regímenes laborales son:

- **Remuneración mínima Vital:** Derecho a percibir una remuneración mínima vital.
- **Jornada Máxima de Trabajo:** La jornada máxima de trabajo es de 8 horas diarias o de 48 horas a la semana como máximo.
- **Derecho al Refrigerio:** Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo.
- **Descanso Semanal Obligatorio:** Los trabajadores tienen derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana.
- **Licencia Pre-Natal y Post Natal:** Toda trabajadora gestante tiene derecho a gozar de 45 días de descanso prenatal y 45 días de descanso postnatal.
- **Licencia por Paternidad:** El trabajador tiene derecho a ausentarse del trabajo durante 4 días con ocasión del nacimiento de su hijo.
- **Vacaciones Truncas:** Son vacaciones truncas aquellas que se dan cuando el trabajador ha cesado sin haber cumplido con el requisito de un año de servicios y el respectivo récord vacacional para generar derecho a vacaciones.
- **Seguro de Salud:** ESSALUD 9%.

- **Seguro Vida Ley:** Aprobada por Decreto Legislativo No 688 y sus modificatorias.

El Régimen Laboral General y del REMYPE de la Pequeña Empresa, presentan beneficios laborales similares, reduciendo su amplitud en el REMYPE y los beneficios que obtienen los trabajadores sobre estos regímenes laborales son:

- **Vacaciones.**
 - **GENERAL:** El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.
 - **REMYPE:** El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.
- **Compensación Por Tiempo De Servicios.**
 - **GENERAL:** Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).
 - **REMYPE:** 15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).
- **Gratificaciones.**
 - **GENERAL:** Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa.
 - **REMYPE:** Se otorgará dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración.

- **Indemnización Por Despido Arbitrario.**

- **GENERAL:** En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.

- **REMYPE:** En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

- **Asignación Familiar.**

- **GENERAL:** 10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.

- **REMYPE:** No tiene este beneficio.

En resumen, el régimen laboral de la empresa está sujeta bajo el Régimen General supeditada por la normativa Decreto Legislativo No 728 y bajo el Régimen REMYPE contemplada por el Decreto Supremo No 013-2013-PRODUCE y la empresa tiene una solicitud de inscripción al REMYPE con No 0002089340-2022, con conclusión de acreditación clasificada como Pequeña Empresa. Adicional los Recibos

por honorarios son regidos por la normatividad del artículo 1764 del Código Civil. El horario laboral de la empresa se describe en la Tabla 3.

Tabla 3

Jornada Laboral de la Empresa.

Departamento	Días Laborales	Horario de Trabajo	Descanso
Ventas			Rotativo
Almacén y Logística	Lunes - sábado	9:00 a.m. - 6:00 p.m.	Rotativo
Administrativo y Contable			1:00 p.m.- 2:00 p.m..

Nota. Fuente: Elaboración propia.

La SUNAFIL en exigencia de la normativa vigente para la creación del Comité de Seguridad en el Trabajo, se precisa que, una de las obligaciones del empleador sobre esta materia es constituir un Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo o garantizar la elección del Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo, según corresponda, de conformidad con la Ley No 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo No 005-2012-TR según lo siguiente:

1. Si cuenta con veinte (20) o más trabajadores a su cargo, debe constituir un Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo, conformado en forma paritaria por igual número de representantes de la parte empleadora y de la parte trabajadora.
2. Si cuenta con menos veinte (20) trabajadores debe garantizar la elección por parte de los trabajadores de un Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo.

3. Los representantes de la parte trabajadora ante el Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo o el Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo, según corresponda, son elegidos por los propios trabajadores mediante votación secreta y directa, de forma presencial o virtual.
4. El empleador conforme lo establezca su estructura organizacional y jerárquica designa a sus representantes, titulares y suplentes ante el Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo, entre el personal de dirección y confianza.
5. El proceso electoral está a cargo de la organización sindical mayoritaria, en su defecto, está a cargo de la organización sindical que afilie mayor número de trabajadores; y, en caso de no existir organización sindical, será el empleador quien convoque a la realización del proceso, siguiendo las pautas de la Resolución Ministerial No 245-2021-TR.

En virtud de la normativa laboral y el nivel de personal laboral de la empresa solo le atribuye asignar un Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo preferentemente del Departamento de Administración y Contabilidad para velar por la seguridad y salud de los trabajadores.

Figura 23

Registro del Supervisor de Seguridad y Salud en el Trabajo

Registro del Empleador	
Datos del Empleador	
Tipo de empleador: SECTOR PRIVADO	Teléfono: Cód Ciudad + Número LIMA Y CALLAO 7749778
¿Está obligado a aportar al SENATI? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	Correo electrónico:
Datos Laborales y de Seguridad Social	
¿Es una empresa inscrita en el REMYPE? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	¿Es una Empresa Promocional de personas con discapacidad? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
¿Tiene trabajadores sin régimen pensionario? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	¿Es una Agencia Privada de Empleos? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
La empresa se dedica a: NINGUNA	¿Destaca o desplaza personal a otros empleadores? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
¿Desarrolla actividades de riesgo SCTR? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	¿Terceros empleadores le destacan o desplazan personal? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No
¿Tiene trabajadores por los que aporta al SCTR? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	
¿Está comprendida en el artículo 2° de la Ley N° 31110 sobre el Régimen Laboral Agrario y otros incentivos? <input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No	
¿Tiene Supervisor o Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)? SUPERVISOR	
Inicio de vigencia SST 01/02/2023 Historico SST	
<input type="button" value="Grabar"/> <input type="button" value="Retornar"/>	

Para mayor detalle respecto a las opciones e información solicitada, sírvase ingresar el siguiente enlace: [Ayuda del T-Registro](#)

3.2 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES POR EL BACHILLER.

3.2.1 Departamento de Administración y Contabilidad.

En el Departamento de Administración y Contabilidad, se realiza las actividades contables de los periodos en curso para fines administrativos y tributarios, para dar saldos fehacientes a la contabilidad y reflejar la realidad comercial de la empresa en los Estados Financieros, para tal fin, realizo las siguientes actividades.

- Sobre las actividades contables de la empresa, desempeño las siguientes actividades en base a su prioridad y exigencia tributaria mensualmente:
 - Elaboración de los Estados Financieros.
 - Elaboración de los Libros y Registros Contables exigidos por SUNAT.
 - Elaboración de los PDT – Determinativos.
 - Elaboración de los PDT – Informativos.

- Sobre las actividades laborales de la empresa, ejecuto las siguientes actividades:
 - Elaboración del PLAME y T-Registro.
 - Elaboración del Boletas de Pago y Liquidaciones Laborales.
 - Elaboración de Contratos Laborales.
- Y en las actividades administrativas de la empresa, realizo las siguientes actividades:
 - Archivamiento de toda la documentación.
 - Registro de los Certificados de Calidad de los Productos Importados.
 - Elaboración de Reportes Administrativos.
 - Búsqueda de Financiamiento con Entidades del Sistema Financiero.

3.2.2 Departamento de Almacén y Logística.

En el Departamento de Almacén y Logística, por ser un sector de la empresa de alta prioridad, por ser la fuente de recursos de la misma, ejecuto las siguientes actividades bajo mi cargo:

- Catalogación de Inventarios y Codificación de Productos.
- Elaboración de los Costos de Importación.

CAPÍTULO IV: APLICACIÓN PRÁCTICA.

4.1 DESARROLLO PRÁCTICO DE LAS CONTRIBUCIONES POR EL BACHILLER EN LA EMPRESA.

4.1.1 Síntesis de la Realidad Problemática.

Actualmente la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L., presenta capital inoperativo sobre las existencias que posee la empresa, causando elevados costos de almacenaje y sobre costos financieros de endeudamiento, por tal motivo, afecta negativamente a la eficiencia operativa y la capacidad de la empresa para atender a sus clientes y satisfacer sus demandas, por problemáticas de operatividad. Esto ocasiona una disminución en la satisfacción del cliente y, a su vez, a una disminución en las ventas de la empresa.

Es importante destacar que los costos de almacenaje y el endeudamiento pueden ser muy significativos y afectar negativamente la rentabilidad y la salud financiera de la empresa. Además, la presencia de existencias obsoletas y de baja rotación puede aumentar los riesgos de pérdida y reducir el margen de rentabilidad de la empresa. En la Tabla 4, se muestra la rotación histórica de las existencias de la empresa y la rotación en promedio de los ejercicios 2017-2021, donde se presenta el indicador de 0.56 veces y la participación del capital operativo en la generación de la rentabilidad en promedio es del 50%, dejando de un capital inoperativo de relevancia empresarial que genera sobre costes operativos y financieros.

Tabla 4

Cuadro Resumen Histórico de las Existencias y su Rotación de los Ejercicios 2017-2021 (Expresado en Soles)

Ejercicio	Ventas Netas (A)	Costo de Ventas (B)	Existencias Iniciales	Existencias Finales (C)	Ratio de Rotación de inventarios	B / A %	B / C %
2017	2,659,908.00	1,131,234.00	1,749,536.00	2,077,187.00	0.59	43%	54%
2018	2,894,091.00	1,340,933.00	2,077,187.00	2,429,481.00	0.6	46%	55%
2019	2,685,226.00	1,411,136.00	2,429,481.00	2,638,705.00	0.56	53%	53%
2020	2,050,197.00	1,079,661.00	2,638,705.00	2,601,709.00	0.41	53%	41%
2021	3,529,646.00	1,969,862.00	2,601,709.00	3,288,131.00	0.67	56%	60%
PROMEDIO					0.56	50%	53%

Nota: Se resume el promedio sobre el indicador de rotación de inventarios y la interacción del Costo de Ventas con las ventas y las existencias finales. Fuente: Elaboración propia

4.1.2 Importancia para la Empresa de la Solución del Problema.

La relevancia del presente Trabajo de Suficiencia Profesional, es de identificar los desfases negativos producidos por la carencia de políticas empresariales sobre las existencias, debido a que la empresa posee un giro comercial al retail, el análisis de los inventarios es de relevancia empresarial, ya que estas representan la fuente principal de ingresos de primer orden, para la generación de la rentabilidad y del retorno del capital operacional.

Los beneficios otorgados por el presente trabajo, son los de establecer políticas empresariales sobre las existencias, para maximizar la eficiencia de los recursos operacionales de la empresa, mitigar las reparaciones contables y tributarias sobre las existencias, identificar las existencias inactivas y mejorar la operatividad empresarial; con la finalidad de mejorar los resultados de la rentabilidad y la liquidez de la empresa, en función de los ciclos de las existencias en conjugación con la estructura los costos

operativos y comerciales. Y por intermedio de las Políticas de ventas, se enfocará a dinamizar la operatividad de la empresa, al aplicar estrategias de ventas para su realización en ingresos del sobre stock de la empresa y la recuperación del capital operativo, y generar mayor afluencia en la rotación de inventarios en funcionalidad de maximizar la rentabilidad.

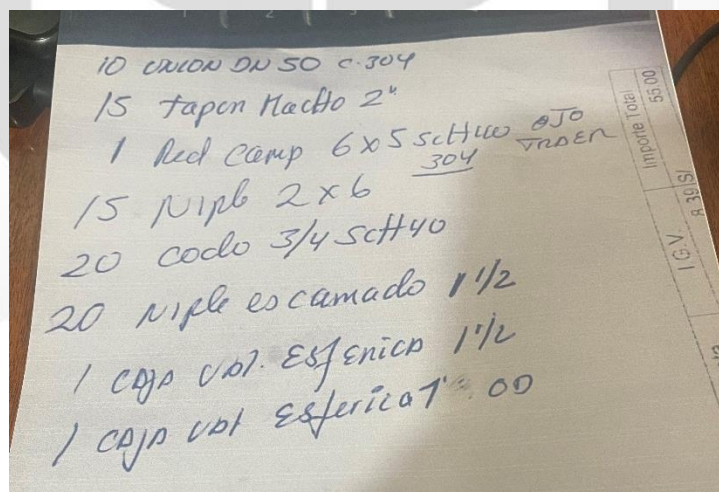
4.1.3 Propuesta de Solución del Problema.

4.1.3.1 Análisis Previo de la Problemática.

La empresa actualmente presenta carencias en el manejo de inventarios a nivel operativo, administrativo y analítico, ocasionando consumo de recursos excesivos, en los costos operativos por sobre costes de almacenaje, traslados de mercaderías indebidos; originado por las descripciones de los ítems elaborados manualmente en los requerimientos, como se evidencian en las siguientes figuras y su repercusión en la operatividad de la empresa.

Figura 24

Pedidos Realizados a Manuscrito para Requerimientos de Productos.



De la Figura 24, se puede apreciar que los requerimientos de los otros almacenes o puntos de ventas son manuscritos, a razón de tanteo visual de la mercadería faltante a reponer a sus stocks para venta o de reposición de otros almacenes. Por el hecho de ser un registro manual y no computarizado y al ser la descripción del producto sin especificaciones de los mismos, surgen problemas en los traslados de mercadería, derivando a envíos de productos de similares características visualmente, pero en diferente calidad lo que ocasiona distorsión en los movimientos de los almacenes por faltantes y sobrantes del mismo artículo.

Figura 25

Etiquetas de los Productos a Manuscrito.



De la Figura 25, se puede apreciar que los productos tienen etiquetas manuscritas en la descripción del producto, sin contemplar la descripción completa del mismo, lo que ocasiona que al contratar nuevo personal para almacén o ayudante de tienda, se complique la enseñanza de la operatividad de la empresa e identificación del producto, ocasionando problemas en la dinámica operativa de la empresa, consumiendo tiempo y recursos del personal a cargo del inventario en enseñar al nuevo personal, lo cual reduce la eficiencia del personal a cargo al destinar tiempo en actividades de menor

relevancia, dejando de lado actividades de mayor relevancia como el análisis del inventario al detalle.

Figura 26

Colocación de Productos en Ubicaciones no Óptimas por Sobre Stock del Almacén.



Se observa en la Figura 26, que existe un problema de organización de los productos, que ha ocasionado dificultad en la localización de productos específicos. Esto se debe a la presencia de productos almacenados en medio de dos hileras de productos, lo que requiere una búsqueda constante para encontrarlos.

Además, el sobre stock de inventarios se ve agravado por la falta de espacio disponible para guardar los productos, debido a la mala organización de los mismos. Es necesario abordar este problema para mejorar la eficiencia en la gestión de los inventarios y garantizar una ubicación clara y accesibilidad de los productos. Esta evidencia se expresa por el sobre stock del almacén.

Esta problemática genera tiempos muertos del personal a cargo del almacén y del personal apoyo, que ocasiona problemas en la respuesta a los requerimientos de los

otros almacenes y puntos de ventas, que indirectamente afecta a la satisfacción del cliente y su experiencia con la empresa.

Figura 27

Productos Suelos entre los Pasillos del Almacén.



Se evidencia en la Figura 27, existen productos abiertos y sacados deliberadamente por tema de tiempos de entrega o de reposición, en su momento para atender los requerimientos de otros almacenes o puntos de venta, y que luego por descuido del personal en acomodar nuevamente estos productos en los andamios, es ten el suelo impidiendo el libre tránsito al momento que existan otros requerimientos de productos dentro del almacén. Este descuido del personal encargado y operativo, puede ocasionar daños personales a los trabajadores, generando costes extraordinarios por accidentes en el trabajo a la empresa por malas prácticas empleadas.

Esta observación grave, del manejo operativo de la empresa al manejar inventarios puede ocasionar denuncias laborales de parte de los trabajadores ante los entes de fiscalización reguladores del Estado, como son SUNAFIL y el Ministerio del

Trabajo, originando costos y gastos que no están presupuestados durante el ejercicio operativo y se reflejarán en la disminución de la rentabilidad en los Estados Financieros.

Figura 28

Productos a Granel en sus Cajas de Importación por Sobre Stock del Almacén.



De la Figura 28, en la empresa se ha identificado un problema de organización y empaquetamiento de los productos al menudeo. Estos productos no están empaquetados en cajas individuales y están guardados en las mismas cajas de origen de sus importaciones. Esta falta de organización, ocasiona que el personal operativo de almacén, tenga que realizar tareas adicionales, al tratar de manipular estas cajas enormes con la finalidad de obtener los productos requeridos en atención de requerimientos. Además, este tipo de almacenamiento es evidencia visual del sobre stock que la empresa posee actualmente.

Es necesario abordar este problema para mejorar la eficiencia en la gestión de los inventarios y garantizar una manipulación más sencilla y eficiente de los productos. Esto puede lograrse a través de la implementación de un sistema de empaquetamiento

y almacenamiento de productos, que permita una mejor organización y accesibilidad de los mismos.

Figura 29

Rack de Productos sin la Estructuración y Croquis para la Identificación de Productos.



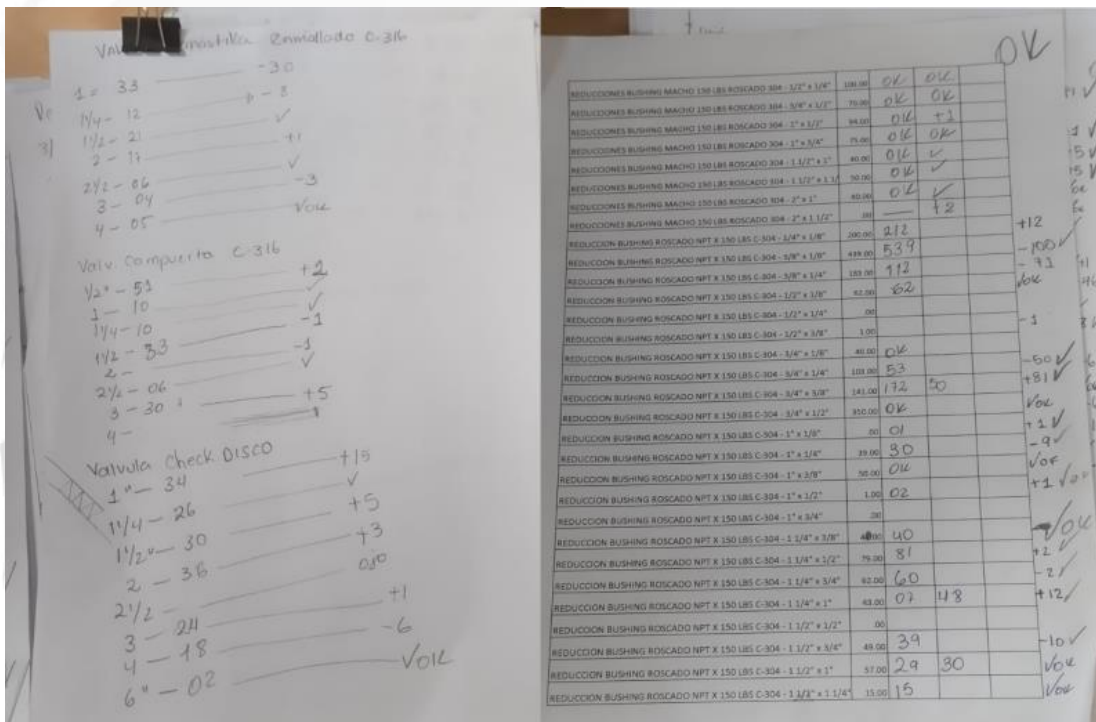
De la Figura 29, se aprecia que los anaqueles no presentan signos de identificación o de croquis, lo cual dificulta la búsqueda de los productos dentro del almacén, al carecer de una distribución de los productos por sectorización en el almacén, el personal invierte tiempo innecesario en la búsqueda de los productos, ya que no es de fácil identificación la ubicación del producto visualmente.

Se comentó en la Figura 25, al tener los nombres de los productos elaborados manualmente, sin la completa descripción de los mismos, se producen errores operativos y de confusión al sacar mercadería, o entregar mercadería que no eran solicitadas, haciendo el retorno de los productos al almacén ocasionando sobre costos operativos en el manejo de almacenes. De lo cual el problema se agravaba a nivel operativo en la búsqueda de productos en un almacén sobrecargado de stock, sin la

sectorización debida de los productos a través de factores de artículos de alta rotación y sectorización de productos por subfamilias y asignación en espacios establecidos dentro de los almacenes.

Figura 30

Toma de Inventarios a través de Registros Manuales sin Formatos Establecidos.



De la Figura 30, se observa una clara distorsión en el manejo de toma de inventarios y correcciones manuales de los stocks generados por el sistema de ventas versus el físico y al ser un trabajo manual y no computarizado, los ajustes tienen una tendencia a error, por parte del personal encargado de la toma de inventarios sin uso de herramientas ofimáticas que aceleren su trabajo de verificación de stock o cruce de información.

Los reportes de las correcciones y los reportes finales de la toma de inventarios, presentan errores para su comunicación al departamento encargado de la contabilidad

y hacer los ajustes de saldos pertinentes, a través de los asientos en la contabilidad con sustento de operación sobre los papeles de trabajo de la toma de inventarios.

Figura 31

Complejidad para el Análisis a través de los Sistemas Informáticos de la Empresa.

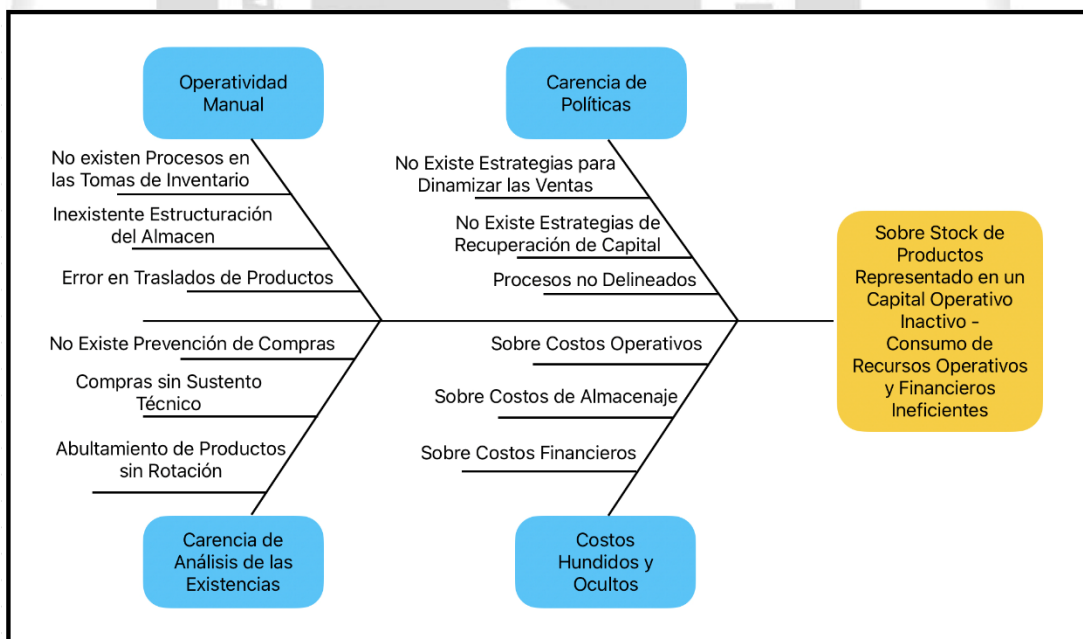
Fec.Reg	Fec.Tra	I/S	Tipo Movimiento	Número	Cantid	Can.Acu	Origen/Destino	Documento	Fecha	Guia Remisión
Periodo: 2023-01										
23-01-02 09:27	02/01/2023	ING	ING. TRASLADO	000000000	24.00	24.00	ALMACEN ALEMANIA			0001-0000003
23-01-02 09:28	02/01/2023	SAL	VENTAS	000000000	-6.00	18.00	FX FAMIX S.R.L.	01/F001-0000039149	02/01/2023	-
23-01-13 11:21	13/01/2023	SAL	VENTAS	000000033	-12.00	6.00	INOX JESUS SRL	01/F001-0000039474	13/01/2023	-
23-01-16 14:11	16/01/2023	SAL	VENTAS	000000041	-6.00	0.00	FX FAMIX S.R.L.	01/F001-0000039554	16/01/2023	-
23-01-17 11:32	17/01/2023	ING	ING. TRASLADO	000000012	24.00	24.00	ALMACEN ALEMANIA			0001-0000003
23-01-21 15:33	21/01/2023	ING	ING. TRASLADO	000000018	12.00	36.00	TIENDA DANSEY			0003-0000001
23-01-21 15:50	21/01/2023	SAL	VENTAS	000000057	-12.00	24.00	POLIVALENTE SERVICIOS INDUS	01/F001-0000039711	21/01/2023	-
23-01-24 12:48	24/01/2023	SAL	VENTAS	000000063	-6.00	18.00	CORPORACION XIBE. G E.I.R.L.	01/F001-0000039764	24/01/2023	-
23-01-24 16:16	24/01/2023	SAL	VENTAS	000000063	-6.00	12.00	YSIDRO ALVAREZ, WALTER JUST	01/F001-0000039770	24/01/2023	-
23-01-27 16:12	27/01/2023	ING	ING. TRASLADO	000000023	42.00	54.00	TIENDA DANSEY			0003-0000001
23-01-27 16:17	27/01/2023	SAL	VENTAS	000000074	-42.00	12.00	INVERSIONES ACERINOX FLORE	01/F001-0000039869	27/01/2023	-

De la Figura 31, se observa una limitación del sistema de ventas en términos de análisis de inventario, por esta carencia que no se puede delimitar el nivel de salidas definitivas (ventas), que deberían ser desagregadas de los movimientos internos de la empresa entre sus diferentes locaciones generando impedimentos técnicos para el análisis del inventario. Por otra parte, la codificación interna de la empresa ha sufrido adulteraciones por una mala práctica de codificación y creación de productos por parte del personal a cargo, basándose solo en cargar la información al sistema para tener los productos disponibles para la venta, sin prever la duplicidad de nombres o códigos ya creados en el sistema de ventas complicando más aun el análisis bajo este sistema informático.

Esta problemática, afecta negativamente la eficiencia y productividad del personal operativo, quienes se ven obligados a dedicar tiempo adicional en la búsqueda de los productos y seguimiento de los ítems, esto no solo aumenta los costos operativos de la empresa, sino que también genera frustración y descontento entre el personal. A continuación, se resume de las causas del sobre stock en la Figura 32, de la problemática de la empresa.

Figura 32

Diagrama de Ishikawa de las Causas de Sobre Stock de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.



Las falencias encontradas, repercuten en la contabilidad distorsionando el costo acumulado de las existencias y sobre los costos individuales de los inventarios, ocasionando reparaciones contables sobre los inventarios en los ejercicios operativos, adicional a esa problemática también repercuten directamente en la rentabilidad esperada por la empresa, al hacer reparos tributarios sobre las existencias y pagar más

impuestos sobre algo que ya se imputo el impuesto por nacionalización, lo que provoca encarecer en términos de costos operativos las existencias a nivel de realización.

A continuación, se resume las incidencias de reparaciones tributarias que la empresa tuvo desde el ejercicio 2016 al 2021 y la provisión del ejercicio 2022, que al término del presenta trabajo no se determina el reparo tributario final sobre los inventarios.

Tabla 5

Cuadro Resumen de Reparaciones Sobre Inventarios de los Ejercicios 2016-2022

(Expresado en Soles)

Ejercicio	Reparos Sobre Inventarios	Desvalorización, Perdidas y Ajustes	Impacto	Impuesto Resultante por Reparos	Tasa del Impuesto
2016	1,300,416.21	610,173.70	690,242.51	193,267.90	28.00%
2017	2,434.18	656.00	1,778.18	524.56	29.50%
2018	7,761.57	11,168.89	-3,407.32	-1,005.16	29.50%
2019	27,251.15	-	27,251.15	8,039.09	29.50%
2020	47,706.74	-	47,706.74	14,073.49	29.50%
2021	-	-	-	-	29.50%
2022	19,429.10	-	19,429.10	5,731.58	29.50%
TOTAL	1,404,998.95	621,998.59	783,000.36	220,631.47	-

Nota. Impacto de los reparos tributarios sobre las existencias. Fuente: Elaboración propia.

Desde el ejercicio 2016 al 2022 el impacto por reparos tributarias asciende a **S/ 220,631.47 soles**, en términos financieros es un gasto indebido, que es considerado como un costo hundido, originado por tema de reparaciones tributarias que pudieron ser evitados por la correcta operatividad del manejo de los almacenes y seguimiento de la rotación de los ítems durante los ejercicios operativos. A continuación, en la Figura 32, se muestra los registros contables en el sistema Concar sobre los reparos por las existencias.

Figura 33

Asientos de Reparos Tributarios en el Sistema Concar de la Empresa del Ejercicio 2016 - 2020.

REPRESENTACIONES TOR-2016 CONTABILIDAD CONCAR 2015.01 02/02/2023
Archivos Comprobantes Consolidación Reportes Análisis Cuenta Presupuesto Conciliación Bancaria

Consulta - Situación de Comprobante - CTMOVI02

Seleccione Mes (MM)

Sub	Comprob	Fecha	Mon	Total	Glosa	Conv	Situa
31	120017	31/12/2016	MN	1300416.21	AJUSTE INVENTARIO	S	F
31	120018	31/12/2016	MN	610173.70	DESVALORIZACION DE INVENTARIOS	S	F
31	120019	31/12/2016	MN	610173.70	DESVALORIZACION AL GASTO	S	F

REPRESENTACIONES TOR-2017 CONTABILIDAD CONCAR 2015.01 02/02/2023
Archivos Comprobantes Consolidación Reportes Análisis Cuenta Presupuesto Conciliación Bancaria

Consulta - Situación de Comprobante - CTMOVI02

Seleccione Mes (MM)

Sub	Comprob	Fecha	Mon	Total	Glosa	Conv	Situa
31	120013	31/12/2017	MN	656.00	AJUSTE INVENTARIO 2016	S	F
31	120014	31/12/2017	MN	2534.18	AJUSTE INV 2018	S	F
31	120015	31/12/2017	MN	39.75	AJST IMP 2017	S	F

REPRESENTACIONES TOR-2018 CONTABILIDAD CONCAR 2015.01 02/02/2023
Archivos Comprobantes Consolidación Reportes Análisis Cuenta Presupuesto Conciliación Bancaria

Consulta - Situación de Comprobante - CTMOVI02

Seleccione Mes (MM)

Sub	Comprob	Fecha	Mon	Total	Glosa	Conv	Situa
31	120034	31/12/2018	MN	8926.96	AJUSTE INVENTARIO 2017	S	F
31	120035	31/12/2018	MN	6333.03	AJUSTE INVENTARIO 2018	S	F
31	120036	31/12/2018	MN	2147.60	AJUSTE INVENTARIO COMPRAS 2017	S	F
31	120037	31/12/2018	MN	4814.18	AJUSTE INVENTARIO COMPRAS 2018	S	F
31	120038	31/12/2018	MN	317.89	AJUSTE INVENTARIO 2018	S	F

REPRESENTACIONES TOR-2019 CONTABILIDAD CONCAR 2015.01 02/02/2023
Archivos Comprobantes Consolidación Reportes Análisis Cuenta Presupuesto Conciliación Bancaria

Consulta - Situación de Comprobante - CTMOVI02

Seleccione Mes (MM)

Sub	Comprob	Fecha	Mon	Total	Glosa	Conv	Situa
31	120019	31/12/2019	MN	27251.15	AJUSTE INVENTARIO	S	F

REPRESENTACIONES TOR-2020 CONTABILIDAD CONCAR 2021.02 02/02/2023
Archivos Comprobantes Consolidación Reportes Análisis Cuenta Presupuesto Conciliación Bancaria

Consulta - Situación de Comprobante - CTMOVI02

Seleccione Mes (MM)

Sub	Comprob	Fecha	Mon	Total	Glosa	Conv	Situa
V3	120001	31/12/2020	MN	47706.74	AJUSTE INVENTARIO-202012	S	F

4.1.3.2 Análisis e Interpretación – Propuesta de Mejora.

Por lo expuesto en el análisis previo, se determina que la empresa presenta deficiencias en el manejo operativo de los inventarios, y un impacto tributariamente aglomerado en reparaciones tributarias, que pudieron ser evitadas a través de herramientas de gestión y de análisis del inventario y políticas basadas preferentemente sobre el manejo del inventario. Por ello se resumen a continuación las soluciones propuestas para el mejoramiento de la operatividad de los inventarios y reestructuración de los costos operativos de la empresa en la maximización de la rentabilidad, y de la factible de pago de las utilidades con el inversionista.

- Análisis técnico y profundo del inventario, por intermedio de los Ratios Financieros, enfocados a inventarios y las proyecciones por unidades en razón de la demanda.
- Analizar el Kardex de cada producto, manera minuciosa para la identificación de las desviaciones del costo en base a un sustento contable basado en las NIC y NIFF, para determinar el costo de las existencias a valor razonable.
- Definir las Políticas de Ventas, para la mejora de la operatividad y el dinamismo comercial para incentivar la rotación de los inventarios y reducir el sobre stock de los inventarios de la empresa.
- Definir las Políticas de Inventarios y Logísticas Interna, para la mejora de la operatividad y uso eficiente de los recursos operacionales de la empresa, con la finalidad de mitigación de errores y orientación al personal ante las actividades operacionales principales de la empresa.

4.1.3.2.1 Etapa de Análisis e Interpretación.

A. Análisis del Inventario a Nivel de Rotación.

Este análisis nos permite verificar la conceptualización de distribución de los recursos de la empresa y retornos de capital, frente a la rotación del inventario y la rotación de los inventarios por día y su participación en las ventas de la empresa y determinar cómo opera el capital circulante.

Tabla 6

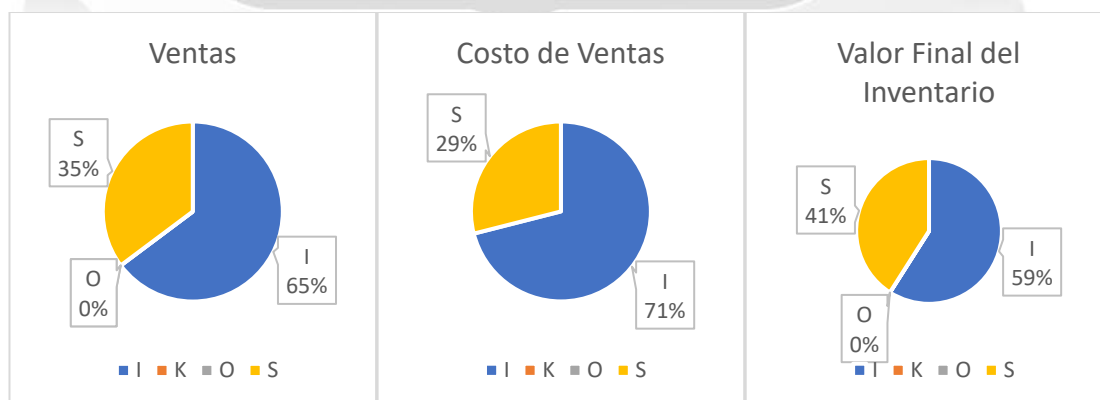
Ratios de Rotaciones Inventarios por Familias Principales del Ejercicio 2022

Código Principal	Costo Ventas Inventario (Soles)	Costo Final Inventario (Soles)	Promedio Ratio de Rotación	Promedio Rotación Días	Promedio Rotación Años	Ventas Porcentaje
I	1,823,233.03	2,149,103.23	0.76	1,503.91	4.18	65%
K	-	-	-	-	-	0%
O	-	84.75	-	-	-	0%
S	743,497.39	1,491,860.70	0.41	1,748.87	4.86	35%
Total	2,566,730.42	3,641,048.68	0.61	1,560.13	4.33	100%

Nota. Cálculo de los Ratios de Rotación de Inventarios por familia principal, codificación de códigos en el Anexo D. Fuente: Elaboración propia.

Figura 34

Cuadros Porcentuales de las Familias Principales sobre las Ventas, Costo de Ventas y Valor Final del Inventario del Ejercicio 2022.



De la Figura 34, se aprecia que las líneas principales de la empresa, la línea de productos Industriales representa el 65% de las ventas del ejercicio 2022 y guarda relación con el capital operativo, que roto durante el ejercicio en un 71%, también se aprecia la reducción del costo de esta línea en el valor del inventario final. Entre las líneas principales de productos de la empresa hay desviación de 12%, de acumulación sobre la línea de Sanitarios lo cual se refleja en su participación de las ventas del ejercicio 2022. Sobre la línea de Industrial, se aprecia que es la unidad de negocio primordial que da soporte al dinamismo de la empresa, por su representatividad en las ventas y es la línea que concentra el mayor capital operativo de la empresa por ende se le atribuye mayor incidencia de análisis sobre esta línea.

De la Tabla 6, el análisis demuestra que tiene una rotación en promedio de nivel de 4.33 años, en un versus con el indicador de la rotación del inventario de 0.61 veces, existe una evidencia técnica basada en indicadores, sobre la acumulación de inventarios sobre las líneas principales de productos de la empresa generando costos hundidos y costos de oportunidad sobre el capital operativo de la empresa, por la no generación de rentabilidad dentro del ejercicio operativo.

Del indicador de rotación de unidades por año, se entiende que el inventario acumula en términos de costos operativos de 4.33 ejercicios operativos, que formarían par de los costos hundidos, debido a que se realizaron dentro de los ejercicios operativos pasados y actual. Este indicador llevado a una proyección, sobre costos futuros en términos de costos de almacenaje y a través del contrato de alquiler que la empresa desembolsa mensualmente el monto de **S/ 26,000.00 soles**, según el Anexo C y su impacto que se evidencia en la Tabla 7.

Tabla 7

Análisis Proyectado de los Costos Hundidos y Ocultos de los Costos de Almacenaje.

Alquiler Mensual	Acumulado Anual	Rotación por Años	Importe Proyectado de Costos Hundidos y Ocultos
S/ 26,000.00	S/ 312,000.00	4.33	S/ 1,350,960.00

Nota: Proyección de costos hundidos y ocultos en aplicación de la rotación de inventarios por años. Fuente: Elaboración Propia.

El inventario está soportando a nivel de costos operativos realizados en ejercicios anteriores y futuros ejercicios un sobre costo de almacenaje significativo, al no corregir esta problemática en aplicación del indicador de rotación por años, el importe ascendería a **S/ 1,350,960.00 soles**, lo cual en términos operativos representa una disminución significativa del margen de rentabilidad de los productos, por la sobre acumulación de inventarios en sus líneas principales por costos de almacenaje, por la presencia de existencias de baja actividad comercial que representan un capital inoperativa para la empresa.

Tabla 8

Ratios de Rotaciones Inventarios por Familias Secundarias pertenecientes a las Familias Principales del Ejercicio 2022.

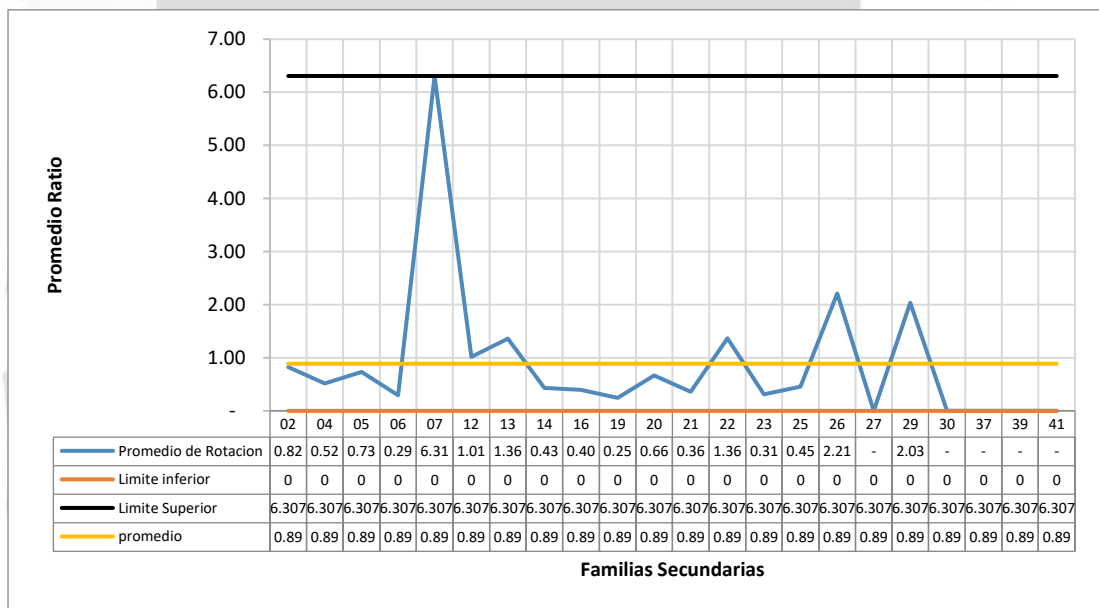
Código Secundario por Código Principal	Costo Ventas (Soles)	Stock Final (Soles)	Promedio de Rotación	Promedio Rotación Días	Promedio Rotación Años	Porcentaje Ventas
I	1,823,233.03	2,149,103.23	0.89	1,503.91	2.88	64.78%
02	32,330.30	55,273.53	0.82	1,662.33	4.62	1.54%
04	230,214.96	401,387.18	0.52	842.88	2.34	8.34%
05	119,846.95	179,210.38	0.73	1,583.19	4.40	5.04%
06	527.41	1,972.57	0.29	1,554.27	4.32	0.04%
07	1,784.93	4,158.07	6.31	2,418.83	6.72	0.10%
12	10,109.56	14,920.33	1.01	697.77	1.94	0.50%
13	159,461.13	292,947.02	1.36	3,155.45	8.77	6.03%

14	46,578.22	174,142.04	0.43	1,640.96	4.56	2.34%
16	13,676.35	38,549.99	0.40	1,942.77	5.40	0.55%
19	6,620.58	27,416.47	0.25	1,479.94	4.11	0.30%
20	10,352.23	19,846.64	0.66	1,131.24	3.14	0.49%
21	31,786.61	83,135.98	0.36	980.37	2.72	1.26%
22	80,421.14	69,612.12	1.36	451.21	1.25	3.22%
23	239,697.21	479,438.82	0.31	1,081.83	3.01	8.93%
25	891.77	1,563.39	0.45	1,415.67	3.93	0.05%
26	837,351.10	303,832.69	2.21	318.00	0.88	25.96%
27			-	-	-	0.00%
29	1,582.58	1,696.00	2.03	465.00	1.30	0.09%
30			-	-	-	0.00%
37			-	-	-	0.00%
39			-	-	-	0.00%
41			-	-	-	0.00%
K			-	-	-	0.00%
01			-	-	-	0.00%
11			-	-	-	0.00%
19			-	-	-	0.00%
O	84.75		-	-	-	0.00%
26			-	-	-	0.00%
35	84.75		-	-	-	0.00%
36			-	-	-	0.00%
S	743,497.39	1,491,860.70	0.39	1,748.87	3.74	35.22%
01	79,727.69	110,702.12	0.27	4,957.92	13.77	3.35%
03	19,016.40	13,278.90	0.65	30.44	0.08	0.60%
05	84,065.32	86,716.03	0.42	1,864.64	5.18	3.93%
08	677.89	19,226.62	0.14	2,264.93	6.29	0.04%
09	5,998.68	21,067.93	0.33	2,522.08	7.01	1.18%
10	4,488.86	13,686.46	0.22	1,264.92	3.51	0.18%
11	64,887.60	132,577.80	0.34	1,095.13	3.04	3.09%
12	6,950.82	37,614.01	0.16	421.00	1.17	0.45%
14	28,558.94	98,968.75	0.37	1,331.99	3.70	1.34%
15	10,913.37	24,805.59	0.79	180.20	0.50	0.85%
17	9,306.86	3,365.26	1.91	1,124.91	3.12	0.85%
18	6,178.06	21,760.91	0.16	787.94	2.19	0.36%
19	7,567.49	25,784.09	0.45	2,152.75	5.98	0.46%
21	25,838.59	57,503.56	0.46	1,960.06	5.44	1.09%
22	70,467.17	165,728.26	0.36	2,953.12	8.20	3.68%
23	155,381.76	403,710.06	0.40	1,346.78	3.74	6.69%
24	3,594.56	12,639.69	0.46	886.08	2.46	0.24%
25	697.63	12,570.17	0.17	478.27	1.33	0.04%
26	150,092.15	166,004.84	1.67	977.60	2.72	6.25%
31			-	-	-	0.00%
32	6,261.68	42,976.65	0.16	2,434.33	6.76	0.33%
33			-	-	-	0.00%
34		152.54	-	-	-	0.00%
38		290.06	-	-	-	0.00%
40	1,589.49	16,746.63	0.09	5,813.45	16.15	0.11%
42	790.11	2,962.90	0.08	510.00	1.42	0.07%
43			-	-	-	0.00%
44	446.29	1,020.88	0.83	300.00	0.83	0.02%
Total	2,566,730.42	3,641,048.68	0.61	1,560.13	4.33	100.00%

Nota. Cálculo de los indicadores de rotación de inventarios por familias Secundarias de las familias principales, codificación de códigos en el Anexo D. Fuente: Elaboración propia.

Figura 35

Promedio de Rotación por las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.

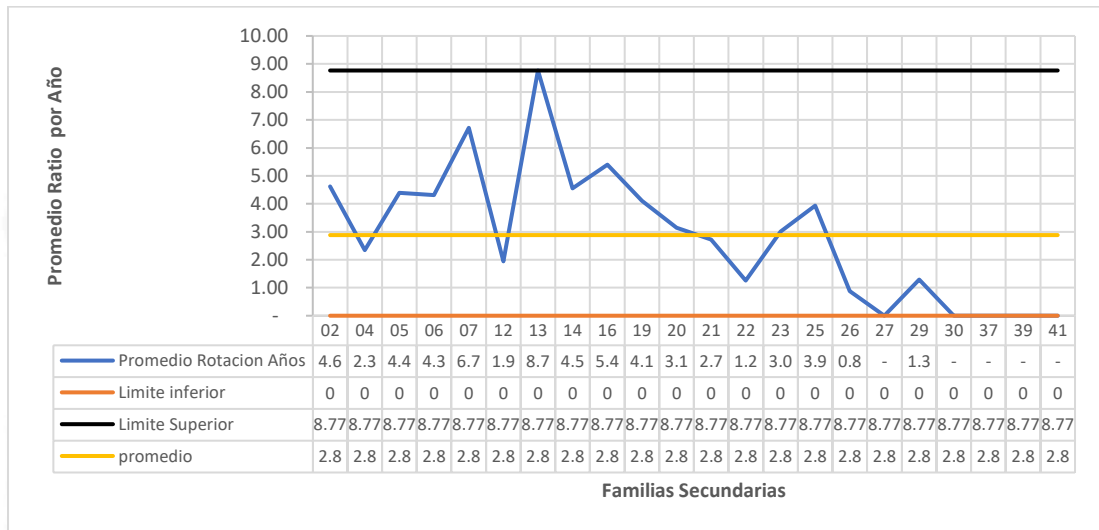


Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 35, se aprecia que el código 07, tiene una rotación aceptable para una empresa al retail dedicada a importaciones tomando en consideración las importaciones que se hacen durante el año. La incidencia primordial, se aprecia que el promedio de Rotación de todo el inventario de la línea de industrial es de 0.89 veces, aunque existen unidades de negocio de alta rotación como el código 26 y código 29, las otras unidades aglomeran el índice de rotación con llevando a que los costos de almacenajes a nivel operativo se han soportados por la unidad principal de código 07.

Figura 36

Promedio de Rotación por Año de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.



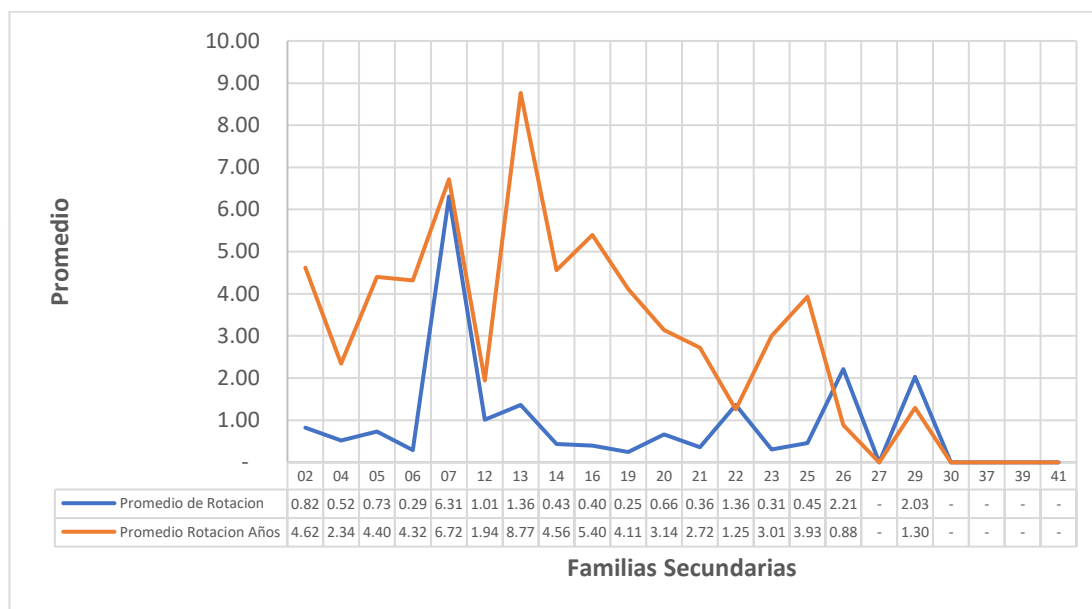
Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 36, se aprecia que el índice de rotación por año, nos demuestra que la capacidad operativa de la empresa esta abultada en promedio a 2.88 veces al año, también se muestra la incidencia de unidades de negocio que rotan en picos rondando los 8.77 años, los cuales representan capital inoperativo que genera costos de oportunidad, sobre inversiones de largo plazo que se pudieron haber realizado sobre este capital inoperativo.

Esta evidencia del análisis, demuestra que la empresa está generando perdidas por sobre costes futuros, su incidencia primordial, es la acumulación de costos hundidos y de perdida de costos de oportunidad por el sobre stock en los inventarios, que afecta al capital circulante de la empresa para reposición de los inventarios operativos, debido a que el capital está distribuido de una manera emperica, ocasionando perdidas futuras en la rentabilidad de la empresa.

Figura 37

Promedio de Rotación Versus el Promedio de la Rotación por Años de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.

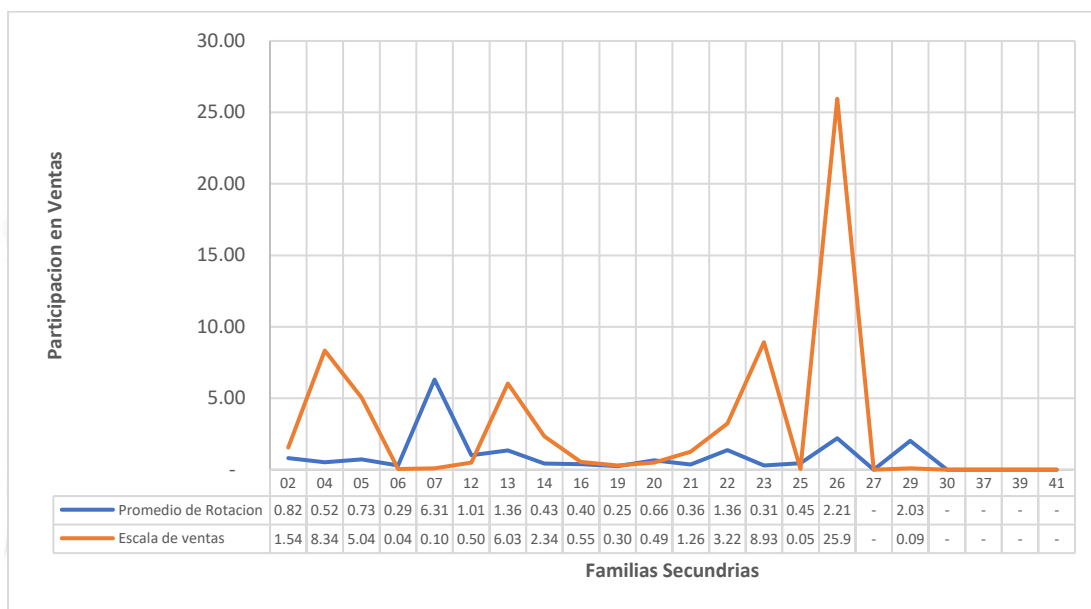


Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 37, se aprecia que el código 07, tiene una rotación aceptable por su indicador, adicionalmente presenta un abultamiento en los inventarios, provenientes de las compras internacionales para reposicionamiento de las existencias sin sustento técnico, por ello se debe de considerar un análisis más al detalle de los artículos que componen cada unidad secundaria de negocio. Sobre el indicador de la rotación versus el indicador de rotación por años nos demuestra, que la empresa presenta un sobre stock de inventarios, pero también se logra observar que hay unidades de negocio como el código 29, que su indicador de rotación es 2.03 veces y que el promedio de rotación es de 1.30 años, será un indicador de referencia para el manejo de los inventarios de la línea industrial.

Figura 38

Rotación de Inventarios Versus la Participación en las Ventas de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Industrial.

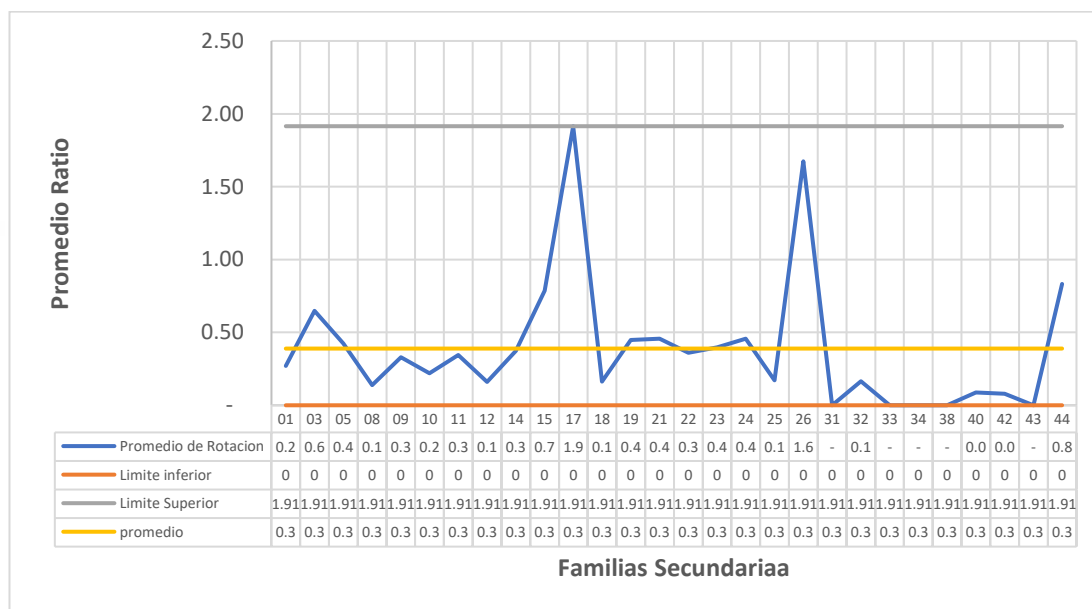


Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 38, se aprecia que el código 04, 13, 23 y 26, tienen una participación en las ventas de manera significativa, porque estas unidades de negocio representan dentro de la estructura porcentual de las ventas anuales, como focos de rentabilidad que ayudan a sobre existir a las demás unidades de negocio y a sobre llevar la operatividad de la empresa. De la Figura 37, el código 07 nos demostró una alta rotación, en comparación de su participación de las ventas es limitada su rentabilidad. Se detecta que la empresa puede eliminar o reducir sus unidades de negocio menos rentables o de baja participación en las ventas, otorgando una mayor cantidad de recursos a las unidades más rentables con la finalidad de reducir los costos operativos y de reestructurar el capital operativo circulante de la empresa.

Figura 39

Promedio de la Rotación de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.



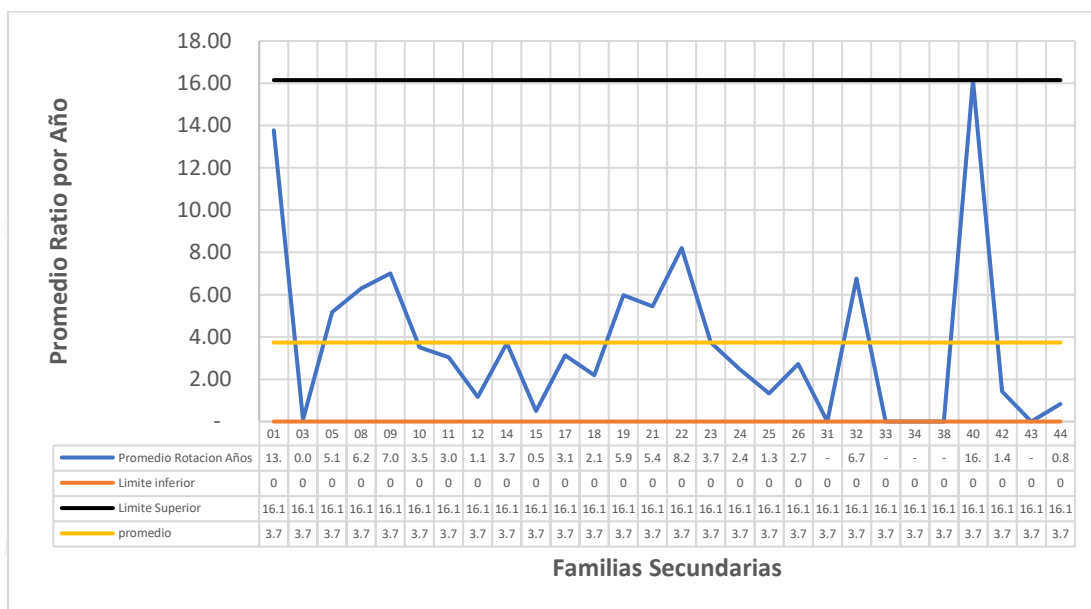
Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 39, se aprecia que el código 02, tiene una rotación aceptable para una empresa al retail dedicada a importaciones tomando en consideración las compras internacionales que se hacen durante el año, pero presenta una clara desviación en base a la rotación obtenida del código 07, de la línea industrial.

La incidencia primordial del gráfico, se aprecia que el promedio de rotación de todo el inventario de la línea de sanitaria es de 0.39 veces, aunque existen unidades de negocio de alta rotación, las otras unidades de negocio aglomeran el índice de rotación, con llevando a que los costos de almacenaje a nivel operativo se han soportados por las unidades de negocio de código 17 y 26.

Figura 40

Promedio de la Rotación por Año de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.

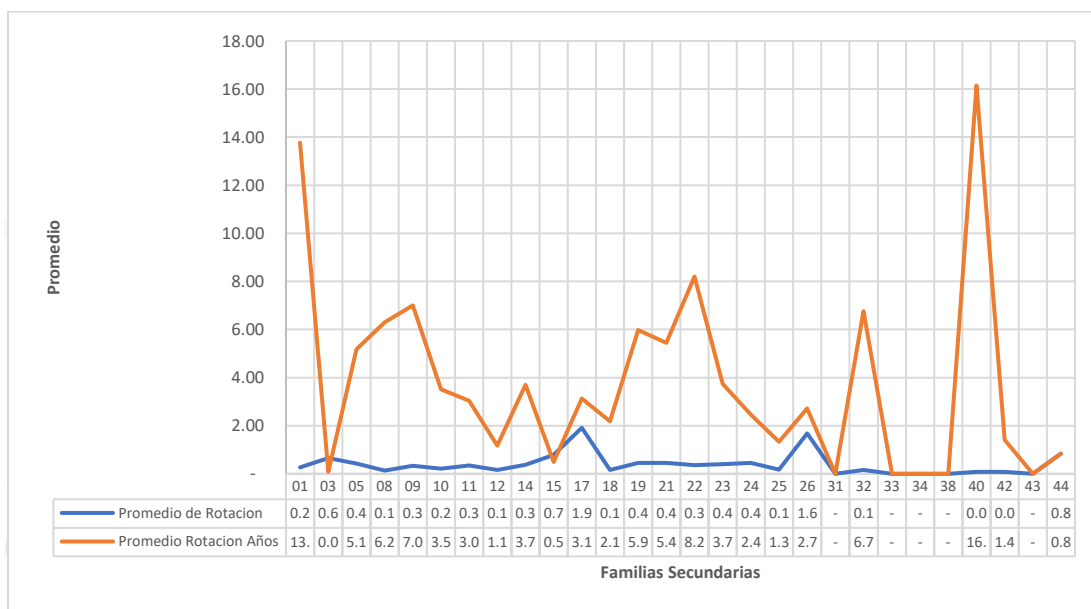


Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 40, se aprecia que el índice de rotación por año, demuestra que la capacidad operativa de la empresa esta abultada en promedio a 3.74 años, también se identifica que existen inventarios rotan en picos, rondando los 16 años los cuales representan capital inoperativo para la empresa de retorno de capital en un tiempo muy prologando, para una empresa al retail. La incidencia primordial del gráfico, es la acumulación de costos hundidos y costos futuros sobre el almacenaje en los inventarios, se deberá emplear estrategias de mercadotecnia y de recuperación de capital inoperativo con la finalidad de inyectar un capital fresco y su reinversión en las unidades de negocio más rentables.

Figura 41

Promedio de la Rotación Versus el Promedio de la Rotación por Años de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.

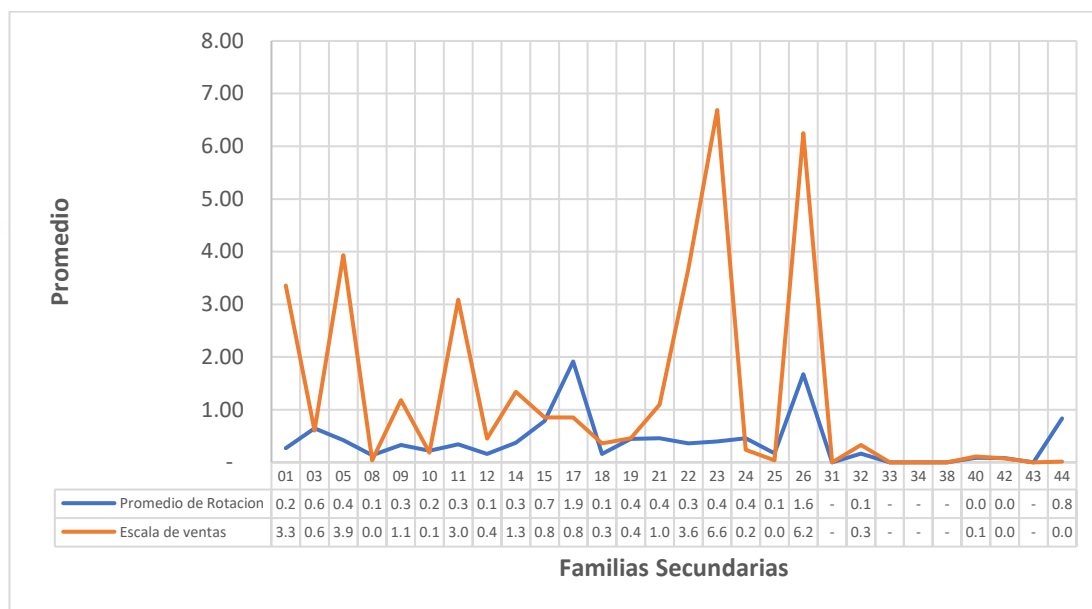


Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 41, se aprecia que los códigos 17 y 26, tiene una rotación aceptable sin embargo presenta un abultamiento en los inventarios, se debe de considerar un análisis más al detalle de los ítems que componen cada unidad secundaria de negocio. El indicador de rotación versus indicador de rotación por años nos demuestra, que la empresa presenta sobre stock de inventarios, sin embargo, se logra identificar que hay unidades de negocio como el código 15, que su índice de rotación es 0.79 veces y que el promedio de rotación en tiempo es 0.5 años, podría ser un indicador de referencia para el manejo de los inventarios de la línea sanitaria. En comparación con la Figura 37, es línea de productos presenta mayores indicadores de abultamiento del stock de productos.

Figura 42

Promedio de la Rotación Versus la Participación en las Ventas de las Familias Secundarias de la Línea de Productos Sanitario.



Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 42, se aprecia que los códigos 01, 15, 11, 22, 23 y 26 tiene una rotación aceptable como indicadores base, para el análisis de las demás unidades de negocio, por que representen dentro de la estructura porcentual de participación de las ventas anuales como fuentes de rentabilidad que ayudan a sobre existir a las demás unidades de negocio de baja rotación y de limitada participación en las ventas. Se detecta que la empresa puede eliminar o reducir sus unidades de negocio menos rentables o de participación en las ventas, otorgando mayor cantidad de recursos a las unidades más rentables con la finalidad de reducir los costos operativos y de reestructurar el capital operativo. Las estrategias para dinamizar la rotación se enfocarían en las unidades de negocio de mayor representación en las ventas.

B. Pareto por Costo versus Pareto por Ingresos.

Este análisis, nos permite identificar los costos operativos frente a los ingresos generados por las unidades de negocio y ver la distribución de los recursos empleando la regla del 80-20 de Pareto, en función de identificar las líneas más rentables con la capacidad operativa de la empresa frente, a las líneas de productos más representativas en las ventas.

Tabla 9

Cuadro de Pareto del Stock Final del Inventario Versus Cuadro de Pareto de las Ventas del Inventario del Ejercicio 2022.

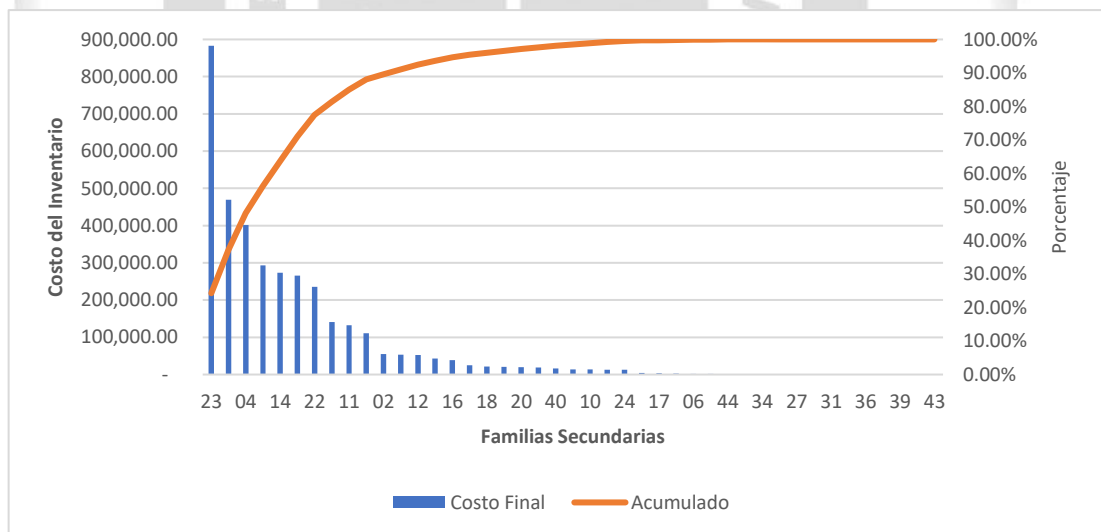
Pareto del Stock Final del Inventario				Cuadro Pareto de las Ventas del Inventario			
Código Secundario	Stock Final (Soles)	Porcentaje	Acumulado	Código Secundario	Ventas (Soles)	Porcentaje	Acumulado
23	883,148.87	24.26%	24.26%	26	1,627,082.05	32.21%	32.21%
26	469,837.52	12.90%	37.16%	23	789,116.50	15.62%	47.83%
04	401,387.18	11.02%	48.18%	05	453,482.00	8.98%	56.80%
13	292,947.02	8.05%	56.23%	04	421,214.94	8.34%	65.14%
14	273,110.79	7.50%	63.73%	22	348,507.50	6.90%	72.04%
05	265,926.41	7.30%	71.03%	13	304,433.00	6.03%	78.07%
22	235,340.38	6.46%	77.50%	14	186,196.70	3.69%	81.75%
21	140,639.55	3.86%	81.36%	01	169,431.50	3.35%	85.11%
11	132,577.80	3.64%	85.00%	11	156,046.00	3.09%	88.19%
01	110,702.12	3.04%	88.04%	21	118,711.00	2.35%	90.54%
02	55,273.53	1.52%	89.56%	02	77,983.00	1.54%	92.09%
19	53,200.56	1.46%	91.02%	09	59,705.00	1.18%	93.27%
12	52,534.34	1.44%	92.46%	12	48,356.50	0.96%	94.23%
32	42,976.65	1.18%	93.64%	15	43,163.00	0.85%	95.08%
16	38,549.99	1.06%	94.70%	17	43,066.00	0.85%	95.93%
15	24,805.59	0.68%	95.38%	19	38,094.00	0.75%	96.69%
18	21,760.91	0.60%	95.98%	03	30,425.00	0.60%	97.29%
09	21,067.93	0.58%	96.56%	16	27,811.00	0.55%	97.84%
20	19,846.64	0.55%	97.10%	20	24,818.50	0.49%	98.33%
08	19,226.62	0.53%	97.63%	18	18,307.00	0.36%	98.69%
40	16,746.63	0.46%	98.09%	32	16,818.00	0.33%	99.03%
25	14,133.57	0.39%	98.48%	24	12,118.00	0.24%	99.27%
10	13,686.46	0.38%	98.86%	10	9,201.00	0.18%	99.45%
03	13,278.90	0.36%	99.22%	40	5,665.00	0.11%	99.56%
24	12,639.69	0.35%	99.57%	07	4,987.00	0.10%	99.66%
07	4,158.07	0.11%	99.68%	25	4,396.00	0.09%	99.75%
17	3,365.26	0.09%	99.78%	29	4,387.00	0.09%	99.83%
42	2,962.90	0.08%	99.86%	42	3,700.00	0.07%	99.91%
06	1,972.57	0.05%	99.91%	06	2,051.00	0.04%	99.95%

29	1,696.00	0.05%	99.96%	08	1,848.00	0.04%	99.98%
44	1,020.88	0.03%	99.99%	44	820.00	0.02%	100.00%
38	290.06	0.01%	99.99%	27	-	0.00%	100.00%
34	152.54	0.00%	100.00%	30	-	0.00%	100.00%
35	84.75	0.00%	100.00%	31	-	0.00%	100.00%
27	-	0.00%	100.00%	33	-	0.00%	100.00%
30	-	0.00%	100.00%	34	-	0.00%	100.00%
31	-	0.00%	100.00%	35	-	0.00%	100.00%
33	-	0.00%	100.00%	36	-	0.00%	100.00%
36	-	0.00%	100.00%	37	-	0.00%	100.00%
37	-	0.00%	100.00%	38	-	0.00%	100.00%
39	-	0.00%	100.00%	39	-	0.00%	100.00%
41	-	0.00%	100.00%	41	-	0.00%	100.00%
43	-	0.00%	100.00%	43	-	0.00%	100.00%
Total	3,641,048.68	100.00%	-	-	5,051,941.19	100.00%	-

Nota: Tabla comparativa en aplicación de la herramienta de gestión de Pareto sobre el valor final de los inventarios y la participación de las ventas del ejercicio 2022, codificación Anexo D. Fuente: Elaboración Propia.

Figura 43

Diagrama de Pareto de los Costos del Stock del Inventario por Familias Secundarias.



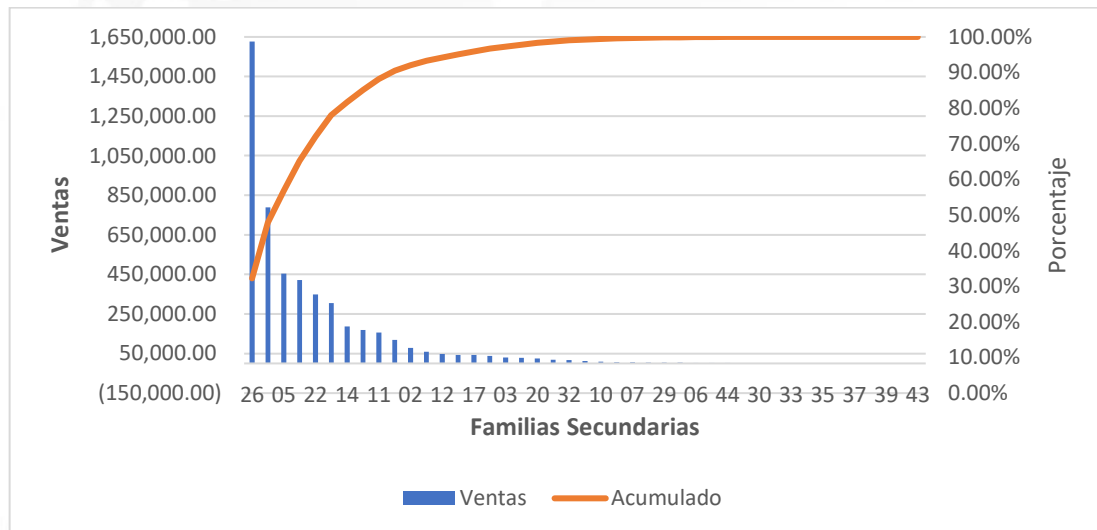
Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 43, se aprecia que los códigos 23, 26, 04, 13, 14, 05 y 22 tiene el mayor volumen de capital operativo representando el 77.50%, con un valor monetario

de **S/ 2,821,698.18 soles**. Estos códigos de las líneas de negocio, son las que absorben el mayor consumo de recursos operativos y los costos de almacenajes.

Figura 44

Diagrama de Pareto de la Participación en las Ventas por Familias Secundarias.



Nota. Codificación véase Anexo D.

De la Figura 42, se aprecia que los códigos 26, 23, 05, 04, 22 y 13 tiene el mayor volumen de retorno de capital representando el 78.07% con un valor monetario de **S/ 3,943,835.99 soles**. Estas líneas de negocio de productos representan la fuente principal de ingresos operativos para la empresa.

Al resumir los productos con mayor capital operativo y de retorno de capital, producto de las ventas como se aprecia en la Tabla 10, se determinará la estructura comercial y operativa de la empresa. Nos permitirá identificar las unidades de negocio primordiales a centralizar todas las estrategias de gestión y de ventas para maximizar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 10

Cuadro Resumen de Pareto del Costo Final del Inventario Versus el Cuadro de Pareto de las Ventas del Inventario bajo la Regla 80-20 del Ejercicio 2022.

Cuadro Pareto de los Costos del Inventario				Cuadro Pareto de las Ventas del Inventario			
Código Secundario	Costo Final (Soles)	Porcentaje	Acumulado	Código Secundario	Ventas (Soles)	Porcentaje	Acumulado
23	883,148.87	24.26%	24.26%	26	1,627,082.05	32.21%	32.21%
26	469,837.52	12.90%	37.16%	23	789,116.50	15.62%	47.83%
04	401,387.18	11.02%	48.18%	05	453,482.00	8.98%	56.80%
13	292,947.02	8.05%	56.23%	04	421,214.94	8.34%	65.14%
14	273,110.79	7.50%	63.73%	22	348,507.50	6.90%	72.04%
05	265,926.41	7.30%	71.03%	13	304,433.00	6.03%	78.07%
22	235,340.38	6.46%	77.50%				
Total	2,821,698.18	77.50%		-	3,943,835.99	78.07%	

Nota. Resumen del análisis de Pareto del 80-20 de la Tabla 9. Fuente: Elaboración Propia.

Como se aprecia en la Tabla 10, la herramienta de Pareto en función de la regla 80-20, hay similitud entre los códigos analizados lo que representa una interacción simétrica entre el capital operativo y su retorno de capital, a través del ciclo de conversión del efectivo. En análisis en conjunto con los dos enfoques de Pareto, se detecta que los ingresos obtenidos son principalmente para reposición del inventario, mas no, para el pago de utilidades al inversionista y que la rentabilidad obtenida por la empresa es otorgada principalmente por el código 26. Este análisis se complementaría con un análisis de los indicadores de las cuentas por cobrar y ver la liquidez mensual y su capacidad de captar recursos necesarios para la operatividad mensual y obligaciones contra terceros, al verse comprometida a la excesiva reinversión en existencias sin un sustento técnico.

C. Análisis de Pareto ABC del Inventario Sobre el Margen Bruto y Los Costos Operativos
Proyectados.

Este análisis nos permite reconocer la capacidad de pago de la rentabilidad frente a los costos operativos y ver la representatividad e incidencia de los indicadores de las cuentas por cobrar y pagar y determinar el flujo de efectivo requerido para la operatividad de la empresa.

Adicionalmente, nos proporcionara la distribución de la rentabilidad obtenida y la capacidad de realización, por parte de la empresa en ingresos reales para el inversionista.

Tabla 11

Cuadro del Pareto del ABC del Margen Bruto del Ejercicio 2022 (Expresado en Soles).

Código Secundario	Margen Bruto	Porcentaje	Acumulado	Clasificación
26	391,439.84	22.83%	22.83%	A
23	273,663.83	15.96%	38.79%	A
05	180,394.50	10.52%	49.31%	A
22	144,457.03	8.43%	57.74%	A
04	126,746.85	7.39%	65.13%	A
13	98,532.93	5.75%	70.88%	A
14	82,656.65	4.82%	75.70%	A
11	67,354.78	3.93%	79.63%	A
01	63,858.32	3.72%	83.35%	B
09	44,598.78	2.60%	85.95%	B
21	42,977.35	2.51%	88.46%	B
02	33,756.98	1.97%	90.43%	B
17	27,189.75	1.59%	92.01%	B
15	25,665.44	1.50%	93.51%	B
12	23,919.71	1.40%	94.90%	B
19	18,094.99	1.06%	95.96%	C
20	10,680.39	0.62%	96.58%	C
16	9,892.30	0.58%	97.16%	C
18	9,336.35	0.54%	97.70%	C

32	7,990.86	0.47%	98.17%	C
03	6,767.50	0.39%	98.57%	C
24	6,674.94	0.39%	98.95%	C
10	3,308.60	0.19%	99.15%	C
40	3,211.36	0.19%	99.33%	C
07	2,441.34	0.14%	99.48%	C
42	2,345.49	0.14%	99.61%	C
25	2,136.02	0.12%	99.74%	C
29	2,135.22	0.12%	99.86%	C
06	1,210.73	0.07%	99.93%	C
08	888.22	0.05%	99.99%	C
44	248.63	0.01%	100.00%	C
27	-	0.00%	100.00%	C
30	-	0.00%	100.00%	C
31	-	0.00%	100.00%	C
33	-	0.00%	100.00%	C
34	-	0.00%	100.00%	C
35	-	0.00%	100.00%	C
36	-	0.00%	100.00%	C
37	-	0.00%	100.00%	C
38	-	0.00%	100.00%	C
39	-	0.00%	100.00%	C
41	-	0.00%	100.00%	C
43	-	0.00%	100.00%	C
Total	1,714,575.67	100.00%		

Nota. Clasificación de las subfamilias en base al análisis del ABC de Pareto. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12

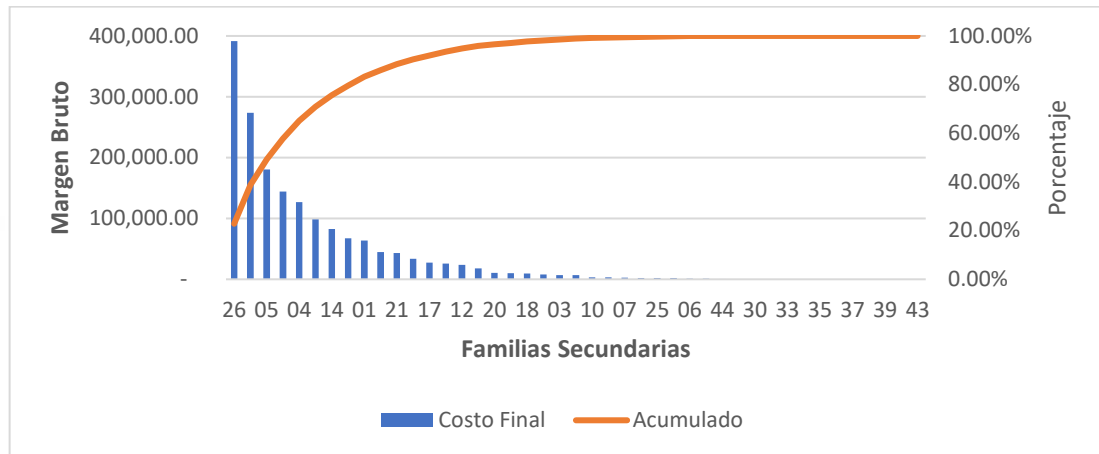
Cuadro Resumen del Pareto ABC del Margen Bruto del Ejercicio 2022 (Expresado en Soles).

Partición Estimada	Clasificación	Familias	Participación	Margen Bruto	Participación
0% - 80%	A	8	18.60%	1,365,246.43	79.63%
81% - 95%	B	7	16.28%	261,966.34	15.28%
96 % - 100 %	C	28	65.12%	87,362.91	5.10%

Nota. Se detalla la clasifican en un resumen de la Tabla 11, para su análisis de la clasificación ABC de Pareto, codificación Anexo D. Fuente: Elaboración Propia.

Figura 45

Diagrama de Pareto de Análisis de ABC sobre el Margen Bruto de las Familias Secundarias.



Nota. Codificación véase Anexo D.

Como se aprecia en la Figura 45, la expresión grafica de la Tabla 12 de la aplicación de Pareto en función de la regla 80-20, existe una representatividad de 8 familias secundarias con códigos 26, 23, 05, 22, 04, 13, 14 y 11, que otorgan el mayor grado de rentabilidad bruta que se reinvierte en el capital operativo y su contra parte en obligaciones contra terceros.

Este análisis del margen bruto de las unidades de negocio de la empresa en aplicación de la herramienta de análisis de Pareto 80-20, deberá estar acompañado con los indicadores de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para definir la capacidad que tiene el margen bruto, para la generación de disponibilidad de recursos en la operatividad de la empresa o en su defecto para el pago de utilidades al inversionista, en caso contrario buscar el financiamiento externo, para cubrir la falencia de capital operativo, producido por la carencia de análisis sobre los inventarios.

Ratio de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

Tabla 13

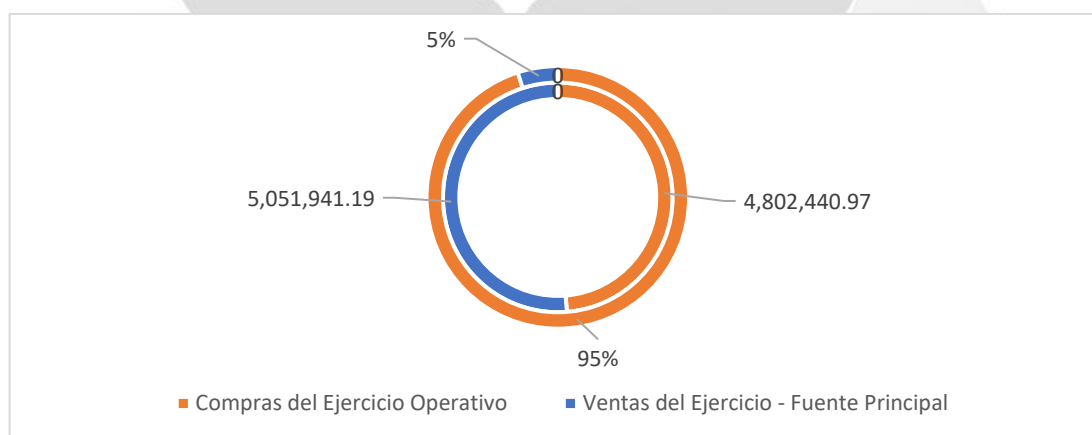
Análisis de las Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar del Ejercicio 2022

Análisis de las Cuentas por Cobrar			
Concepto	Soles	Dólares	Total
Cuentas por cobrar Inicial	0	0	0
Cuentas por cobrar Final	8747.8	1060.83	9,808.63
Promedio			4,904.32
Ventas del Ejercicio - Fuente Principal			5,051,941.19
Ratio de cuentas por cobrar			1,030.10
Ratio de cuentas por cobrar por días			0.35
Análisis de las Cuentas por Pagar			
Concepto	Soles	Dólares	Total
Cuentas por pagar Inicial	350.00	13892.67	14,242.67
Cuentas por pagar Final	1104.90	15016.53	16,121.43
Promedio			15,182.05
Compras del Ejercicio Operativo			4,802,440.97
Ratio de cuentas por pagar			337.19
Ratio de cuentas por pagar por días			1.07

Nota: Análisis de las cuentas por cobrar y pagar por intermedio de los Ratios Financieros. Fuente: Elaboración Propia.

Figura 46

Gráfico del Flujo Operativo del Efectivo Circulante por Análisis de los Ratios de Cuentas por Cobrar y de las Cuentas por Pagar.



Como se aprecia en el análisis de la Tabla 13, de las cuentas por cobrar versus el análisis de las cuentas por pagar con sus índices de 0.35 y 1.07 por día respectivamente, se interpreta que la empresa posee un capital circulante elevado en ambos índices. Este análisis acompañado con la estructura del Pareto del margen bruto, nos demuestra que la rentabilidad esperada a cobrarse por cierre de año se acumula en retorno de capital operativo.

De la Figura 46, el flujo operativo del efectivo circulante nos da un margen del 5% y en términos monetarios de **S/ 252,597.06** soles de maniobrabilidad ante contingencias tributarias, movimientos sociales y entre otros factores que adulteren la operatividad de la empresa. El margen bruto obtenido versus el margen de maniobrabilidad nos hace mención que la rentabilidad obtenida en el ejercicio es impagable, y produce acumulación de utilidades obtenidas en cada ejercicio que no se pueden realizar a favor del inversionista.

A continuación, se realiza el análisis proyectado de las ventas de los ejercicios 2017-2022 como data para elaboración de la Tabla 14 y la Tabla 15, para determinar las ventas proyectadas para el ejercicio 2023, con la finalidad de determinar el incremento porcentual, que se verá reflejado en el capital operativo proyectado.

Este análisis se verá conceptualizado en las compras proyectadas en la Tabla 16, en función del stock final frente a su costo de ventas, y el impactado de incremento porcentual de las ventas y la reserva de stock de los ítems de mayor rotación en la empresa; para minimizar la pérdida de costos de oportunidad y de reestructurar el capital operativo existente.

Tabla 14

Análisis de las Ventas Netas de los Ejercicios 2017-2022 (Expresado en Soles).

Ejercicio	Ventas Netas Realizadas (A)	Ventas Netas Corregida por Tendencia (B)
2017	2,659,908.00	2,659,908.00
2018	2,894,091.00	2,894,091.00
2019	2,685,226.00	2,685,226.00
2020	2,050,197.00	2,771,726.33
2021	3,529,646.00	3,529,646.00
2022	3,943,835.99	3,943,835.99
Desviación Estándar	676,767.30	531,095.00
Coefficiente de Varianza	22.86%	17.24%

Nota: (*) El ejercicio 2020, por tema de la crisis sanitaria a nivel mundial, se vio disminuida sus ventas por un ejercicio incompleto de operatividad, por ello se corrige en base a la tendencia de los ejercicios 2017 al 2019, para tema de análisis de la tendencia de las ventas. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15

Ventas Netas Proyectadas del Ejercicio 2023 (Expresado en Soles).

Ejercicio	Ventas Netas por Tendencia	Ventas Netas Adicionales por la Varianza	Ventas Netas Proyectadas	Crecimiento de las Ventas Netas Respecto al Ejercicio 2022	Análisis de Datos
2023	3,729,611.59	852,590.04	4,582,201.63	13.93%	(A)
2023	3,922,019.42	676,125.10	4,598,144.52	14.23%	(B)
		Promedio		14.08%	

Nota: La venta por tendencia es aplicada en base a los datos de la Tabla 14, (A) Ventas netas reales, (B) Ventas netas corregida por tendencia y el coeficiente de la varianza, para determinar las ventas netas proyectadas del ejercicio 2023. Fuente: Elaboración propia.

Por el análisis de las Tablas 14 y 15, se determina que la empresa tiene un crecimiento esperado sobre sus ventas netas un 14.08% para el ejercicio 2023 sobre las ventas netas del ejercicio 2022, por temas de coyuntura política podría ver sesgada. Para el tema de análisis de las compras proyectadas del ejercicio 2023, se tomará como un indicador, como se aprecia en la Tabla 16.

Tabla 16

Estimación de Compras Proyectadas para el Ejercicio 2023 (Expresado en Soles)

Código Secundario	Costo Inicial 2022	Costo de Ventas 2022	Costo Final 2022	Promedio de Grado de Conversión	Promedio del inductor de Conversión	Compras Proyectadas 2023
01	101,112.29	79,727.69	110,702.12	7%	0.17	88,029.91
02	47,321.63	32,330.30	55,273.53	26%	1.10	33,036.43
03	23,784.50	19,016.40	13,278.90	22%	-	25,309.56
04	219,210.42	230,214.96	401,387.18	22%	0.47	198,546.92
05	268,640.70	203,912.27	265,926.41	21%	1.03	227,332.19
06	2,499.98	527.41	1,972.57	22%	0.35	74.27
07	4,548.05	1,784.93	4,158.07	31%	9.63	940.98
08	18,289.17	677.89	19,226.62	12%	0.16	152.02
09	21,374.45	5,998.68	21,067.93	20%	0.39	4,947.75
10	14,422.69	4,488.86	13,686.46	22%	0.54	3,487.76
11	153,080.47	64,887.60	132,577.80	22%	0.50	49,149.11
12	51,107.48	17,060.38	52,534.34	28%	0.89	13,647.18
13	155,006.29	159,461.13	292,947.02	25%	1.25	153,103.96
14	273,687.61	75,137.16	273,110.79	18%	0.53	49,473.75
15	9,958.42	10,913.37	24,805.59	25%	0.25	11,762.89
16	40,119.09	13,676.35	38,549.99	24%	0.74	8,074.99
17	7,084.12	9,306.86	3,365.26	54%	7.48	10,884.53
18	22,566.45	6,178.06	21,760.91	11%	0.20	3,792.99
19	48,330.79	14,188.06	53,200.56	22%	0.46	10,326.59
20	12,534.92	10,352.23	19,846.64	26%	0.51	8,266.34
21	139,048.72	57,625.19	140,639.55	19%	0.79	49,220.67
22	241,711.48	150,888.31	234,512.65	22%	1.95	148,145.92
23	939,158.35	395,078.96	884,479.94	21%	0.54	375,521.15
24	15,083.71	3,594.56	11,384.52	25%	0.22	2,869.93
25	15,104.78	1,589.40	14,057.67	15%	0.35	663.91
26	395,226.58	987,443.25	469,837.52	59%	820.81	530,353.76
27	-	-	-	0%	-	-
29	1,842.42	1,582.58	1,696.00	62%	12.76	1,212.07
30	-	-	-	0%	-	-
31	-	-	-	0%	-	-
32	23,658.54	6,261.68	42,976.65	16%	0.17	664.73
33	-	-	-	0%	-	-
34	152.54	-	152.54	0%	-	-
35	84.75	-	84.75	0%	-	-

36	-			0%	-	-
37	-			0%	-	-
38	290.06		290.06	0%	-	-
39	-			0%	-	-
40	18,336.12	1,589.49	16,746.63	8%	0.10	-
41	-			0%	-	-
42	3,753.01	790.11	2,962.90	7%	0.09	-
43	-		827.73	0%	-	-
44	-	446.29	1,020.88	47%	0.22	318.60
Total	3,288,130.58	2,566,730.42	3,641,048.68	-	-	2,009,310.86

Nota: Se resume las compras proyectadas por familias secundarias, codificación Anexo D. Sobre el análisis individual de los ítems del ejercicio 2022, proyectado sobre la tendencia del 14.08% de las ventas netas del ejercicio 2023, de la Tabla 15, y un margen de costo mensualizado de stock de reserva de 2 meses, sobre el inductor del ítem, que es la capacidad del stock final sobre el costo de ventas del ejercicio 2022, proyectado para el ejercicio 2023. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17

Capital Operativo 2022 Versus la Reestructuración del Capital Operativo Proyectado del 2023 (Expresado en Soles).

Ejercicio	Ventas Netas	Costo de Compras	Porcentaje de Consumo	Disponibilidad
2022	3,943,835.99	2,213,812.33	56.13%	1,730,023.66
2023	4,587,422.26	2,008,054.59	43.77%	2,579,367.67
Porcentaje de Liberación de Capital Operativo			12.36%	849,344.00

Nota: Se resume en una liberación del capital operativo circulante del 12.36%, por la reestructuración del capital operativo basada en la demanda del 2022 y el incremento de las ventas netas del 2023, sobre los ítems de mayor rotación proyectado para el 2023. Fuente: Elaboración propia.

De la Tabla 17, se determina que la liberación del capital operativo es de **12.36%** y en valor monetario asciende a **S/ 849,344.00 soles**, representa una mejora en la estructuración del capital operativo para el 2023. Adicionalmente del análisis de las cuentas por pagar, se detectó anticipos a proveedores por la suma de **S/ 671,109.84**

soles, para tema de costos operativos sobre las existencias formaría parte de su estructura comercial para el ejercicio 2022, como se describe en la Tabla 18.

Tabla 18

Capital Operativo más Anticipos 2022 Versus la Reestructuración del Capital

Operativo Proyectado del 2023 (Expresado en Soles).

Ejercicio	Ventas Netas	Costo de Compras	Porcentaje de Consumo	Disponibilidad
2022	3,943,835.99	2,884,922.17	73.15%	1,058,913.82
2023	4,587,422.26	2,008,054.59	43.77%	2,579,367.67
Porcentaje de Liberación de Capital Operativo			29.38%	1,520,453.84

Nota: Se resume en una liberación del capital operativo circulante del 29.38%, consideran los anticipos de mercadería de importación, sobre el análisis de la Tabla 17.

Fuente: Elaboración propia.

De la Tabla 18, se determina que la liberación del capital operativo es de **29.38%** y en valor monetario asciende a **S/ 1,520,453.84 soles**, representa una mejora considerable en la estructuración del capital operativo para el 2023, liberando liquidez para el cumplimiento de obligaciones financieras, operativas y la realización de las utilidades acumuladas de la empresa a favor del inversionista.

D. Análisis Especifico por Producto.

Es un análisis de cada producto por unidad y sus propias ratios de inventario, para determinar las estrategias individualizadas por su propio ciclo de su conversión en efectivo. Se optó por trabajar la Familia Secundaria con código 26 y código 23 codificación Anexo D, de los cuales se toma, los artículos más representativos de estas familias para el análisis respectivo y la propuesta de cómo desarrollar este análisis enfocado en la reestructuración del capital operativo. Los siguientes pasos determinaran el orden de análisis:

1. **Cálculo de los Ratios:** Se determinará los indicadores de la rotación de la existencia del producto analizado.

2. **Analizar la Demanda:** Se determinará las unidades requeridas, en función de la demanda pasada y los meses de reserva que se desea tener por tema de disminuir la pérdida de costos de oportunidad.

3. **Fluctuación del Precio:** Se evaluará el precio de venta del producto, en función de su rotación para hacer cambios en el precio de venta, para incentivar su rotación. En caso no se logre su realización se evaluará un plan de recuperación del capital operativo.

Producto: TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77

Tabla 19

Análisis por Ratios de Inventario del Producto TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.

Costo de Ventas del Periodo	Costo Final Periodo	Ratio de Rotación	Ratio de Rotación por días	Ratio de Rotación por Años	Porcentaje en Ventas
18,849.93	41,260.98	0.4509	798	2.22	0.8648%

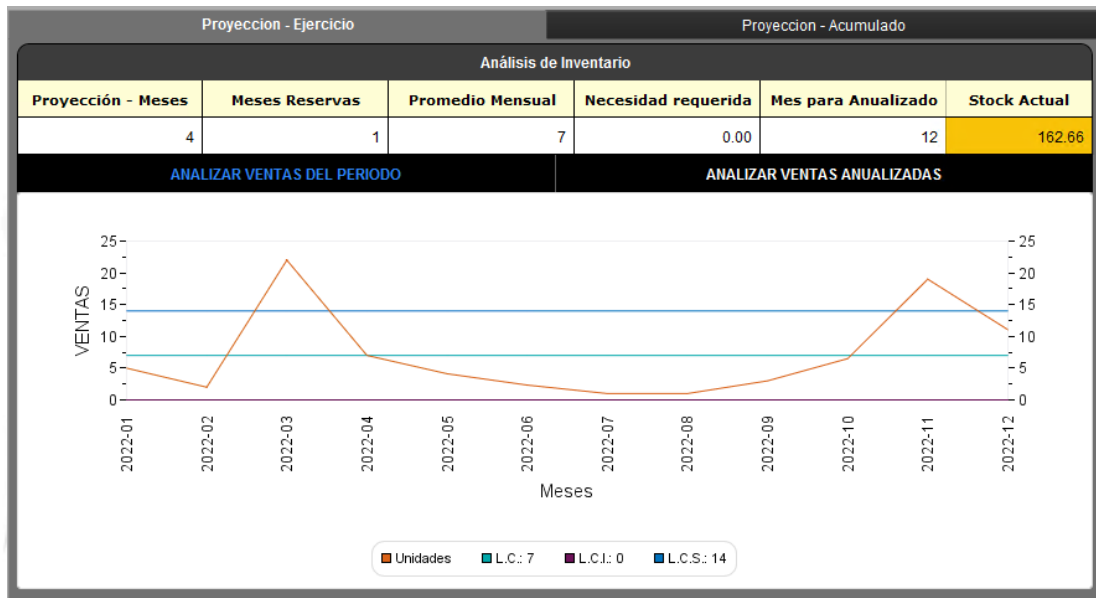
Nota. Datos del ejercicio 2022. Fuente: Elaboración Propia.

De la Tabla 19, se aprecia un indicador de 0.45 veces y el efecto de este indicador se refleja en el sobre stock de su costo final del producto al término del ejercicio 2022. Adicionalmente presenta un sobre stock operativo para 2.22 años para su conversión en ingresos.

Figura 47

Análisis de Proyección de Requerimientos de Inventario del Producto: TUBO

SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.

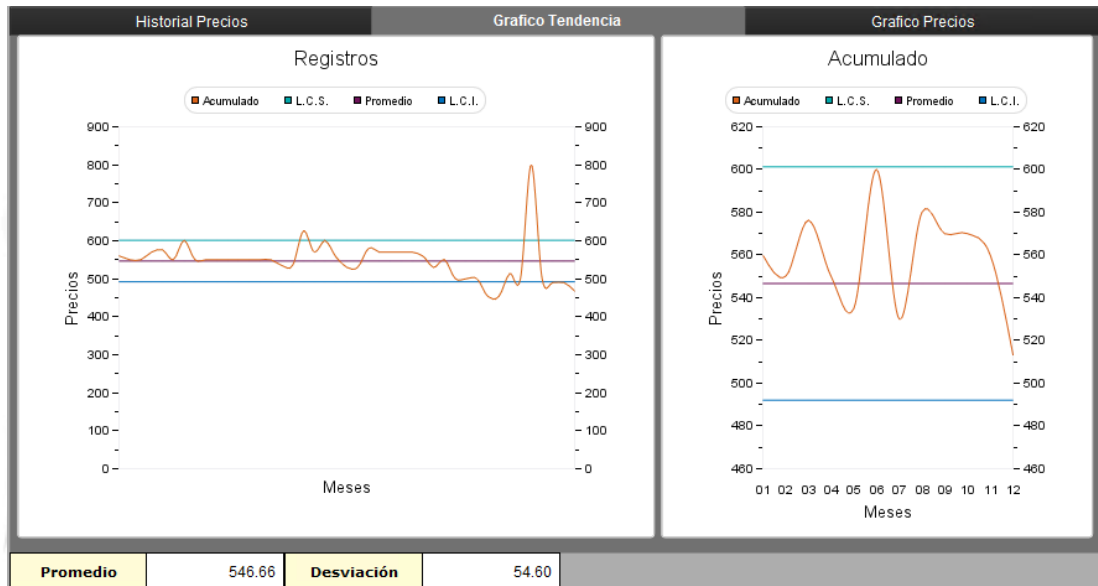


De la figura 47, se propone este tipo de análisis de la demanda pasada, para determinar los picos de venta, a través de las líneas de control superior e inferior, y determinar el promedio de ventas como línea de tendencia. Se aprecia que el stock actual asciende a 162.66 tubos y en base al promedio mensual de 7 unidades, se determina que no existe requerimiento en base a 4 meses de operatividad y un mes de reserva de stock.

Este procedimiento nos determinara de manera gráfica y automática, una estimación de la necesidad requerida en función de la demanda pasada, que otorgara una base técnica, al encargado para establecer en base a su experiencias o conocimiento de requerimientos futuros o ventas futuras pactadas, en aumentar o disminuir la estimación entregada por el sistema.

Figura 48

*Análisis de Desviación de Precios del Producto: TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts
C-304 - 2" x ESPESOR 2.77.*



Como se muestra en la Figura 48, el precio de venta promedio es S/ 546.66 soles y un pico de precio alrededor de los S/ 800.00 soles y se determina que este precio de venta, en análisis en conjunto con la Figura 47, no incentiva la rotación del comercio sobre este artículo y se deberían tomar estrategias en reducción del precio de venta tomando en consideración su costo individual del producto, para fijar un nuevo precio de venta objetivo.

El análisis de desviación sobre los precios, nos permite identificar las fluctuaciones de los precios de venta para corregir errores operacionales en facturación de los ítems y ver la evolución de los precios durante el ejercicio, en aplicación de estrategias que ayuden a incentivar la rotación del producto y de recuperar el capital operativo.

**Producto: VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304
- 2"**

Tabla 20

*Análisis por Ratios de Inventario del Producto VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO
NPT X 2PC X 1000WONG C-304 - 2".*

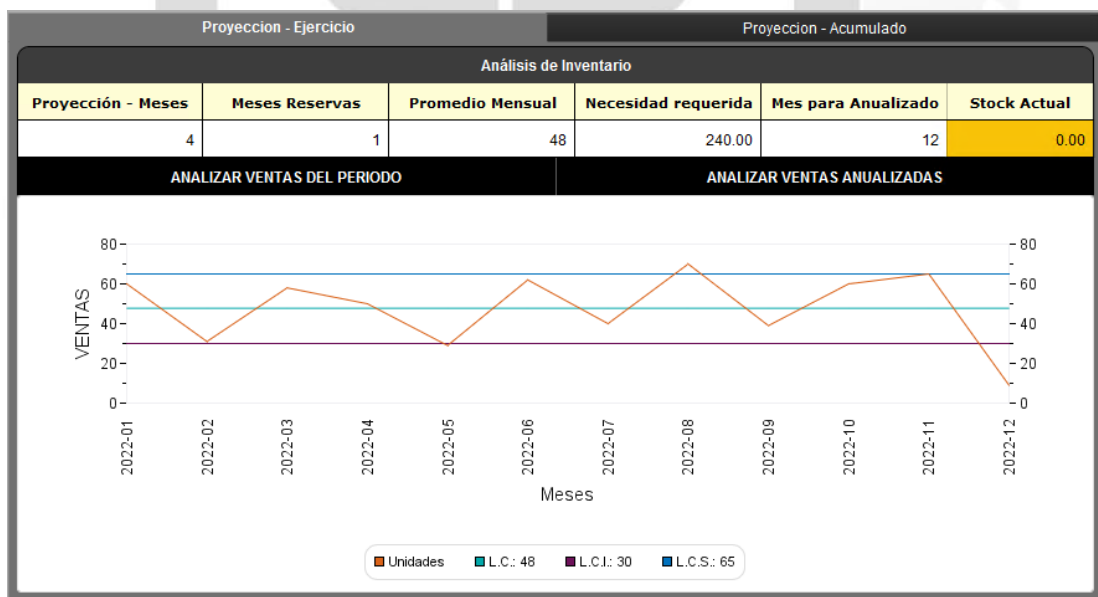
Costo de Ventas del Periodo	Costo Final Periodo	Ratio de Rotación	Ratio de Rotación por días	Ratio de Rotación por Años	Porcentaje en Ventas
26,435.65	-	3.5958	100	0.28	0.8600%

Nota. Datos del ejercicio 2022. Fuente: Elaboración Propia.

De la Tabla 20, se aprecia un indicador de 3.59 veces y el costo final del producto es S/ 0.00 soles, lo que representa en pérdidas de costos de oportunidad por ventas no realizadas por falta de stock.

Figura 49

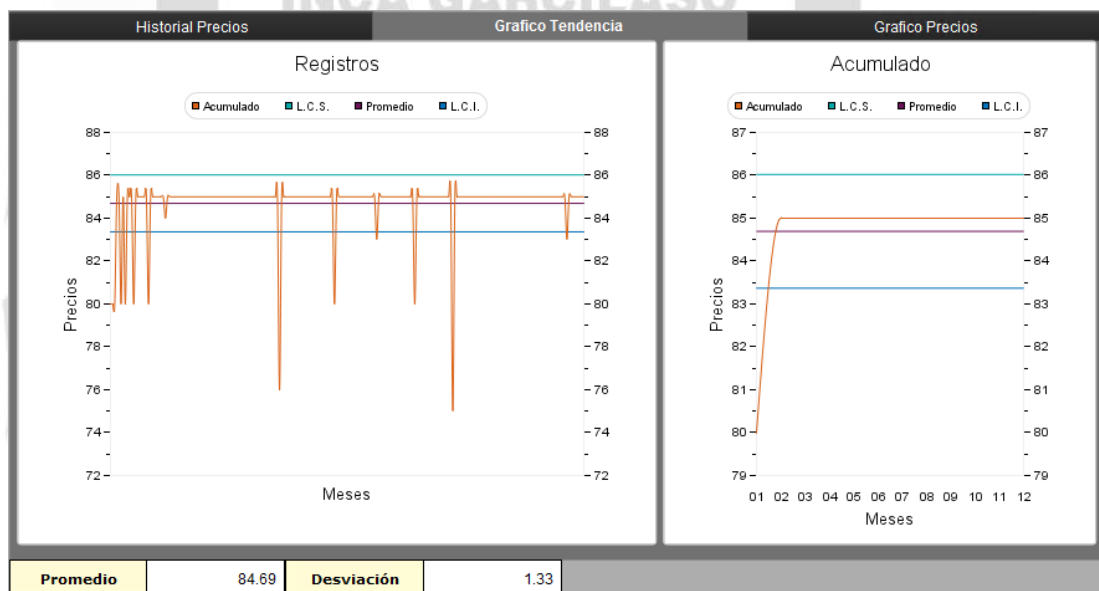
Análisis de Proyección de Requerimientos de Inventario del Producto: VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304.



De la Figura 49, nos des muestra una constante de unidades vendidas en promedio de 48 unidades durante el ejercicio 2022. Por falta de stock en el periodo de diciembre del 2022, se ve subyugada por la falta de inventarios, lo que ocasiona una pérdida de ingresos.

Figura 50

Análisis de Desviación de Precios del Producto: VÁLVULA ESFÉRICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304.



Como se muestra en la Figura 50, el precio promedio del artículo es de S/ 84.69 soles, que en función del análisis de la Figura 49, es un precio viable para la rotación de este artículo. Con una mejora leve en el precio de venta, se podría impulsar la rotación sobre este artículo, incrementando las unidades vendidas y la rentabilidad generada por el capital operativo sobre este ítem.

4.1.3.2.2 Estrategia para la mejora.

La propuesta de solución se basa en dos enfoques, los cuales son el dinamismo del comercio y la optimización de los costos operativos, por ello se implementará las

Políticas de Ventas, que se enfatizan en dinamizar la operatividad del inventario, que promueven la rotación de los productos con sobre stock y la recuperación de capital operativo. Y las Políticas de Inventarios, trazaran los mecanismos de control de la operatividad del inventario y la determinación de los stocks inoperativos, que, a través de las Políticas de Ventas, no logren realizarse en efectivo, pasaran a un plan de recuperación del capital inoperativo. La herramienta, que impulsara la implementación y análisis de datos que necesitarán las Políticas de Ventas y de Inventarios, para su seguimiento y evaluación estarán basados en el manejo de base de datos bajo la plataforma de Filemaker.

A. Políticas de Ventas.

1) Objetivo.

El objetivo principal de las políticas de venta es mejorar la eficiencia y rentabilidad de una empresa, a través del aumento de las ventas y la fidelización de los clientes. La finalidad de estas políticas, es establecer un marco para la gestión de las actividades comerciales, incluyendo el desarrollo de estrategias de marketing, la gestión de las relaciones con los clientes y la mejora de la satisfacción del cliente. Además, también se busca establecer procesos claros para el control y monitoreo de las actividades de ventas, así como para la toma de decisiones en tiempo real.

2) Política No 1: Análisis de datos.

○ Objetivo.

El objetivo del análisis de datos, en las políticas de venta es utilizar información valiosa para tomar decisiones informadas sobre la estrategia de ventas y el desempeño comercial. Al recopilar y analizar datos sobre el

mercado, los clientes y las operaciones de ventas, una empresa puede identificar tendencias, oportunidades de mejora y la identificación de áreas que requieren más inversión, de tal manera asegurar una toma de decisiones informada y efectiva.

○ **Procedimientos.**

1. **Recopilación de Datos:** Recopile datos relevantes sobre sus clientes, productos y ventas.
2. **Análisis de Datos:** Analice los datos recopilados para identificar patrones y tendencias en las ventas.
3. **Identificación de Oportunidades de Mercado:** Utilice los resultados del análisis de datos para identificar oportunidades de mercado y para determinar qué productos son más populares entre los clientes.
4. **Desarrollo de una Estrategia de Marketing:** Desarrolle una estrategia de marketing, basada en los resultados del análisis de datos para maximizar las oportunidades de venta.
5. **Implementación de un Sistema de Seguimiento de ventas:** Implemente un sistema de seguimiento de ventas, para rastrear y analizar las ventas en tiempo real.
6. **Desarrollo de un plan de Precios:** Desarrolle un plan de precios basado en los resultados del análisis de datos, para maximizar las ganancias.

7. **Segmentación de Clientes:** Segmente sus clientes en grupos basados en los resultados del análisis de datos, para personalizar la estrategia de ventas.
8. **Desarrollo de una Estrategia de Upselling (Venta Adicional):** Desarrollar una estrategia de upselling, basada en los resultados del análisis de datos para aumentar las ventas por cliente.
9. **Optimización de la Experiencia del Cliente:** Optimizar la experiencia del cliente, basado en los resultados del análisis de datos para aumentar la satisfacción y la fidelidad de los clientes.
10. **Monitorización Continua de los Resultados:** Monitorización continua de los resultados del análisis de datos, para ajustar las estrategias de ventas.
11. **Implementación de Sistemas de Seguimiento:** Implementación de sistemas de seguimiento, para monitorear y controlar las políticas de ventas. Se puede utilizar un software de gestión de ventas para controlar a la aplicación de las políticas y monitorear su efectividad.

3) Política No 2: Descuentos y Ofertas especiales.

- **Objetivo.**

El objetivo de los descuentos y ofertas especiales en las políticas de venta es atraer a más clientes y motivarlos a comprar productos o servicios. Estas promociones ofrecen un incentivo financiero, para que los clientes realicen compras y ayudan a reducir el inventario sobrante o a impulsar la venta de productos específicos. Además, también pueden ayudar a fidelizar

a los clientes y mejorar la imagen de la marca al ofrecer valor y generar lealtad.

○ **Procedimientos.**

1. **Identificación de Productos con Sobre Stock:** Es importante identificar los productos con sobre stock que se deben promocionar. Esto puede ser una tarea manual o se pueden utilizar herramientas de análisis de datos para identificar automáticamente los productos con sobre stock.
2. **Definición de Descuentos:** Una vez que se han identificado los productos con sobre stock, es necesario establecer los descuentos que se ofrecerán. Por ejemplo, se puede ofrecer un descuento del 15% en un producto con sobre stock durante un período limitado de tiempo.
3. **Definición de la Promoción:** Es necesario definir el tipo de promoción que se ofrecerá. Por ejemplo, se pueden ofrecer descuentos en línea, paquetes especiales, etc.
4. **Planificación de Promoción:** Se debe planificar la promoción de los descuentos y ofertas especiales en los canales adecuados. Por ejemplo, se pueden publicar anuncios en redes sociales, enviar correos electrónicos a clientes, anunciar en tienda entre otros medios.
5. **Definición del Período de Ventas:** Una vez que se han identificado los productos con sobre stock, es necesario definir el período de tiempo durante el cual se ofrecerán las ventas por tiempo limitado. Por ejemplo, se pueden

ofrecer ventas por tiempo limitado durante un fin de semana o una semana específica.

6. **Optimización de la Experiencia del Usuario:** Es importante optimizar la experiencia del usuario en el sitio web durante la promoción en línea. Por ejemplo, se pueden mejorar la navegación y la funcionalidad del sitio para generación de pedidos y atención en línea.
7. **Seguimiento y Evaluación:** Es importante monitorear la efectividad de los descuentos y ofertas especiales y evaluar si se están cumpliendo los objetivos establecidos. Por ejemplo, se puede monitorear la cantidad de productos vendidos con sobre stock y comparar con la cantidad de productos vendidos sin descuentos.
8. **Adaptación y Mejora Continua:** Si los descuentos y ofertas especiales no están funcionando como se esperaba, es importante realizar ajustes y mejoras. Por ejemplo, se pueden aumentar o disminuir los descuentos, cambiar los productos promocionados.
9. **Comunicación Clara con los Clientes:** Es importante comunicar claramente los descuentos y ofertas especiales a los clientes. Por ejemplo, se puede enviar un correo electrónico a los clientes con información sobre los descuentos y ofertas especiales.
10. **Capacitación de Personal:** Es importante capacitar al personal en los detalles de los descuentos y ofertas especiales para asegurar que puedan responder a las preguntas de los clientes y fomentar las ventas.

4) Política No 3: Ventas directas.

- **Objetivo.**

El objetivo de las ventas directas en las políticas de venta es llegar directamente a los consumidores sin intermediarios y ofrecerles productos o servicios de manera personalizada. Esta política sirve para aumentar la eficiencia y reducir costos, al mismo tiempo que permite a los vendedores establecer una relación más cercana con los clientes y adaptarse a sus necesidades específicas.

- **Procedimientos.**

1. **Selección de un Equipo de Ventas:** Es importante seleccionar un equipo de ventas altamente capacitado y motivado para realizar ventas directas.
2. **Definición de Objetivos:** Se deben definir objetivos claros para el equipo de ventas, tales como la cantidad de ventas que deben realizar, la cantidad de nuevos clientes que deben adquirir.
3. **Entrenamiento:** Es importante entrenar al equipo de ventas en los productos y servicios que deben vender, así como en técnicas de ventas y en la resolución de problemas sobre el producto.
4. **Establecimiento de un Sistema de Recompensas:** Es necesario establecer un sistema de recompensas para incentivar al equipo a realizar ventas.

5. **Provisión de Herramientas de Ventas:** Es importante proporcionar al equipo, las herramientas necesarias para realizar ventas, tales como folletos, catálogos y muestras.
6. **Adaptación y Mejora Continua:** Si las ventas directas no están funcionando como se esperaba, es importante realizar ajustes y mejoras. Por ejemplo, se pueden cambiar los productos promocionados, la duración de la promoción.
7. **Comunicación Clara con el Equipo de Ventas:** Es importante comunicar claramente las expectativas y objetivos al equipo de ventas para asegurar un enfoque unificado.
8. **Evaluación y Ajuste Periódico:** Es importante realizar una evaluación periódica de las políticas de ventas por ventas directas y realizar ajustes si es necesario para maximizar su efectividad y evaluar si se están cumpliendo los objetivos establecidos.

5) Política No 4: Ventas a Granel o Volumen.

- **Objetivo.**

El objetivo de las políticas de venta al por mayor es aumentar las ventas y mejorar la eficiencia en la gestión de inventario, ofreciendo descuentos y facilitando la compra a grandes cantidades a clientes como minoristas, distribuidores y otros compradores al por mayor. Esto también puede ayudar a mejorar la relación con los clientes y a fidelizarlos, ya que les brinda incentivos para realizar compras más grandes.

○ **Procedimientos.**

1. **Identificación de los Clientes Objetivo:** Es importante identificar a los clientes que tienen una demanda potencial de compras a granel y enfocarse en ellos.
2. **Desarrollo de Paquetes de Compra a Granel:** Es importante desarrollar paquetes de compra a granel atractivos y asequibles para los clientes objetivo.
3. **Descuentos por Volumen:** Ofrecer descuentos por volumen para incentivar a los clientes a comprar a granel.
4. **Establecimiento de Relaciones a Largo Plazo con los Clientes:** Es importante establecer relaciones a largo plazo con los clientes y mantener una comunicación continua con ellos para asegurarse de que siguen interesados en comprar a granel.
5. **Promoción de la Venta a Granel:** Es importante promocionar la venta a granel y destacar las ventajas para los clientes.
6. **Establecer Umbrales:** Determinar los umbrales de compra para obtener descuentos (por ejemplo, si se compran 10 unidades, se obtiene un 10% de descuento).
7. **Programas de Fidelidad:** Establecer programas de fidelidad para incentivar a los clientes a seguir comprando a granel.

8. **Entrega Rápida y Eficiente:** Es importante proporcionar una entrega rápida y eficiente para los clientes que compran a granel.
9. **Soporte Técnico:** Proporcionar soporte técnico y de atención al cliente para ayudar a los clientes a resolver cualquier problema que puedan tener con los productos comprados a granel.
10. **Comunicación Clara sobre los Descuentos:** Comunicar claramente los descuentos por volumen a los clientes potenciales y existentes, a través de medios como correo electrónico, boletines informativos, folletos y páginas web.
11. **Evaluación y Ajuste Periódico:** Es importante realizar una evaluación periódica de las políticas de ventas por ventas a granel y realizar ajustes si es necesario para maximizar su efectividad y ajustar los umbrales y tasas de descuento según sea necesario.

6) Política No 5: Descuentos para clientes recurrentes y la fidelización.

○ **Objetivo.**

El objetivo de los descuentos para clientes recurrentes en las políticas de venta, es fidelizar a los clientes y fomentar su lealtad hacia la empresa. Al ofrecer descuentos a los clientes que compran con frecuencia, se les da un incentivo adicional para continuar haciendo negocios con la empresa, lo que puede resultar en un aumento en las ventas a largo plazo y en una relación más sólida con los clientes.

○ **Procedimientos.**

1. **Identificación de Clientes Recurrentes:** Es importante identificar a los clientes que realizan compras frecuentes. Esto se puede hacer a través del seguimiento de las compras realizadas en el pasado y la creación de un sistema de recompensas.
2. **Ofrecer Descuentos Especiales:** Ofrecer descuentos especiales a los clientes recurrentes es una forma de agradecerles por su lealtad y fidelidad. Estos descuentos pueden ser en forma de cupones o descuentos en la factura.
3. **Comunicación Clara y Efectiva:** Es importante comunicar claramente a los clientes recurrentes sobre los descuentos y ofertas especiales disponibles para ellos. Esto puede hacerse a través de correos electrónicos, mensajes de texto y a través de las redes sociales.
4. **Adaptación a las Necesidades del Cliente:** Adaptar las políticas de descuentos a las necesidades y preferencias de los clientes. Esto incluye la evaluación constante de los descuentos y la adaptación de ellos si es necesario.
5. **Identificación de Fechas de Aniversario:** Identificar las fechas de aniversario de los clientes y mantener un registro de ellas. Esto se puede hacer a través de un sistema de recompensas o mediante la solicitud de información durante el proceso de compra.
6. **Ofrecer Regalos Especiales:** Ofrecer regalos especiales a los clientes en su aniversario es una forma de demostrarle a ellos su apreciación. Estos

regalos pueden ser en forma de productos gratuitos o descuentos en la factura.

7. **Comunicación Clara y Efectiva:** Es importante comunicar claramente a los clientes sobre los regalos disponibles en su aniversario. Esto puede hacerse a través de correos electrónicos, mensajes de texto o incluso a través de las redes sociales.

8. **Seguimiento y Retroalimentación:** Es importante monitorear el éxito de la política de descuentos para clientes recurrentes y recibir retroalimentación de los clientes. Esto ayudará a mejorar la política y asegurar su éxito a largo plazo.

7) **Política No 6: Incentivos a los vendedores.**

- **Objetivo.**

El objetivo de los incentivos a los vendedores en las políticas de venta, es motivar y recompensar a los vendedores por sus esfuerzos en aumentar las ventas y alcanzar los objetivos de la empresa. Los incentivos pueden ser en forma de bonificaciones, recompensas en efectivo, viajes, premios, entre otros, y pueden ser una herramienta efectiva para motivar a los vendedores a trabajar más duro y mejorar su rendimiento.

- **Procedimientos.**

1. **Identificación de Objetivos:** Identifique los objetivos de ventas específicos que desea alcanzar a través de los incentivos.

2. **Determinación de Incentivos:** Determine qué incentivos serán más efectivos para motivar a sus vendedores, teniendo en cuenta sus objetivos de ventas y la cultura de la empresa.
3. **Desarrollo de un Plan de Incentivos:** Desarrollo de un plan detallado de incentivos que incluya una descripción clara de cómo se otorgarán, qué criterios se utilizarán para la evaluación y cuándo se pagarán.
4. **Comunicación de los Incentivos:** Comunique claramente los incentivos a todos los vendedores y asegúrese de que comprendan cómo se pueden ganar.
5. **Ajuste de los Incentivos:** Ajuste los incentivos si es necesario, en función de los resultados obtenidos y las necesidades cambiantes de los vendedores.
6. **Monitorización Continua:** Monitorice continuamente el éxito de los incentivos y los resultados de ventas para asegurarse de que están motivando efectivamente a sus vendedores.
7. **Evaluación de los Vendedores:** Evalúe regularmente a sus vendedores y ofrezca retroalimentación para ayudarlos a mejorar sus habilidades de ventas y lograr sus objetivos.
8. **Reconocimiento Público:** Ofrezca reconocimiento público a los vendedores por sus logros y reconozca sus esfuerzos para motivarlos a seguir trabajando duro.
9. **Capacitación:** Proporcione capacitación regular a sus vendedores para mejorar sus habilidades de ventas y prepararlos para alcanzar sus objetivos.

8) Política No 7: Alianzas con otras empresas.

○ **Objetivo**

El objetivo de las alianzas con otras empresas en las políticas de venta es ampliar la presencia del mercado y mejorar la eficiencia y efectividad en la comercialización de productos. Estas alianzas pueden permitir a la empresa combinar sus recursos, compartir información y tecnología, y aprovechar sinergias en la cadena de valor. Además, las alianzas también pueden ayudar a las empresas a acceder a nuevos mercados, mejorar la imagen de la empresa y aumentar la lealtad de los clientes.

○ **Procedimientos**

1. **Identificación de Empresas Aliadas Potenciales:** Es importante identificar a otras empresas que tengan una base de clientes similar a la empresa y que puedan ser potenciales aliadas.
2. **Desarrollo de Acuerdos de Alianza:** Es importante desarrollar acuerdos de claros y detallados que establezcan las responsabilidades y las recompensas para ambas partes.
3. **Desarrollo de Promociones Conjuntas:** Desarrollar promociones conjuntas para incentivar a los clientes a comprar productos o servicios de ambas empresas.
4. **Compartición de Información y Recursos:** Compartir información y recursos con la empresa aliada para maximizar la efectividad de la alianza.

5. **Comunicación Continua:** Mantener una comunicación continua con la empresa aliada para asegurarse de que la alianza está funcionando de manera efectiva.
6. **Evaluación Periódica de la Alianza:** Realizar una evaluación periódica de la alianza para determinar si está cumpliendo con sus objetivos y para realizar ajustes si es necesario.
7. **Creación de un Equipo de Trabajo Conjunto:** Crear un equipo de trabajo conjunto para asegurarse de que la alianza está funcionando de manera efectiva.
8. **Desarrollo de un Plan de Marketing Conjunto:** Desarrollar un plan de marketing conjunto para promocionar la alianza y atraer a los clientes.
9. **Ofrecer Descuentos Conjuntos:** Ofrecer descuentos conjuntos para incentivar a los clientes a comprar productos o servicios de ambas empresas.
10. **Establecer Objetivos Claros:** Establecer objetivos claros para la alianza así asegurarse de que ambas empresas están trabajando juntas para lograr un resultado común.

B. Políticas de Inventarios.

1) Objetivo.

El objetivo principal de las políticas de inventario, es encontrar un equilibrio óptimo entre la disponibilidad de productos para satisfacer la demanda del cliente y los costos asociados con mantener un alto nivel de inventario. Esto se logra mediante el

control de la cantidad de inventario mantenido y la frecuencia de reposición, lo que a su vez minimiza los costos de almacenamiento y los riesgos de stock agotado. Estas políticas incentivan a cumplir con objetivos estratégicos más amplios, como mejorar la eficiencia del sistema de suministro, mejorar la satisfacción del cliente y maximizar la rentabilidad.

2) Política No. 1: Análisis de datos.

○ **Objetivo**

El análisis de datos es un componente crítico en la formulación de políticas de inventario eficaces esta política se utiliza para recopilar y analizar información sobre los patrones de demanda, la rotación de inventario y los costos asociados. Esta información puede ser utilizada para estimar la cantidad óptima de inventario a mantener y la frecuencia de reposición, así como para identificar oportunidades para mejorar la eficiencia del sistema.

El análisis de datos también puede incluir la identificación de factores externos que afectan la demanda, como las fluctuaciones estacionales o cambios en la economía, y la incorporación de estos factores en los modelos de inventario. Adicional, el análisis de datos puede ser utilizado para monitorear el desempeño de las políticas de inventario en tiempo real y para realizar ajustes y mejoras continuas.

○ **Procedimientos**

1. **Recopilación de Datos:** Se recopila información relevante sobre la demanda, los costos, la rotación de inventario y otros factores relevantes.
2. **Limpieza y Preparación de Datos:** Se limpian y preparan los datos para su análisis. Esto puede incluir la eliminación de outliers (Valores atípicos) y la corrección de errores en los datos.
3. **Análisis Exploratorio de Datos:** Se realiza un análisis exploratorio de los datos para identificar patrones y tendencias relevantes.
4. **Modelado y Simulaciones:** Se utilizan modelos y simulaciones para estimar la cantidad óptima de inventario a mantener y la frecuencia de reposición.
5. **Validación y Ajuste de Modelos:** Se valida el modelo y se ajusta en función de los resultados obtenidos.
6. **Monitoreo y Control:** Se monitorean los resultados y se realizan ajustes y mejoras continuas.
7. **Documentación y Presentación de resultados:** Se documentan los resultados y se presentan a los interesados.

3) Política No. 2: Logística Interna.

- **Objetivo**

La finalidad de la logística interna en las políticas de inventario es asegurar una gestión eficiente y efectiva del inventario con los siguientes objetivos específicos.

- a. Manteniendo un inventario adecuado para cumplir con la demanda de los clientes, evitando la falta de productos y mejorando la entrega rápida y precisa.
 - b. Mejorar la eficiencia y la rentabilidad: Reduciendo los costos de almacenamiento, minimizando el exceso de inventario y maximizando la rotación del inventario.
 - c. Mejorar la toma de decisiones: Proporcionando información precisa y actualizada sobre el inventario para ayudar a tomar decisiones informadas sobre la gestión del inventario.
 - d. Asegurar la seguridad e integridad del inventario: Implementando medidas de seguridad y control adecuadas para proteger el inventario y prevenir pérdidas o daños.
- **Procedimientos**
 1. **Análisis de la Demanda:** Es importante entender la demanda de los productos para determinar la cantidad correcta de inventario que se debe mantener en existencia.
 2. **Fijación de Objetivos de Inventario:** Es necesario establecer objetivos claros para el inventario, como el nivel de seguridad, la rotación de inventario y el costo de mantenimiento.
 3. **Establecimiento de Puntos de Reorden:** Se debe establecer un punto de reorden para cada producto para asegurarse de que se mantenga un nivel adecuado de inventario.

4. **Seguimiento de las Existencias:** Es importante monitorear las existencias de los productos para identificar cualquier desviación o problema con el inventario.
5. **Evaluación Periódica:** Se deben llevar a cabo evaluaciones periódicas del inventario para identificar cualquier problema y corregirlo de manera oportuna.
6. **Control de Calidad:** Es importante realizar un control de calidad de los productos en el inventario para asegurarse de que estén en buenas condiciones y cumplir con los estándares de calidad.
7. **Comunicación Efectiva:** La comunicación entre los departamentos es crucial para la gestión efectiva del inventario, es necesario que se establezcan canales de comunicación claros y efectivos.
8. **Frecuencia de Análisis:** Se establecerá semanal, quincenal y mensualmente, los requerimientos a ser distribuidos a los locales de ventas en función de la demanda.
9. **Determinación de Stocks Mínimos:** Determinar los stocks mínimos entre los puntos de almacenamiento y los puntos de Venta en función de la distribución y la capacidad de almacenaje entre los almacenes más cercanos a los puntos de venta.
10. **Traslados con Verificación:** Los traslados de mercadería entre los almacenes y puntos de venta, deberán ser verificados con doble factor, tanto en la salida del local de origen, como su recepción en el local de destino y determinar las diferencias por faltantes y generar reportes respectivos con comunicación al personal administrativo y contable.

11. Estructuración del Inventario: Realizar la estructuración y croquis de los almacenes disponibles para la identificación de la ubicación de los productos se eficiente y los productos de más alta rotación deberán estar concentrados en zonas designas para su salida rápida en atención de los requerimientos.

4) Política No. 3: Operatividad de las Compras.

- **Objetivo**

El objetivo principal de la operatividad de las compras en las políticas de inventario es asegurar una disponibilidad adecuada de materiales y productos para cumplir con las demandas del negocio, optimizando al mismo tiempo los costos y minimizando los riesgos de faltantes o sobre inventario. Esto se logra a través de una planificación efectiva de la demanda, un seguimiento riguroso de los niveles de inventario y una gestión eficiente de las compras, incluyendo la selección de proveedores, la negociación de precios y términos de entrega, y la gestión de los plazos de pago.

- **Procedimientos Generales**

1. **Análisis de la Demanda:** Es importante entender la demanda de los productos para determinar la cantidad correcta de inventario que se debe mantener en existencia.
2. **Establecimiento de Puntos de Reorden:** Se debe establecer un punto de reorden para cada producto para asegurarse de que se mantenga un nivel adecuado de inventario.

3. **Identificación de Proveedores:** Es necesario identificar y seleccionar a los proveedores adecuados para garantizar una disponibilidad constante de productos.
 4. **Negociación de Precios y Términos:** Se deben negociar precios y términos con los proveedores para obtener un buen valor y una entrega oportuna.
 5. **Seguimiento de la Entrega:** Es importante monitorear las entregas de los productos para asegurarse de que se reciban a tiempo y en las condiciones acordadas.
 6. **Evaluación Periódica de Proveedores:** Se deben llevar a cabo evaluaciones periódicas de los proveedores para identificar cualquier problema y corregirlo de manera oportuna.
 7. **Comunicación Efectiva:** La comunicación entre los departamentos de compras y de logística es crucial para la gestión efectiva del inventario, es necesario que se establezcan canales de comunicación claros y efectivos.
- **Procedimientos Específicos del Encargado**
 1. Contratar personal operativo bajo recibo de honorarios hasta el término de descarga y de colocación de productos en los andamios o lugar asignado.
 2. Disponer los materiales necesarios para la verificación física de los productos de nivel administrativo y ofimático.
 3. Indumentaria necesaria para el personal de apoyo para la manipulación de los productos tanto para el conteo físico y traslado de los mismos.

4. Realizar la carga previa de los productos importados al sistema de ventas.
 5. En función de la factura comercial (INVOICE) y su guía (PAKING LIST), hacer las impresiones de las etiquetas con los nombres de los productos.
 6. Determinar la colocación de los productos en las áreas designadas.
 7. Hacer una inspección visual de los productos importados para verificar las descripción y especificaciones del producto.
 8. Generar un reporte con las observaciones encontradas debidamente firmado y entregado al personal administrativo y contable para su verificación y archivamiento.
 9. Rectificar la carga previa de la información de las compras en el sistema de ventas en base a las observaciones encontradas.
 10. Crear los productos nuevos en el sistema de ventas en coordinación con el personal administrativo y contable.
- **Procedimientos Específicos del Personal de Apoyo**
1. Cumplir con las indicaciones del personal en cargo.
 2. Abrir los embalajes de los productos de importación en base a las órdenes del personal a cargo.
 3. Hacer un conteo a nivel de cajas sellas por caja y cantidad.
 4. Unidades sueltas hacer un conteo por pieza.

5. Pegar las etiquetas con los nombres de los productos en cada caja.
6. Trasladar las cajas de los productos a sus áreas designadas.
7. Los desechos por desembalar la importación llevarlos al área designada para su posterior eliminación.

5) Política No. 4: Tomas de Inventario.

- **Objetivo.**

Los procedimientos de toma de inventario incluyen el conteo físico de los productos en stock, la comparación de los resultados con los registros de inventario y la investigación de cualquier desviación. Las políticas de inventario establecen cómo se llevará a cabo el inventario, cómo se registrarán y controlarán los niveles de inventario, y cómo se abordarán las diferencias en el inventario. Esta política establece la frecuencia de las tomas de inventario, la responsabilidad de llevar a cabo el inventario y cómo se tomarán decisiones sobre la reordenación y la obsolescencia de los productos.

- **Procedimientos Generales.**

1. **Preparación:** Planificar la toma de inventario y asignar responsabilidades.
2. **Conteo físico:** Contar los productos en stock en un momento específico.
3. **Verificación de registros:** Comparar los resultados del conteo físico con los registros de inventario.

4. **Investigación de desviaciones:** Identificar e investigar cualquier diferencia entre el conteo físico y los registros de inventario.
 5. **Actualización de registros:** Actualizar los registros de inventario con los resultados de la toma de inventario.
 6. **Análisis:** Analizar los resultados de la toma de inventario y tomar decisiones sobre cualquier acción necesaria.
 7. **Tiempos de Toma de Inventario:** Las tomas de Inventario se deberán de realizar en los meses de mayo y noviembre de cada Ejercicio Operativo.
 8. **Indumentaria y Materiales:** Los Materiales necesarios para la toma de inventarios de nivel administrativo y ofimático. Indumentaria necesaria para el personal de apoyo para la manipulación de los productos tanto para el conteo físico y traslado de los mismos.
 9. **Informes y Reportes:** Reporte de Stock de Inventario, al cierre de un día antes de comenzar la toma inventario, sectorizado por el almacén a inventariar o en su defecto el inventario general.
- **Procedimientos Específicos para el personal a cargo.**
1. **Preparación:** Leer y comprender las políticas y procedimientos de inventario, preparar un plan de trabajo detallado y asignar tareas a los miembros del equipo.
 2. **Conteo físico:** Revisar cada artículo en el almacén o en el punto de venta y registrar su cantidad en un formulario o dispositivo de captura de datos.

3. **Verificación de registros:** Verificar los registros de inventario y asegurarse de que se correspondan con los resultados del conteo físico.
 4. **Investigación de desviaciones:** Identificar e investigar cualquier diferencia entre el conteo físico y los registros de inventario.
 5. **Actualización de registros:** Actualizar los registros de inventario con los resultados de la toma de inventario y asegurarse de que se hayan registrado todas las transacciones relevantes.
 6. **Comunicación:** Informar a la gerencia y al equipo de cualquier desviación o problema encontrado durante la toma de inventario.
 7. **Análisis:** Analizar los resultados de la toma de inventario y preparar un informe detallado sobre las diferencias y las acciones tomadas.
 8. **Identificación de los Productos:** Etiquetar con marcas visibles los productos ya inventariados. Impresión de nuevas etiquetas de los productos, si las etiquetas con los nombres de los productos se encuentran deteriorados. Etiquetar con marcas visibles los productos ya inventariados.
 9. **Informes y Reportes:** Generar un reporte al cierre de día de las diferencias encontradas y su reporte de inventario del día debidamente firmados y entregados al personal administrativo y contable para su verificación y archivamiento.
- **Procedimientos Específicos para el personal de apoyo.**

1. **Preparación:** Leer y comprender las políticas y procedimientos de inventario, revisar el plan de trabajo y conocer su tarea específica.
2. **Conteo físico:** Contar los productos en el almacén o en el punto de venta y registrar la cantidad en un formulario o dispositivo de captura de datos.
3. **Comunicación:** Mantener una buena comunicación con el encargado de la toma de inventario y otros miembros del equipo para asegurarse de que se están llevando a cabo los procedimientos correctos.
4. **Procesos Operativos:**
 - a. Sacar los productos de los andamios a inventariar hasta el área designada.
 - b. Hacer inspección física del producto para determinar la calidad y sus especificaciones, en caso de diferencias hacer las comunicaciones oportunas al encargado.
 - c. Hacer un recuento de unidades 2 veces por cada producto.
 - d. Cajas selladas hacer una inspección visual para la verificación de la calidad y del producto descrito en su etiqueta.
 - e. Embalar y sellar nuevamente las cajas abiertas.
 - f. Mencionar si las etiquetas se encuentran deterioradas para su reimpresión y posteriormente pegar la nueva etiqueta.

- g. Las cajas con pocos productos se pueden acumular en otras cajas del mismo producto o productos similares con su debida etiqueta.
- h. Terminado de inventariar de volver los productos inventariados al andamio siguiendo las órdenes del encargado para su distribución y colocación.
- i. Guardar las cajas deterioradas para posteriormente hacer su desecho respectivo.

6) Política No. 5: Metodología de la Valoración de Inventarios.

- **Objetivo**

El objetivo de la metodología de valoración de inventarios en políticas de inventario es determinar el valor razonable o costo de los bienes que componen un inventario. Esto se utiliza para calcular el costo de los productos vendidos y el costo de los inventarios restantes, existente varios métodos de valoración de inventarios, la elección de un método específico depende de diversos factores, como las regulaciones fiscales, la naturaleza de la empresa y las preferencias de los gerentes de inventario.

- **Procedimientos**

1. **Selección del Método de Valoración:** Elegir el método de valoración adecuado para la empresa, teniendo en cuenta factores como las regulaciones fiscales y las preferencias de la gerencia.

2. **Metodología:** El costo de ventas se calcula en base al CPP (Costo Promedio Ponderado)
3. **Identificación de los Bienes del Inventario:** Identificar todos los bienes que deben incluirse en el inventario, incluyendo materias primas, productos en proceso y productos terminados.
4. **Determinación de los Costos de los Bienes del Inventario:** Determinar el costo de los bienes del inventario, que puede incluir costos directos (como el costo de la materia prima) y costos indirectos (como los gastos generales).
5. **Cálculo del Valor de Inventario:** Calcular el valor total del inventario utilizando el método seleccionado.
6. **Actualización Periódica:** Actualizar el valor del inventario periódicamente, por ejemplo, al final de cada trimestre o año fiscal.
7. **Verificación y Ajuste:** Verificar la exactitud de los cálculos y ajustarlos si es necesario para reflejar cambios en los costos o en el inventario.
 - Desviaciones en el costo por CPP verificar el uso correcto de la aplicación del costo de las Notas de crédito provenientes de las ventas. Las Notas de crédito provenientes de las ventas del Ejercicio anterior deberán ser consideradas como un tratamiento contable de reparo tributario y no considerarse como parte del costo de ventas del ejercicio.

Tabla 21*Asiento Contable Notas de Crédito Ejercicio Anterior*

Cuenta	Debitada	Acreditada
2011X	Incrementa al inventario proveniente de una devolución de origen de ventas	
759X		Se considera como un ingreso de gestión, debido a que el costo ya fue contemplado en el ejercicio anterior.

Nota. Asiento para cubrir desfases por Notas de Crédito. Fuente: Elaboración Propia.

- Las desviaciones al término del ejercicio por faltantes o sobrantes verificados entre la toma de inventarios y el Kardex se deberán de contemplar por errores sustanciales entre productos de características similares pero diferente calidad que se produjeron en el momento de facturación, conteo de inventario o entrega al cliente del producto de tal manera compensar saldos en base a un criterio lógico.
- En caso de faltantes excesivos se deberá de contemplar hacer las desvalorizaciones y asientos pertinentes por perdida de inventario en el ejercicio provenientes de dos fuentes perdida sistemática y temas fortuitos.

Tabla 22*Asiento Contable por Perdida de Inventarios por temas Fortuitos.*

Cuenta	Debitada	Acreditada
659X	Se considera como una perdida extraordinaria operativa del ejercicio por diferencia entre el Kardex y la toma de inventarios.	
2011X		Por el costo unitario inicial del producto por la cantidad de unidades perdidas

Nota. Asiento para cubrir desfases por Perdida de Inventarios. Fuente:
Elaboración Propia.

- En caso de sobrantes excesivos se deberá de contemplar hacer la reparación contable y asientos pertinentes por ganancia de inventario en el ejercicio.

Tabla 23

Asiento Contable por Ganancia de Inventarios.

Cuenta	Debitada	Acreditada
2011X	Incremento en el inventario proveniente de sobrantes de origen de Kardex por diferencia en inventarios.	
759X		Se considera como un ingreso de gestión, debido a que el costo del producto no fue considerado en el inventario inicial. El costo a utilizar será el costo inicial para no generar distorsiones en el costo unitario del producto.

Nota. Asiento para cubrir desfases por Ganancia de Inventarios. Fuente:
Elaboración Propia.

- En caso de costos vinculados a la mercadería provisionados en un periodo diferente al ejercicio actual se deberán de considerar como reparos bajo el concepto de costos al valor razonable.

Tabla 24

Asiento Contable por Reparación de Costos en Ganancia de Inventarios.

Cuenta	Debitada	Acreditada
2011X	Incremento en el inventario proveniente de costos asumidos dentro del ejercicio vinculados a la adquisición de compra.	
759X		Se considera como otro ingreso de gestión, debido a que el costo

agregado en el ejercicio actual, por un tema de cálculo de costos diferidos por la documentación provisionado en el ejercicio posterior.

Nota. Asiento para cubrir desfases en el costo por Ganancia de Inventarios.

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 25

Asiento Contable por Reparación de Costos en Perdidas de Inventarios.

Cuenta	Debitada	Acreditada
659X	Las provisiones realizadas en el inventario del ejercicio anterior, son cargadas como otros gastos de gestión por regularización del asiento de ganancia sobre los inventarios.	
2011X		Se considera como un descuento sobre el valor razonable por la imputación de los costos en un ejercicio anterior sobre los costos vinculados a la adquisición de los productos.

Nota. Asiento para cubrir por Perdidas de Inventarios por fuente Sistemáticas o Fortuitas. Fuente: Elaboración Propia.

7) Política No. 6: Distribución de Costos y Conciliación de saldos.

○ Objetivo

El objetivo de la distribución de costos y la conciliación de saldos en políticas de inventario es asegurar que el costo de los productos vendidos se haya determinado de manera precisa y que los registros de inventario sean precisos y confiables. La conciliación de saldos implica comparar el saldo de inventario registrado en los libros con el saldo físico de inventario en almacén, investigar cualquier desviación y corregirla si es necesario. Estos procesos son

importantes para garantizar la precisión de los Estados Financieros y para tomar decisiones informadas sobre la gestión de inventario.

○ **Procedimientos**

1. **Distribución de costos:** Asignar los costos vinculados a los productos en el inventario.
2. **Cálculo de costos de productos vendidos:** Calcular el costo de los productos vendidos utilizando el método de valoración de inventario seleccionado.
3. **Reconciliación de saldos:** Comparar el saldo de inventario registrado en los libros con el saldo físico de inventario en almacén.
4. **Investigación de desviaciones:** Investigar y corregir cualquier desviación entre el saldo registrado y el saldo físico.
5. **Actualización de registros:** Actualizar los registros contables y físicos para reflejar cualquier corrección o reparo necesario.
6. **Verificación periódica:** Realizar una verificación periódica para garantizar la exactitud de los registros de inventario y de los costos asignados.
7. **Costos Vinculados a las Compras:** Identificar los costos vinculados a las adquisiciones para su prorrateo hacia los productos, para ello se detalla los procesos de prorrateo de los costos:
 - a. El cálculo de los costos de importación se basará en los documentos provenientes del proveedor y los desembolsos dinerarios hasta la llegada de los productos al almacén.

- b. El costo se deberá de prorratearse en base a las unidades, peso e importe, en función del origen del documento de sustento que formará parte del costo del producto.
- c. El tipo de cambio venta para documentos emitidos por no domiciliados pagados en el Perú por el agente de aduanas se utilizará la fecha de pago ejercida por el agente de Aduanas según su estado de cuenta o liquidación de gastos realizados para el desaduanaje.
- d. Verificar la DUA si en esta se considera importes que formaran parte del costo de ventas y hacer su respectivo prorrateo a la importación.
- e. Generar un reporte un reporte de los costos de importación y los documentos relacionados para determinar el costo para su posterior análisis.
- f. Compras nacionales se trabajará bajo el enfoque del punto “b” de la Política No 7, en caso de existir documentos vinculados con su adquisición.

8) Política No. 7: Plan Recuperación de Capital Inoperativo.

- **Objetivo**

El objetivo de la recuperación de capital inoperativo en políticas de inventario es aumentar la eficiencia y la rentabilidad de la empresa mediante la identificación y la liquidación de inventario no vendido o inutilizado. El objetivo

final es reducir el capital inmovilizado en inventario y generar ingresos adicionales para la empresa, lo que contribuye a su rentabilidad y viabilidad a largo plazo.

○ **Procedimientos**

1. **Análisis de inventario:** Realizar un análisis regular del inventario para identificar productos que no se han vendido o se han discontinuado.
2. **Identificación de inventario obsoleto o no vendido:** Determinar qué productos en inventario han sido discontinuados o no se han vendido durante un período prolongado de tiempo.
3. **Evaluación del valor residual:** Determinar el valor residual de los productos en inventario, es decir, cuánto se puede obtener por ellos utilizando técnicas de valoración de inventario, como la tasa de desecho y comparar frente al valor de recuperación fiscal por destrucción, para determinar el valor residual de los productos.

Tabla 26

Cuadro Comparativo del Valor Residual por Tasa de Desecho Versus el Gasto Deducible por Destrucción de Existencias

Valor Residual	Gasto Deducible
<p>El Valor Residual en aplicación de la tasa de Desecho, que para la empresa se determina por el valor comercial del precio por kilo del acero inoxidable que el mercado esté dispuesto a pagar en el momento de aplicación de esta política determinara su valor de realización.</p>	<p>La Destrucción de las existencias para ser considerado como gasto deducible, deberá de contemplar los lineamientos del Decreto Supremo No 086-2020-EF. Que establece los parámetros y procedimientos a tener en consideración para el proceso de destrucción y su comunicación a la entidad de SUNAT, para que sea aceptado como Gasto Deducible.</p>

La empresa determinara la estrategia a seguir en base a la retribución como escudo fiscal para deducción del impuesto a la renta del ejercicio donde se produjo la destrucción de las existencias, frente al valor de recuperación residual aplicada por la tasa de desecho con la finalidad de terminar el mayor beneficio económico por aplicación de esta política.

Nota. Consideraciones a tomar en las decisiones sobre las existencias en el plan de recuperación de capital inoperativo. Fuente: Elaboración Propia.

4. **Liquidación del inventario:** Vender el inventario a través de canales alternativos, como subastas o liquidaciones, para obtener el máximo valor posible.
5. **Planificación de la liquidación:** Planificar y programar la liquidación de los productos seleccionados, considerando factores como la disponibilidad de compradores y la temporada.
6. **Marketing de la liquidación:** Promocionar la liquidación de los productos a través de diversos canales, como anuncios en línea, subastas, etc.
7. **Realización de la liquidación:** Llevar a cabo la liquidación de los productos, verificando el recibo y la entrega de los mismos a los compradores.
8. **Registro y seguimiento:** Registrar los ingresos generados por la liquidación de inventario y realizar un seguimiento de la misma para mejorar los procesos en el futuro.

C. Aplicación de una de Base de Datos Escalable sobre la plataforma de Filemaker.

El programa de Filemaker perteneciente a Claris Internacional Inc., una filial de empresa Apple. Brinda un soporte escalable sobre la operatividad de la empresa llevándolos a corto plazo una implementación rápida y el uso de recursos en función de

los objetivos deseados de la empresa. Que al presente término del trabajo el costo de adquisición es el importe \$ 594.00 dólares americanos.

El desarrollo de un base de datos especializada en el giro del negocio de la empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L., beneficiara al administrar idóneamente los puntos críticos de la empresa, a través de este programa escalable y desarrollado bajo la operatividad que busca la empresa, enfocándose en la eficiencia de la administración documentaria y lleva a la computarización y análisis estadístico de las Políticas de Ventas e Inventarios, maximizando el análisis sobre los inventarios a través los mecanismos ya especificados en las Políticas de Inventarios.

Y el dinamismo comercial que se va incentivar a través de las Políticas de Ventas deberán ser analizadas y realizar su seguimiento en aplicación de las estrategias plantadas en estas políticas, en mejora de la rotación de las existencias y la recuperación de capital operativo y la reestructuración de los costos operativos en beneficio de la rentabilidad y la liquidez de la empresa. En las Figura 50 y 51 se muestra la capacidad de implementación a bajo costo operativo, para el beneficio de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.

Figura 51

Sistema de la Base de Datos Desarrollado para Análisis de los Productos

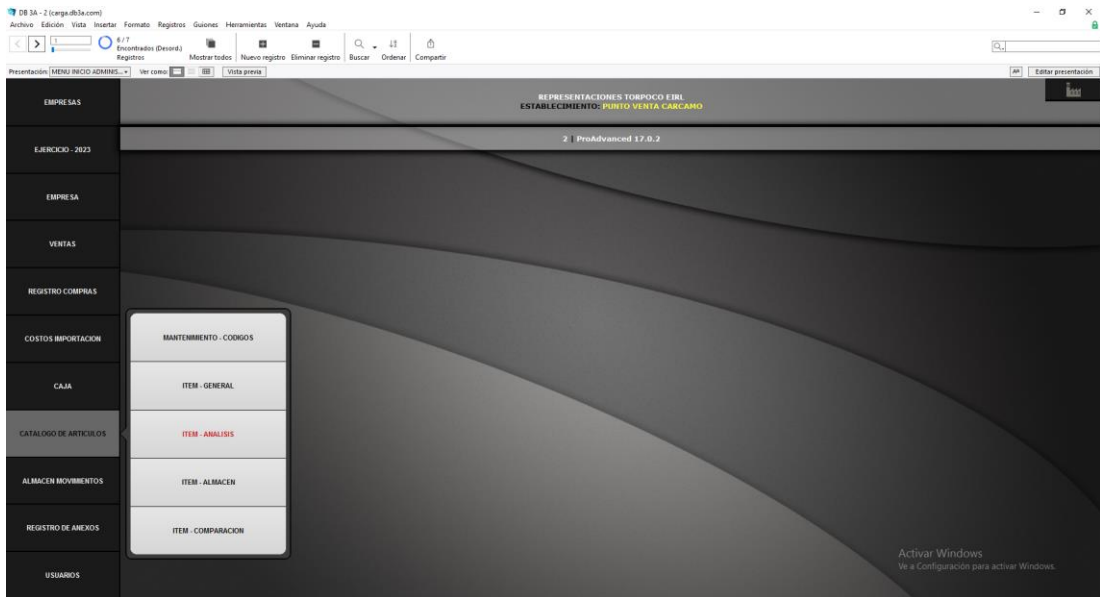


Figura 52

El Módulo Desarrollado para Análisis de los Productos



CONCLUSIONES.

1. El análisis permanente o cíclico, es beneficio para la empresa ya que esta empresa presenta un giro comercial al retail al por menor y una diversificación del capital operativo en 3096 productos, al tener esta extensa gama de ítems, el análisis toma relevancia financiera y operativa de alto nivel administrativo y operativo con incidencia directa en la rentabilidad de la empresa.
2. La estructuración de costos operativos y gastos actualmente de la empresa, están consumiendo en su totalidad los recursos obtenidos en su ciclo de conversión del efectivo del capital de circulante, este hecho ocasiona que la empresa incurra en un proceso de quiebra sistemática por la mala gestión administrativa que tiene la empresa sobre su capital circulante.
3. La implementación de políticas empresariales enfocadas en inventarios es ideal para mitigar las reparaciones contables excesivas o abultadas, delimitando el uso de recursos de la empresa en pagos extraordinarios a través de impuestos a la SUNAT. Estas políticas favorecen al lineamiento de los procesos operativos más relevantes de la empresa, para tener los delineamientos necesarios en alimentación de los registros a los sistemas informáticos y hacer los cruces de información con los otros Departamentos de la empresa para mitigar los errores y desviaciones durante el ejercicio. En análisis de las compras proyectas para el ejercicio 2023, refleja una mejoría del 29.38% de los costos operativos referente a las existencias, en aplicación de las políticas de inventarios sobre los artículos de alta rotación, en valor monetario asciende a un ahorro de **S/ 1,520,453.84 soles.**

4. Se identifica por el análisis de la rotación de los inventarios que existen costos inoperativos y costos hundidos, por el abultamiento por el sobre stock y prácticas mal empleadas sobre los pedidos de importaciones, bajo el concepto de tanteo o sugestión del personal a cargo de las compras internacionales, estos hechos se replican directamente en la capacidad de generación de retorno de capital, que se ve subyugada por los costos operativos circulantes, sin un sustento técnico como base para requerimientos futuros.
5. La Herramienta de gestión de Pareto en base al 80-20 y la clasificación ABC en aplicación del costo y de la rentabilidad de los productos, nos refleja la existencia de unidades de negocio de la empresa, con capacidad de generar rentabilidad. Las estrategias a emplear para maximizar su rotación, mejorarán el desempeño de la empresa al corto plazo y largo plazo y la absorción de los costos de almacenaje por el incremento de unidades vendidas, por la implementación de las Políticas de Ventas, que incentivarán el dinamismo comercial de la empresa.

RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda el análisis permanente de cada producto para el control de unidades, costo y desviaciones que permitirá a la empresa ver nuevos factores y oportunidades de negocio al mejorar el desempeño operativo liberando capital inoperativo, que debería ser destinado en la operatividad de productos de más alta rotación en favor de incrementar la rentabilidad o en su defecto para el pago de utilidades acumuladas hacia el inversionista.
2. Se recomienda hacer el análisis de los Ratios de cuentas por cobrar y por pagar, para determinar el capital necesario, para los adelantos de las importaciones o en su defecto buscar financiamiento con instrumentos financieros de corto plazo como los Pagarés Comex, en función de las actividades operacionales o estrategias de crecimiento empresarial en función de la misión y visión de la empresa.
3. Se recomienda implementar las políticas de inventarios y de logística interna en premura, para beneficiarse de la estructuración de los costos operacionales que se detalla en el presente trabajo como un beneficio económico que asciende a **S/ 1,520,453.84 soles**, sobre los costos operativos anuales. Adicionalmente, reducirá los tiempos muertos de los trabajadores en actividades que no generan rentabilidad o beneficios futuros, como por ejemplo una actividad que genera beneficio, es el análisis de los inventarios rotativos que determinara el capital inoperativo de la empresa y se enfocara en elaborar estrategias en base a las Políticas de Ventas.
4. Se recomienda establecer las estrategias de compras y en base al análisis de la demanda pasada, estimar las compras futuras y reservas de productos en función de los ciclos de importación. Adicionalmente, el plan de recuperación de capital, se elaborará en

función del valor de recuperación sobre el escudo fiscal de destrucción de existencias, que se contempla en el inciso f del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo No 179-2004-EF. Se tiene que analizar este factor para determinar la estrategia a emplear, sobre las existencias inoperativas para el retorno de capital inoperativo.

5. Se recomienda emplear la herramienta de gestión de Pareto y la implementación de las Políticas de Ventas, para que la empresa enfoque sus recursos operativos sobre los ítems más representativos, para dinamizar la captación de recursos a través de estrategias de mercadotecnia, estrategias agresivas sobre el precio de venta e identificar oportunidades de negocio en el nicho del mercado donde se ubica la empresa, tomando en consideración los costos operativos y comerciales de los productos, asegurando una rentabilidad orientada en maximizar el dinamismo comercial y la reestructuración del capital operativo de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Aldas, P. V. (2014). *Propuesta e Implementación de un Sistema de Gestión de inventarios para la Empresa "Curtiduría Dávila", Mediante el Uso de un Software de Control de Inventario*. Quito: Universidad - Escuela Politécnica Nacional.

Chopra, S., & Meindl, P. (2008). *Administración de la Cadena de Suministro (3.ª ed.)*. México: Pearson Educación.

Contreras, H. G. (2006). *Metodología de Evaluación Financiera de un Proyecto para Optimizar los Inventarios en la Pymes basado en el Lote Económico de Compra*. Quito: Universidad - Escuela Politécnica Nacional.

Da Silva, D. (22 de abril de 2021). *www.zendesk.com.mx*. Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de *www.zendesk.com.mx*: <https://www.zendesk.com.mx/blog/gastos-comercializacion/>

Debitoor. (s.f.). *debitoor.es*. Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de *debitoor.es*: <https://debitoor.es/glosario/costes-indirectos>

espanol.libretexts.org. (29 de octubre de 2022). Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de *espanol.libretexts.org*: [https://espanol.libretexts.org/Negocio/Contabilidad/Libro%3A_Contabilidad_Gerencial_\(Lumen\)/05%3A_Comportamiento_de_costos_y_an%C3%A1lisis_costo-volumen-beneficio/5.04%3A_Costos_Mixtos](https://espanol.libretexts.org/Negocio/Contabilidad/Libro%3A_Contabilidad_Gerencial_(Lumen)/05%3A_Comportamiento_de_costos_y_an%C3%A1lisis_costo-volumen-beneficio/5.04%3A_Costos_Mixtos)

Euroinnova. (s.f.). *www.euroinnova.pe*. Recuperado el 15 de diciembre de 2022, de *www.euroinnova.pe*: <https://www.euroinnova.pe/blog/que-son-los-gastos-de-administracion>

Euroinnova. (s.f.). *www.euroinnova.pe*. Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de *www.euroinnova.pe*: <https://www.euroinnova.pe/blog/que-son-los-costos-directos>

Fierro M., A. M. (2009). *Contabilidad de Activos*. Bogota: ECOE Ediciones.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (s.f.). *www.fao.org*. Recuperado el 14 de diciembre de 2022, de *www.fao.org*: <https://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm>

Gamero, G. M. (s.f.). *www.mef.gob.pe*. Recuperado el 14 de diciembre de 2022, de *www.mef.gob.pe*: https://www.mef.gob.pe/es/?itemid=100337&option=com_content&language=es-ES&Itemid=100808&view=article&catid=388&id=1741&lang=es-ES

Gonzalo, S. V. (2006). *Contabilidad de Costos*. Bogotá D.C.: Ecoe Ediciones.

Hillier, F., & Lieberman, G. (2010). *Introducción a la Investigación de Operaciones (9.ª ed.)*. México, D.F.: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hilton, W., & Rivera, G. (2005). *Presupuestos Planificación y Control (6.ª ed.)*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

IBM. (04 de marzo de 2021). *www.ibm.com*. Recuperado el 12 de diciembre de 2022, de *www.ibm.com*: <https://www.ibm.com/docs/es/spm/7.0.0?topic=products-defining-product-provisions>

Ideaconsulting. (s.f.). *www.ideaconsulting.es*. Recuperado el 15 de diciembre de 2022, de *www.ideaconsulting.es*: <https://ideaconsulting.es/tipos-de-stock-en-almacen/>

IFRS Foundation. (2015). *Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades*.

IFRS Foundation. (2021). *Norma Internacional de Contabilidad 2*.

Izaguirre, C. J. (2000). *sisbib.unmsm.edu.pe*. Recuperado el 10 de diciembre de 2022, de sisbib.unmsm.edu.pe:

https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/quipukamayoc/2000/primer/principi_conta.htm#BIENES_ECON%C3%93MICOS

Marcelo, L. F. (2014). *Análisis Y Propuestas De Mejora De Sistema De Gestión De Almacenes De Un Operador Logístico*. Universidad - Pontificia Universidad Católica Del Perú.

Marin, R. U. (2011). *Costos para la Toma de Decisiones*. Bogotá: Mcgraw-hill interamericana.

Mecalux. (10 de diciembre de 2021). *www.mecalux.es*. Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de www.mecalux.es: <https://www.mecalux.es/blog/stock-maximo>

Meigs, R. F., Bettner, M. S., Haka, S. F., & Williams, J. R. (2012). *Contabilidad: La Base para Decisiones Gerenciales (11.ª ed.)*. Mexico D.F.: Mcgraw – Hill.

Navarro, X. (25 de noviembre de 2022). *deustoformacion*. Recuperado el 15 de diciembre de 2022, de [deustoformacion](http://deustoformacion.com): <https://www.deustoformacion.com/blog/gestion-empresas/llevar-buen-control-existencias-empresa>

Núñez, C. A. (2015). *Análisis, Diagnóstico Y Propuesta De Mejora En La Gestión De Inventarios y de Almacenes En Una Empresa Del Sector Gráfico*. Universidad - Pontificia Universidad Católica Del Perú.

- OEA. (s.f.). *www.sice.oas.org*. Recuperado el 14 de diciembre de 2022, de *www.sice.oas.org*:
<http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/resolutions/Res6596a.asp>
- Paez, g. (9 de mayo de 2021). *economipedia.com*. Recuperado el 15 de diciembre de 2022, de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/producto-terminado.html>
- Patiño Garcia, L. C., & Vivas Rodriguez, N. A. (2010). *Investigación y Mejoramiento de la Optimización de Inventarios de la Empresa BP, por Medio de almacenar*. Bogotá: Universidad - Pontifica Universidad Javeriana.
- Philippe . (s.f.). *blog.cforemoto.com*. Recuperado el 12 de diciembre de 2022, de *blog.cforemoto.com*: <https://blog.cforemoto.com/costos-financieros-tipos-ejemplos-caracteristicas/>
- Polimeni, R. S., Fabozzi, F. J., Adelberg, A. H., & Kole, M. A. (1997). *Contabilidad de Costos*. MEXICO D.F.: McGRAW-HILL Interamericana, S. A.
- Prestamype. (s.f.). *www.prestamype.com*. Recuperado el 13 de diciembre de 2022, de *www.prestamype.com*: <https://www.prestamype.com/articulos/que-son-los-costos-fijos-y-variables-diferencias-y-ejemplos>
- Ricardo. (12 de septiembre de 2019). *mygestion*. Recuperado el 15 de diciembre de 2022, de *mygestion*: <https://www.mygestion.com/blog/rotacion-stock>
- Saco, D. C. (09 de noviembre de 2020). *www.esan.edu.pe*. Recuperado el 16 de diciembre de 2022, de *www.esan.edu.pe*: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/los-costos-hundidos-y-su-impacto-en-la-toma-de-decisiones>

Salazar, G. T. (2006). *Contabilidad, Costos y Presupuestos para Gestión Financiera*. Santiago de Chile: Legal Publishing Chile.

Salinas, J. J. (2013). *Propuesta De Mejora En La Gestión De Inventarios E Implementación De Un Sistema CPFR En Una Industria De Panificación Industrial*. Universidad - Pontificia Universidad Católica Del Perú.

SumUp. (s.f.). *www.sumup.com*. Recuperado el 14 de diciembre de 2022, de *www.sumup.com*:
<https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/existencias/>



ANEXOS.

Anexo A Carta de Autorización



CARTA DE AUTORIZACION

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL

20518144872

Lima, 04 de febrero del 2023.

Señores:

**UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA - FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANZAS
CORPORATIVAS**

Asunto: **Brinda Autorización**

De mi consideración.

Es grato dirigirme a ustedes para saludarlos cordialmente, para hacer de conocimiento que la empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L. bajo el RUC 20518144872, **AUTORIZA** al Señor **ABEL MARTIN CASTRO ESPIRITU** identificado con **DNI 47171449**, prestador de sus servicios profesionales a nuestra entidad, para hacer uso de los documentos e información de nuestra empresa, para ostentar el Título de Contador Publico Colegiado, mediante el Trabajo de Suficiencia Profesional.

Sin otro particular me suscribo de ustedes.

Atte.

REPRESENTACIONES TORPOCO E.I.R.L.
Sonia Liza Benítez
SONIA LIZA BENÍTEZ
DNI 20421075
GERENTE GENERAL

Av. Guillermo Dansey 902 Int. 106 Lima Lima Lima
Teléfonos Administrativos: 998373473 – Ventas: 3331438
Correos Administrativos: torpoco.eirl@gmail.com – Ventas: ventas.torpoco@gmail.com

Anexo B Ficha RUC de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.

FICHA RUC : 20518144872
REPRESENTACIONES TORPOCO E.I.R.L

Número de Transacción : 592370116
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : REPRESENTACIONES TORPOCO E.I.R.L
Tipo de Contribuyente : 07-EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción : 26/01/2008
Fecha de Inicio de Actividades : 26/01/2008
Estado del Contribuyente : ACTIVO
Dependencia SUNAT : 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO
Emisor electrónico desde : 27/10/2018
Comprobantes electrónicos : FACTURA (desde 27/10/2018),BOLETA (desde 27/10/2018)
Tamaño : MEDIANO

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -
Tipo de Representación : -
Actividad Económica Principal : 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN,
ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y
CALEFACCIÓN
Actividad Económica Secundaria 1 : -
Actividad Económica Secundaria 2 : -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad : MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio : -
Actividad de Comercio Exterior : **IMPORTADOR**
Número Fax : -
Teléfono Fijo 1 : 1 - 3331438
Teléfono Fijo 2 : -
Teléfono Móvil 1 : 1 - 941813769
Teléfono Móvil 2 : 1 - 998373473
Correo Electrónico 1 : abelspirit@hotmail.com
Correo Electrónico 2 : torpoco.eirl@gmail.com

Domicilio Fiscal

Actividad Economica : 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN,
ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y
CALEFACCIÓN
Departamento : LIMA
Provincia : LIMA
Distrito : LIMA
Tipo y Nombre Zona : -
Tipo y Nombre Vía : AV. GUILLERMO DANSEY
Nro : 902
Km : -
Mz : -
Lote : -
Dpto : -
Interior : 106
Otras Referencias : -
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : CESION EN USO.

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP : 15/01/2008
Número de Partida Registral : 12109727
Tomo/Ficha : -
Folio : -
Asiento : -
Origen del Capital : NACIONAL
País de Origen del Capital : -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	26/01/2008	-	-	-
RENTA - DISTRIBUCION DIVIDENDOS	01/08/2014	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2015	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/09/2015	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/05/2011	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2021	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/05/2011	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/05/2011	-	-	-

Representantes Legales

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -20421035	BENDEZU ORE SONIA LILA	GERENTE	20/06/1973	24/07/2018	-
	Dirección AV. BENAVIDES 600 Dpto 306(CONDOMINIO VIVA COLONIAL)	Ubigeo LIMA LIMA LIMA	Teléfono 15 - 962316084	Correo torpoco.eirl@gmail.com	

Otras Personas Vinculadas

Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -20420955	TORPOCO MANTARI WALTER ALCIDES	TITULAR	18/08/1971	15/01/2008	-	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
		- - -	- - -			

Establecimientos Anexos

Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0001	DEPOSITO	-	LIMA LIMA ATE	URB. SANTA ROSA DE ATE Mz B Lote 13	-	OTROS.
0002	DEPOSITO	-	LIMA LIMA LIMA	URB. SAN RAFAEL CAL. ALEMANIA 2150	ESQ. ENTR. AV.NAC. UNIDAS Y CL. ALEMANIA	ALQUILADO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT
 Fecha:04/02/2023
 Hora:23:56

Anexo C Contrato de Alquiler del Almacén Principal de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE BIEN INMUEBLE

Consta por el presente documento el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO que celebran

- De una parte, el señor **WALTER ALCIDES TORPOCO MANTARI**, identificado con DNI N° 20420955, de estado civil soltero, con domicilio en Asociación de Propietarios "Santa Rosa de Ate" Mz. "B" Lt. 13 Ate – Vitarte - Santa Clara, provincia y departamento de Lima, en adelante el **ARRENDADOR**, y de otra parte
- **REPRESENTACIONES TORPOCO E.I.R.L.**, identificada con RUC N° 20518144872, con domicilio en Avenida Guillermo Dansey N° 902 INT. 106, distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su gerente general, la Sra SONIA LILA BENDEZU ORE, identificado con DNI N° 20421035, según poderes inscritos conjuntamente con la sociedad en la Partida N° 12109727 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, en adelante el **ARRENDATARIO**.

El presente contrato se extiende con arreglo a las estipulaciones siguientes:

PRIMERA: ANTECEDENTES

El **ARRENDADOR** es propietario del bien inmueble consistente en la Calle Alemania N° 2150 - Urbanización San Rafael, Distrito del Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, cuya fábrica, medidas, áreas y linderos se encuentran inscritos en la Partida N° 12876084 del Registro de Propiedad Inmueble de la Oficina Registral de Lima y Callao, en adelante el **INMUEBLE**.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

- 2.1 Por el presente contrato, el **ARRENDADOR** otorga en arrendamiento 400 metros cuadrados del **INMUEBLE** a favor del **ARRENDATARIO**, el cual declara conocerlo plenamente.
- 2.2 Por su parte, el **ARRENDATARIO** se obliga pagar la renta en la forma y oportunidad pactada en la cláusula Tercera del presente contrato.

TERCERA: DE LA RENTA

- 3.1 La renta mensual pactada por el arrendamiento es de S/ 26,000.00 (Veintiséis mil y 00/100 soles), pagaderos en forma adelantada el día 1 de cada mes.
- 3.2 Con ocasión de la firma del presente documento, el **ARRENDATARIO** entrega a el **ARRENDADOR** la suma de S/ 26,000.00 (Veintiséis mil y 00/100 soles), monto equivalente a un mes de renta que se entrega en calidad de garantía por los posibles daños y perjuicios que se pudieran causar al **INMUEBLE** durante su uso.
- 3.3 Queda establecido que el monto de S/ 26,000.00 (Veintiséis mil y 00/100 soles) entregado en calidad de garantía, no podrá ser imputado al pago de la renta y deberá ser devuelto en la misma moneda y cantidad al término del presente contrato, siempre que se verifique que el estado de devolución de el **INMUEBLE** es el mismo en el que se entrega.

CUARTA: DURACIÓN DEL ARRENDAMIENTO

El plazo de duración del presente contrato de arrendamiento es de un año, contado a partir de la fecha de suscripción del presente documento. Sin embargo, dicho plazo podrá ser renovado por acuerdo entre las partes.

QUINTA: SOBRE LA CONSERVACIÓN DEL INMUEBLE

El **ARRENDATARIO** está obligado a ejercer los actos inherentes a la conservación y cuidado del **INMUEBLE** arrendado, debiendo asumir los gastos de las reparaciones y refacciones originadas por el descuido, negligencia, maltrato y/o uso diario, así como por cualquier deterioro anormal.

SEXTA: SOBRE LAS MEJORAS

Las partes acuerdan que toda mejora efectuada por el **ARRENDATARIO**, ya sea de carácter necesario, útil o de recreo, quedará en beneficio del **ARRENDADOR**, sin dar lugar a reembolso alguno de su parte.

SEPTIMA: SOBRE EL ESTADO DEL INMUEBLE

7.1 El **ARRENDADOR** declara que el **INMUEBLE** se entrega en perfecto estado, tanto en el terreno como en las construcciones e instalaciones y así declara recibirlo el **ARRENDADOR**.

7.2 Asimismo, el **ARRENDADOR** declara que el **INMUEBLE** materia de arrendamiento se encuentra libre de toda carga, gravamen o cualquier otro acto que pudiera limitar o impedir su uso por parte de el **ARRENDATARIO**.

OCTAVA: CESIÓN DE POSICIÓN CONTRACTUAL

Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá ceder su posición en el presente contrato, salvo autorización expresa de la otra parte y siempre que la persona que entre en el contrato asuma de manera expresa las obligaciones correspondientes a su posición.

NOVENA: CLÁUSULA PENAL EXPRESA

9.1 En el caso que el **ARRENDATARIO** incumpla con el pago de la renta mensual pactada, de acuerdo a la cláusula Tercera del presente contrato, deberá pagar una penalidad equivalente a US\$ 100.00 (Cien y 00/100 Dólares de los Estados Unidos de América) por cada día de atraso en el pago.

9.2 Si el **ARRENDATARIO** no cumple con efectuar la devolución del **INMUEBLE** al término del plazo de duración o al día siguiente de la fecha en la que opere la resolución o cualquier otra causal de terminación del presente contrato, deberá pagar a favor de el **ARRENDADOR** una penalidad equivalente a la suma de US\$ 200.00 por cada día de atraso hasta la fecha efectiva de devolución del **INMUEBLE**, sin perjuicio de su obligación de reparar los daños causados al **INMUEBLE** y sin considerar el monto entregado en calidad de garantía según la cláusula Tercera del presente contrato.

DÉCIMA: SOBRE LA RESOLUCIÓN

10.1 El presente contrato podrá ser resuelto de pleno derecho si se configura alguna de las siguientes causales:

- a) Si el **ARRENDATARIO** incumple con el pago de un mes de renta en la forma y oportunidad pactada según la cláusula

Tercera del presente contrato.

- b) Si por causa imputable al **ARRENDADOR** se vulnera o se impide el ejercicio del derecho de uso del **INMUEBLE** que tiene el **ARRENDATARIO** en virtud del presente contrato.

En cualquier de los casos señalados anteriormente, la parte perjudicada con el incumplimiento podrá cursar una comunicación a la otra parte indicando su voluntad de resolver el contrato por haberse producido alguna de las causales indicadas. El contrato quedará resuelto a partir de la fecha de recepción de la comunicación antes señalada.

- 10.2 El presente contrato podrá ser resuelto por cualquier de las partes cuando se produzca el incumplimiento de cualquier obligación derivada del presente contrato. Para tal efecto, la parte afectada con el incumplimiento deberá requerir a la otra el cumplimiento de su obligación a fin que ésta realice su prestación en un plazo no menor de quince días. SI vencido dicho plazo la parte requerida no ha cumplido con su obligación, el contrato quedará resuelto a partir de dicha fecha.

DÉCIMO PRIMERA: LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN

En todo lo no regulado por el presente contrato, serán de aplicación las disposiciones legales de la República del Perú.

En el improbable caso de litigio, ambas partes señalan como sus domicilios los que aparecen en la parte introductoria del presente contrato, sometiéndose expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales de la provincia y departamento de Lima.

En señal de conformidad, las partes suscriben el presente documento a los 3 días del mes de ENERO de 2022


EL ARRENDADOR


REPRESENTACIONES TORPOCO S.R.L.
SONIA LILA BENDEZU ORE
DNI: 20474035
GERENTE GENERAL
EL ARRENDATARIO



Anexo D Tabla de Codificación de Familias Principales y Familias Secundarias del
 Catálogo de Productos de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.

Familias Principales		Familias Secundarias	
Código	Descripción	Código	Descripción
I	INDUSTRIAL	01	ABRAZADERA
S	SANITARIO	02	ACOPLES
K	KIT	04	BRIDAS
O	ORNAMENTAL	03	BOMBAS
		05	CODOS
		06	CONTRATUERCA
		07	CRUZ
		08	CRUZETA
		09	EMPAQUES
		10	ESCAMADOS
		11	FERRULES
		12	FILTROS
		13	NIPLES
		14	REDUCCIONES
		15	MANHOLE COVER
		16	SOLAPAS
		17	SOPORTE
		18	SPRAY BALL
		19	TAPAS
		20	TAPON
		21	TEE
		22	UNION
		23	VALVULA
		24	VISORES
		25	YEE
		26	TUBO
		27	SOLDADURA
		28	CANOPLA
		29	CIFON
		30	ACIDO
		31	CAÑO
		32	BOQUILLA
		33	MANOMETRO
		34	MANGUERA
		35	TAPA
		36	CANOPLA
		37	BARRA
		38	BOYA
		39	ACTUADOR
		40	KIT CLAMP
		41	TRAMPA
		42	INTERCAMBIADOR DE CALOR
		43	TERMOMETRO
		44	CONECTOR

Anexo E Tabla del Catálogo de Productos Generales y su Codificación de la Empresa

Representaciones Torpoco E.I.R.L.

Código	Nombre del Producto
AS010100001	ABRAZADERA CLAMP C-304
AS010101001	ABRAZADERA CLAMP LIVIANO C-304
AS010202011	ABRAZADERA DE SOPORTE CON EMPAQUE PARA TUBO C-304L
AS010013021	ABRAZADERA INDUSTRIAL REFORZADA PARA MANGUERA C-304L
AS01001402	ABRAZADERA INDUSTRIAL SIMPLE PARA MANGUERA C-304L
AS010000021	ABRAZADERA PARA MANGUERA C-304L
AI300100000	ACIDO PARA VERIFICAR CALIDAD DEL ACERO
AI020101002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "A" C-316L
AI020201002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "B" C-316L
AI020301002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "C" C-316L
AI020401002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "D" C-316L
AI020701002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "DC" C-316L
AI020801002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "DP" C-316L
AI020501002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "E" C-316L
AI020601002	ACOPLE RÁPIDO LETRA "F" C-316L
AI390101001	ACTUADOR NEUMÁTICO CON BASE C-304
BI370100002	BARA SOLIDA INOXIDABLE X 1mts C-316
BS030102002	BOMBA CENTRIFUGA DE LÓBULO C-316L
BS030101012	BOMBA CENTRIFUGA SANITARIA HP 60HZ 14M 3TON
BS030101022	BOMBA CENTRIFUGA SANITARIA HP 60HZ 14M 3TON CLAMP C-316
BS320404002	BOQUILLA ATOMIZADOR FINE NPT C-316
BS320205002	BOQUILLA DE AIRE COMPRIMIDO PLANO NPT C-316
BS320202001	BOQUILLA DE AIRE COMPRIMIDO WIND JET NPT C-304
BS320303002	BOQUILLA DE VENTILADOR CONICO GG NPT C-316
BS320101001	BOQUILLA DE VENTILADOR PLANO HVV NPT C-304
BS320101002	BOQUILLA DE VENTILADOR PLANO HVV NPT C-316
BS380000001	BOYA INOXIDABLE C-304
BI040101011	BRIDA ANILLO PLANO DIN X 150 LBS C-304L
BI040101001	BRIDA ANILLO PLANO X 150 LBS C-304L
BI040201001	BRIDA CIEGA X 150 LBS C-304L
BI040201002	BRIDA CIEGA X 150 LBS C-316L
BI040202001	BRIDA CIEGA X 300 LBS C-304
BI040202002	BRIDA CIEGA X 300 LBS C-316
BI040401021	BRIDA CON ROSCA NPT X 150 LBS C-304L
BI040401002	BRIDA CON ROSCA NPT X 150 LBS C-316L
BI040501031	BRIDA SLIP ON X 150 LBS ANSI C-304
BI040501032	BRIDA SLIP ON X 150 LBS ANSI C-316L
BI040502031	BRIDA SLIP ON X 300 LBS ANSI C-304
BI040502032	BRIDA SLIP ON X 300 LBS ANSI C-316L
BI040601001	BRIDA SOCKET WELD SOLDABLE X 150 LBS C-304
BI040601002	BRIDA SOCKET WELD SOLDABLE X 150 LBS C-316
BI040602001	BRIDA SOCKET WELD SOLDABLE X 300 LBS C-304
BI040301011	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-304
BI040301012	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316
BI040301001	BRIDA WELDING NECK X 150 LBS C-304
BI040301002	BRIDA WELDING NECK X 150 LBS C-316L
BI040302011	BRIDA WELDING NECK X 300 LBS C-304
BI040302012	BRIDA WELDING NECK X 300 LBS C-316L

CO36000000	CANOPLA
CS31010002	CAÑO INDUSTRIAL ESCAMADO NPT C-316
CS310101001	CAÑO SANITARIO MODELO 8609 NPT C-304
CI290000001	CIFON C-304
CI050301011	CODO CACHIMBA ROSCADO NPT X 150 LBS ROSCADO C-304
CS050207001	CODO CON FERRUL X 90° C-304
CS050207002	CODO CON FERRUL X 90° C-316L
CS050210111	CODO ORNAMENTAL RAYO NORMAL #240GRIT X 90° 1.5mm C-304
CS050110091	CODO ORNAMENTAL RAYO NORMAL #400GRIT X 45° 1.5mm C-304
CS050210093	CODO ORNAMENTAL RAYO NORMAL #400GRIT X 90° 1.5mm C-202
CS050210091	CODO ORNAMENTAL RAYO NORMAL #400GRIT X 90° 1.5mm C-304
CS050210101	CODO ORNAMENTAL RAYO NORMAL #400GRIT X 90° 1.5mm C-304
CI050101011	CODO ROSCADO NPT X 45° X 150 LBS C-304
CI050201011	CODO ROSCADO NPT X 90° X 150 LBS C-304
CI050201012	CODO ROSCADO NPT X 90° X 150 LBS C-316L
CI050202011	CODO ROSCADO NPT X 90° X 300 LBS C-304
CI050202012	CODO ROSCADO NPT X 90° X 300 LBS C-316
CS050209081	CODO SANITARIO RAYO LARGO SATINADO X 90° C-304
CS050209071	CODO SANITARIO RAYO NORMAL SATINADO DIN INTERNO X 90° C-304
CS050209061	CODO SANITARIO RAYO NORMAL SATINADO DIN X 90° C-304
CS050209062	CODO SANITARIO RAYO NORMAL SATINADO DIN X 90° C-316
CS050608001	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 180° C-304
CS050106001	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 45° C-304
CS050208001	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 90° C-304
CS050200032	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 90° C-316L
CI050203051	CODO SCH10s SOLDABLE CON COSTURA X 90° C-304L
CI050103031	CODO SCH10s SOLDABLE X 45° C-304L
CI050103032	CODO SCH10s SOLDABLE X 45° C-316L
CI050203041	CODO SCH10s SOLDABLE X 90° C-304L
CI050203042	CODO SCH10s SOLDABLE X 90° C-316L
CI050204051	CODO SCH40s SOLDABLE CON COSTURA X 90° C-304L
CI050204052	CODO SCH40s SOLDABLE CON COSTURA X 90° C-316L
CI050104031	CODO SCH40s SOLDABLE X 45° C-304
CI050104032	CODO SCH40s SOLDABLE X 45° C-316L
CI050204041	CODO SCH40s SOLDABLE X 90° C-304L
CI050204042	CODO SCH40s SOLDABLE X 90° C-316L
CI050105031	CODO SCH80s SOLDABLE X 45° C-304
CI050205031	CODO SCH80s SOLDABLE X 90° C-304L
CI050402031	CODO SOCKET WELD SOLDABLE X 45° X 3000 LBS C-304
CI050502031	CODO SOCKET WELD SOLDABLE X 90° X 3000 LBS C-304
CI060101001	CONTRATUERCA ROSCADA NPT X 150 LBS C-304
CI070101001	CRUZ ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
CS080102001	CRUZETA OD CON FERRUL C-304
CS080102002	CRUZETA OD CON FERRUL C-316
CS080101001	CRUZETA OD SOLDABLE C-304
CS080101002	CRUZETA OD SOLDABLE C-316
ES090102030	EMPAQUE CLAMP EPDM NEGRO
ES090101010	EMPAQUE CLAMP SILICONA AZUL
ES090101020	EMPAQUE CLAMP SILICONA BLANCO
ES090101030	EMPAQUE CLAMP SILICONA NEGRO
ES090103020	EMPAQUE CLAMP TEFLON BLANCO
ES090103050	EMPAQUE CLAMP TEFLON BLANCO CON FILTRO
ES090600000	EMPAQUE DE SELLADO BOMBA CENTRIFUGA
ES090202030	EMPAQUE EPDM DIN NEGRO

ES090302030	EMPAQUE EPDM SMS NEGRO
ES090500000	EMPAQUE PARA INTERCAMBIADOR DE CALOR
ES090701020	EMPAQUE PARA VALVULA 3 VIAS SILICONA BLANCO
ES090401041	EMPAQUE PARA VALVULA MARIPOSA SILICONA ROJO C-304
ES090401042	EMPAQUE PARA VALVULA MARIPOSA SILICONA ROJO C-316
ES100101001	ESCAMADO SOLDABLE OD C-304
ES100101002	ESCAMADO SOLDABLE OD C-316
FS110106002	FERRUL ESCAMADO MANGUERA 3/4" C-316L
FS110101001	FERRUL ESCAMADO RAYO CORTO C-304
FS110101002	FERRUL ESCAMADO RAYO CORTO C-316L
FS110102001	FERRUL ESCAMADO RAYO LARGO C-304
FS110102002	FERRUL ESCAMADO RAYO LARGO C-316L
FS110200001	FERRUL EXPANDIBLE C-304
FS110401001	FERRUL L-12.7 C-304
FS110401002	FERRUL L-12.7 C-316L
FS110500001	FERRUL L-22 C-304
FS110500002	FERRUL L-22 C-316
FS110300001	FERRUL L-30 C-304
FS110300002	FERRUL L-30 C-316L
FS110401031	FERRUL RAYO CORTO LIVIANO C-304
FS110401011	FERRUL RAYO CORTO PARA CLAMP 1 1/2" C-304
FS110401021	FERRUL RAYO CORTO PARA CLAMP 5 1/2" C-304
FS110605002	FERRUL ROSCADO HEMBRA NPT C-316
FS110603001	FERRUL ROSCADO NPT C-304
FS110603002	FERRUL ROSCADO NPT C-316
FII20101011	FILTRO "Y" ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
FII20101012	FILTRO "Y" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L
FS120104002	FILTRO "Y" SANITARIO CON FERRUL C-316L
FS120103002	FILTRO "Y" SANITARIO SOLDAR C-316L
FS120200002	FILTRO ANGULAR C-316L
FS120204002	FILTRO ANGULAR CON FERRUL C-316L
FS120403002	FILTRO DE VALDE SOLDABLE C-316L
FS120304001	FILTRO RECTO CON FERRUL C-304
FS120304002	FILTRO RECTO CON FERRUL C-316L
FS120303001	FILTRO RECTO SOLDABLE C-304L
FS120303002	FILTRO RECTO SOLDABLE C-316L
IS420202012	INTERCAMBIADOR DE CALOR KIT COMPLETO MODELO PL-M6-MS45P C-316
IS420302012	INTERCAMBIADOR DE CALOR KIT COMPLETO MODELO PL-M6-TMS70P C-316
IS420101012	INTERCAMBIADOR DE CALOR PL-M6-MFGH - PLACA + EMPAQUE C-316
KK110304002	KIT 2 FERRUL L-30 + EMPAQUE C-316
KK010104001	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL + EMPAQUE C-304
KK010104002	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL + EMPAQUE C-316
KK010104031	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL + EMPAQUE NEGRO C-304
KK010104032	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL + EMPAQUE NEGRO C-316
KK010107001	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL + EMPAQUE TEFLON C-304
KK010109001	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL EXPANDIBLE + EMPAQUE C-304
KK010109031	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL EXPANDIBLE + EMPAQUE NEGRO C-304
KK010105001	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL LARGO + EMPAQUE C-304
KK010105002	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL LARGO + EMPAQUE C-316
KK010105031	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL LARGO + EMPAQUE NEGRO C-304
KK010111002	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 FERRUL LARGO + EMPAQUE TEFLON C-316
KK190205001	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 TAPAS CLAMP + EMPAQUE C-304
KK190205002	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 TAPAS CLAMP + EMPAQUE C-316
KK190205021	KIT ABRAZADERA CLAMP + 2 TAPAS CLAMP + EMPAQUE NEGRO C-304

KK010110001	KIT ABRAZADERA CLAMP + CODO FERRUL + FERRUL SANITARIO C-304
KK010102001	KIT ABRAZADERA CLAMP + EMPAQUE SILICONA BLANCA C-304
KK010106001	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL + EMPAQUE + TAPA CLAMP C-304
KK010106002	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL + EMPAQUE + TAPA CLAMP C-316
KK010106031	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL + EMPAQUE NEGRO + TAPA CLAMP C-304
KK010106032	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL + EMPAQUE NEGRO + TAPA CLAMP C-316
KK010112001	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL + FERRUL LARGO C-304
KK010108001	KIT ABRAZADERA CLAMP + FERRUL C-304
KS400100002	KIT CLAMP COMPLETO DN C-316
MS340100000	MANGUERA FLEXIBLE INOXIDABLE
MS150401002	MANHOLE TAPA CUADRADO 7.5BAR COMPUERTA INT C-316
MS150300002	MANHOLE TAPA ELIPTICO 3.5BAR C-316
MS150203001	MANHOLE TAPA RECTANGULAR COMPUERTA EXT C-304
MS150203002	MANHOLE TAPA RECTANGULAR COMPUERTA EXT C-316
MS150100022	MANHOLE TAPA REDONDO 10 BAR C-316
MS150102002	MANHOLE TAPA REDONDO EXTERIOR C-316L
MS330100000	MANÓMETRO INOXIDABLE
NI130800031	NIPLE DOBLE ESCAMADO SCH40 C-304
NI130701021	NIPLE ESCAMADO C/REDUCCION OD NPT X 150 LBS C-304
NI130101021	NIPLE ESCAMADO HEXAGONAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
NI130202021	NIPLE ESCAMADO HEXAGONAL ROSCADO NPT X 3000 LBS C-304
NI130601021	NIPLE ESCAMADO RECTO ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
NI130301021	NIPLE HEXAGONAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
NI130400021	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304
NI130400022	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-316
NI130500021	NIPLE SCH 80s ROSCADO NPT C-304
RI140101101	REDUCCION BUSHING ROSCADO MACHO NPT X 150 LBS C-304
RI140101021	REDUCCION BUSHING ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
RI140101022	REDUCCION BUSHING ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
RI140102021	REDUCCION BUSHING ROSCADO NPT X 300 LBS C-304
RI140102022	REDUCCION BUSHING ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
RS140306092	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD CLAMP C-316
RS140306071	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD CORTO BRILLANTE C-304
RS140306072	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD CORTO BRILLANTE C-316
RS140300041	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD DIN C-304
RS140300042	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD DIN C-316
RS140305051	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-304
RS140305052	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-316L
RS140305061	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO LARGO C-304
RS140305062	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO LARGO C-316
RI140303031	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH10s C-304
RI140303032	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH10s C-316
RI140304031	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH40s C-304
RI140304032	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH40s C-316
RS140406071	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA OD C-304
RS140406072	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA OD C-316
RI140403031	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA SCH10s C-304
RI140403031	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA SCH40s C-304
RI140201021	REDUCCION CAMPANA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
SI160101001	SOLAPAS SCH 10s SOLDABLE C-304
SI160201001	SOLAPAS SCH 40s SOLDABLE C-304
SI160201002	SOLAPAS SCH 40s SOLDABLE C-316L
SI270100003	SOLDADURA DE APORTE C-308
SI270100002	SOLDADURA DE APORTE C-316

SS170100001	SOPORTE PARA TUBOS C-304
SS180101012	SPRAY BALL FIJO BOLA CHICA C-316L
SS180101022	SPRAY BALL FIJO BOLA GRANDE C-316L
SS180100002	SPRAY BALL FIJO BOLA NORMAL C-316L
SS180203002	SPRAY BALL GIRATORIO LARGO C-316L
SS180202002	SPRAY BALL GIRATORIO MODELO ALFA LAVAL C-316L
SS180204001	SPRAY BALL GIRATORIO ROSCADO HEMBRA NPT C-304L
SS180204002	SPRAY BALL GIRATORIO ROSCADO HEMBRA NPT C-316L
TO350001001	TAPA 2MM ESPESOR C-304
TO350100000	TAPA BOMBEADA
TI190101011	TAPA CAP SCH 10S SOLDABLE C-304
TI190102011	TAPA CAP SCH 40S SOLDABLE C-304
TI190102012	TAPA CAP SCH 40S SOLDABLE C-316
TS190303001	TAPA ROSCADA DIN C-304
TS190304001	TAPA ROSCADA SMS C-304
TS190200001	TAPAS CLAMP C-304
TS190200002	TAPAS CLAMP C-316L
TI200101011	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
TI200102011	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 300 LBS C-304
TI200102012	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
TI200201031	TAPON MACHO CABEZA CUADRADA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
TI200201041	TAPON MACHO CABEZA HEXAGONAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
TI200201042	TAPON MACHO CABEZA HEXAGONAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
TI200202041	TAPON MACHO CABEZA HEXAGONAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-304
TI200202042	TAPON MACHO CABEZA HEXAGONAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
TI210402031	TEE EN SOCKET WELD X 3000 LBS SOLDABLE C-304
TS210607001	TEE OD CON FERRUL C-304
TS210607002	TEE OD CON FERRUL C-316L
TS210605001	TEE OD SANITARIA CORTO C-304
TS210605002	TEE OD SANITARIA CORTO C-316
TS210504001	TEE OD SANITARIA DIN C-304
TS210606001	TEE OD SANITARIA LARGO C-304
TS210606002	TEE OD SANITARIA LARGO C-316
TS210606032	TEE OD SANITARIA LARGO C-316L
TI210001011	TEE ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
TI210001012	TEE ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L
TI210002011	TEE ROSCADO NPT X 300 LBS C-304
TI210002012	TEE ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
TI210103031	TEE SCH 10s BUTT WELD SOLDABLE C-304L
TI210103032	TEE SCH 10s BUTT WELD SOLDABLE C-316L
TI210203031	TEE SCH 40s BUTT WELD SOLDABLE C-304L
TI210203032	TEE SCH 40s BUTT WELD SOLDABLE C-316L
TI210303031	TEE SCH 80s BUTT WELD SOLDABLE C-304L
TS430101010	TERMOMETRO VERTICAL INOX ROSCA NPT DE 1/2"
TI410101010	TRAMPA TERMODINAMICA TD-600 WATSON
TO260603011	TUBO REDONDO #400GRIT ASTM A554 X 6mts X 1.5mm C-304L
TI260500001	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 OD X 6mts X 2mm C-304L
TS260101011	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 OD x6mts X 1.5mm C-304
TS260101012	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 OD x6mts X 1.5mm C-316L
TS260101021	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 X 6mts X 1.5mm DIN INTERNO C-304L
TI260202001	TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304
TI260202002	TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-316
TI260702001	TUBO SCH160S ASTM A312 X 6mts C-304
TI260302001	TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304

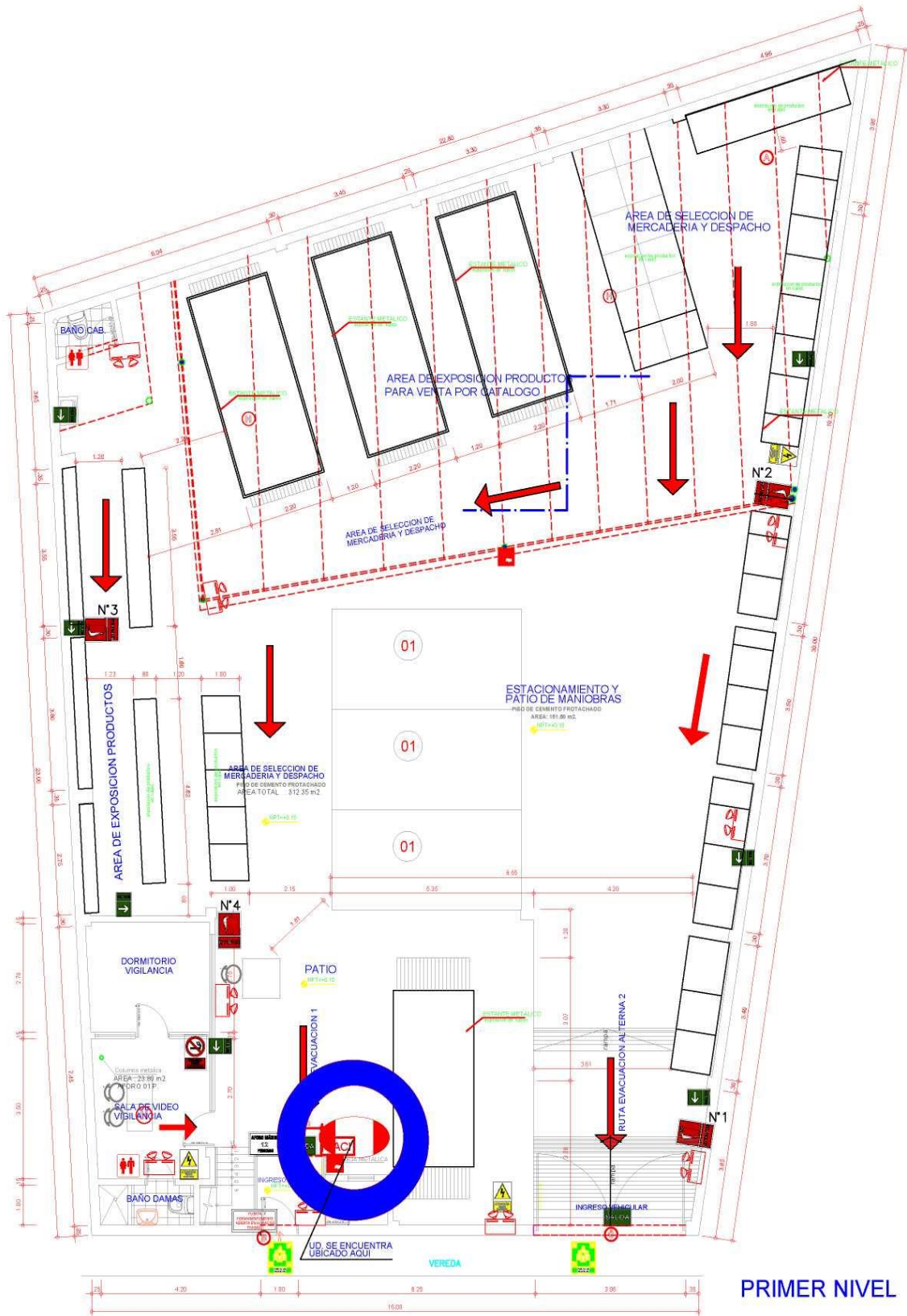
TI260402001	TUBO SCH80S ASTM A312 X 6mts C-304
US220303001	UNION COMPLETA DIN C-304
US220303002	UNION COMPLETA DIN C-316
US220304001	UNION COMPLETA SMS C-304
US220304002	UNION COMPLETA SMS C-316
US220304051	UNION COMPLETA SMS HEXAGONAL C-304
US220003061	UNION DN CON VISOR C-304
US220003062	UNION DN CON VISOR C-316
UI220101031	UNION SIMPLE ROSCADO NPT LIVIANO X 150 LBS C-304L
UI220101041	UNION SIMPLE ROSCADO NPT SEMI PESADOS X 150 LBS C-304
UI220101021	UNION SIMPLE ROSCADO NPT X 150 LBS C-304L
UI220101022	UNION SIMPLE ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
UI220102021	UNION SIMPLE ROSCADO NPT X 300 LBS C-304L
UI220102022	UNION SIMPLE ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
UI220201021	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
UI220201022	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L
UI220202021	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-304
UI220202022	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L
VS231732232	VALVULA 3 VIAS ANGULAR SANITARIA CON ACTUADOR NEUMATICO ALUMINIO C-316L
VS231732162	VALVULA 3 VIAS ANGULAR SANITARIA CON ACTUADOR NEUMATICO C-316L
VS231715002	VALVULA 3 VIAS SANITARIA CON FERRUL C-316L
VI230104031	VALVULA CANASTILLA ENMALLADO ROSCADO NPT C-304
VI230104032	VALVULA CANASTILLA ENMALLADO ROSCADO NPT C-316
VI230101031	VALVULA CANASTILLA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230101032	VALVULA CANASTILLA ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230401141	VALVULA CHECK DISCO TRIM 304 PN40 X 150 LBS C-304
VI230401142	VALVULA CHECK DISCO TRIM 304 PN40 X 150 LBS C-316
VI232101212	VALVULA CHECK DISCO TRIM 304 PN40 X 150 LBS C-316 MD
VI230505032	VALVULA CHECK PRESION HORIZONTAL ROSCADO NPT PEQUEÑAS 300LBS C-316L
VI230501031	VALVULA CHECK PRESION HORIZONTAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304L
VI230501032	VALVULA CHECK PRESION HORIZONTAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230504032	VALVULA CHECK PRESION HORIZONTAL ROSCADO NPT X 150 LBS ENMALLADO C-316L
VI230502032	VALVULA CHECK PRESION HORIZONTAL ROSCADO NPT X 3000 LBS C-316L
VI232004031	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO ENMALLADO NPT X 150 LBS C-304L
VI232001031	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304L
VI232001032	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L
VS231815001	VALVULA CHECK SANITARIA CON FERRUL C-304
VS231815002	VALVULA CHECK SANITARIA CON FERRUL C-316L
VS231817002	VALVULA CHECK SANITARIA CON SMS C-316L
VS231800051	VALVULA CHECK SANITARIA PARA SOLDAR C-304
VS231800052	VALVULA CHECK SANITARIA PARA SOLDAR C-316L
VI231925002	VALVULA CHECK SPRING 1000 WOG ROSCADO C-316L
VI230601031	VALVULA CHECK SWING C/P ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230601032	VALVULA CHECK SWING C/P ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L
VI230301021	VALVULA COMPUERTA BRIDADA X 150 LBS C-304
VI230301022	VALVULA COMPUERTA BRIDADA X 150 LBS C-316
VI230203031	VALVULA COMPUERTA ROSCADO NPT X 200 PSI CF8M C-304
VI230203032	VALVULA COMPUERTA ROSCADO NPT X 200 PSI CF8M C-316
VS231216002	VALVULA DE AGUJA CON ROSCA NPT X 6000 PSI C-316L
VS232216002	VALVULA DE AGUJA CON ROSCA NPT X 6000 PSI C-316L MD
VS231520002	VALVULA DE NIVEL CON PURGA ROSCA NPT C-316L
VS231534002	VALVULA DE NIVEL EN KIT C-316L
VS231521002	VALVULA DE NIVEL SIN PURGA ROSCA NPT C-316L
VI231101032	VALVULA DE SEGURIDAD ROSCADO NPT X 150 LBS C-316

VS232335171	VALVULA DE VACIO PARA PRESION CLAMP C-304
VI230830152	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS BASE P/M NEUMATICO ROSCADO NPT MD X 800 PSI C-316
VI230811031	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS BASE P/M NEUMATICO ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230811032	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS BASE P/M NEUMATICO ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230810031	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS BASE SIMPLE ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230810032	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS BASE SIMPLE ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230829172	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS SANITARIO BASE P/M NEUMATICO CLAMP C-316
VI230829202	VALVULA ESFERICA 3 CUERPOS SANITARIO BASE P/M NEUMATICO CLAMP MD C-316
VI230912031	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230912032	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230912221	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" ROSCADO NPT X 150 LBS P/M NEUMATICO C-304
VS230912192	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" SANITARIO CLAMP BASE P/M NEUMATICO C-316
VI230912172	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" SANITARIO CLAMP C-316
VI230912232	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" SANITARIO CON ACTUADOR DE ALUMINIO C-316
VI230912052	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" SANITARIO SOLDABLE C-316
VI230913031	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" ROSCADO NPT X 150 LBS C-304
VI230913032	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316
VI230913221	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" ROSCADO NPT X 150 LBS P/M NEUMATICO C-304
VS230913192	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARIO CLAMP BASE P/M NEUMATICO C-316
VI230913172	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARIO CLAMP C-316
VI230913232	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARIO CON ACTUADOR DE ALUMINIO C-316
VI230913052	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARIO SOLDABLE C-316
VI230724021	VALVULA ESFERICA BRIDADA X 150LBS C-304
VI230724022	VALVULA ESFERICA BRIDADA X 150LBS C-316
VI230733172	VALVULA ESFERICA PASO TOTAL CLAMP C-316
VI230726151	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT MD X 1PC X 1000PSI C-304
VI230727151	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT MD X 2PC X 1000PSI C-304
VI230728151	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT MD X 2PC X 800PSI C-304
VI230706031	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 1PC X 1000WONG C-304
VI230736032	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2500 PSI C-316L
VI230707031	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304
VI230707032	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-316L
VI230707252	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG CON B/NEUMATICO C-316L
VI230708032	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 2000WONG C-316
VI230709032	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 300 LBS C-316
VS231318001	VALVULA FLOTADOR 2 PIEZAS C-304
VS231318002	VALVULA FLOTADOR 2 PIEZAS C-316L
VI231003032	VALVULA GLOBO BASE NORMAL ROSCADO NPT X 200 PSI CF8M C-316
VI231014041	VALVULA GLOBO BASE REDUCIDA ROSCADO NPT X 200 PSI CF8 C-304
VI231003022	VALVULA GLOBO BRIDADA 200 PSI CF8M C-316
VS231419061	VALVULA MARIPOSA BRIDADA DIN C-304
VS231419062	VALVULA MARIPOSA BRIDADA DIN C-316
VS231400182	VALVULA MARIPOSA CON ACTUADOR NEUMATICO 4-7BAR + SENSOR C-316
VS231400161	VALVULA MARIPOSA CON ACTUADOR NEUMATICO LT2 C-304
VS231415001	VALVULA MARIPOSA CON FERRUL C-304
VS231415002	VALVULA MARIPOSA CON FERRUL C-316L
VS231400101	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA + PARA SOLDAR DIN C-304
VS231400102	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA + PARA SOLDAR DIN C-316
VS231400071	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA CUADRADA C-304
VS231400081	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA DIN C-304
VS231400091	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA SMS C-304
VS231400051	VALVULA MARIPOSA PARA SOLDAR C-304
VS231400052	VALVULA MARIPOSA PARA SOLDAR C-316L
VS231400111	VALVULA MARIPOSA PARA SOLDAR DIN C-304

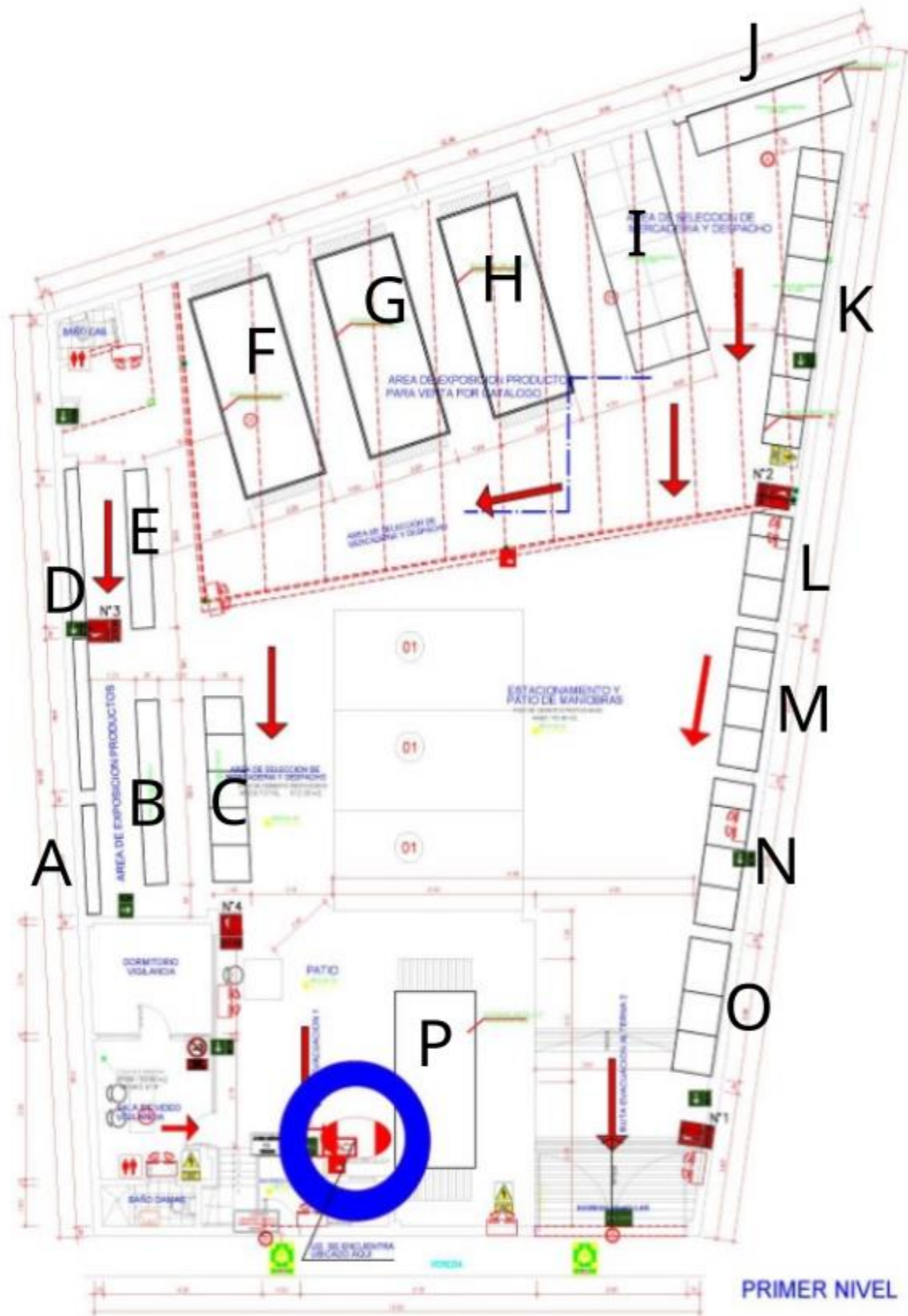
VS231400112	VALVULA MARIPOSA PARA SOLDAR DIN C-316L
VS231137012	VALVULA SEGURIDAD ROSCADO NPT 6000PSI C-316L
VS231122002	VALVULA SEGURIDAD SANITARIO CON FERRUL X 150 LBS C-316L
VS231131171	VALVULA SEGURIDAD SANITARIO CON REGULADOR MANUAL CLAMP C-304L
VS231131172	VALVULA SEGURIDAD SANITARIO CON REGULADOR MANUAL CLAMP C-316L
VS231123002	VALVULA SEGURIDAD SANITARIO CON UNION SMS C-316L
VS231615001	VALVULA TOMAMUESTRA CON FERRUL C-304
VS231615002	VALVULA TOMAMUESTRA CON FERRUL C-316L
VS231600012	VALVULA TOMAMUESTRA CON ROSCA C-316L
VS231600122	VALVULA TOMAMUESTRA CON ROSCA CHICO C-316L
VS231600132	VALVULA TOMAMUESTRA CON ROSCA GRANDE C-316L
VS240101001	VISORES CRUZ DIN C-304L
VS240200001	VISORES TUBULARES C-304L
VS240200002	VISORES TUBULARES C-316
VS240202001	VISORES TUBULARES CON FERRUL C-304L
VS240202002	VISORES TUBULARES CON FERRUL C-316L
YI250203001	YEE CON ROSCA NPT X 150 LBS C-304
YS250101001	YEE OD CON FERRUL C-304
YS250101002	YEE OD CON FERRUL C-316
YS250102001	YEE OD SOLDABLE C-304
YS250102002	YEE OD SOLDABLE C-316



Anexo F Croquis del Almacén Principal de la Empresa Representaciones Torpoco E.I.R.L.



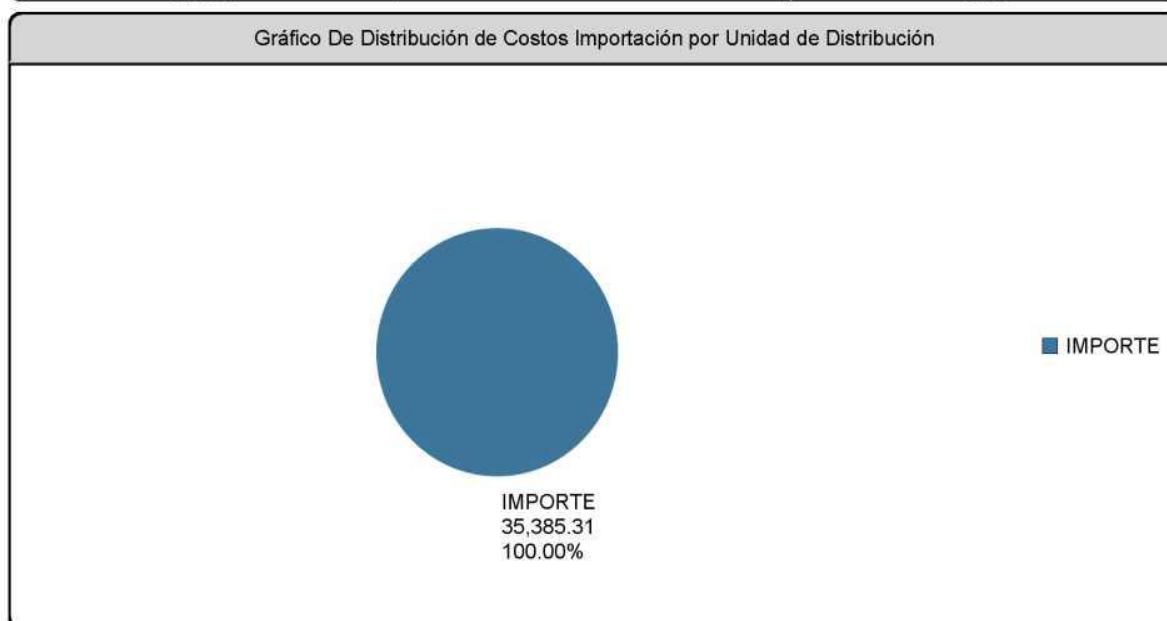
Anexo G Estructuración y Sistematización de Búsqueda de Productos del Almacén Principal.



Anexo H Informe Resumen de las Importaciones y sus Costos Vinculados.

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
20518144872
Resumen de Costos de Importación: " TOR-W0026E "

Datos de la Importación			
Importe	Descuento	Total	Moneda
88,581.04		88,581.04	USD
DUA Relacionada			
17/10/2022	118 - 2022 - 10 - 399989		
Suma de Detalle de Importación			
Importe	Peso	Unidades	
88,581.04		902.00	



Resumen de Importación Distribuido a la Importación	
Centro de Distribución	Importe soles
IMPORTE	35,385.31
PESO	
UNIDAD	
Total	35,385.31

Resumen de Distribución por Unidad de Asignación de Costos de Documentos Relacionados a la Importación										
Documento						Importe	Destino	Porcentaje de Centro		
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Mon.			% Importe	% Peso	% Unidades
03/11/2022	01	E001	993	20510156812	USD	647.48	006	100.00%		100.00%
03/11/2022	01	F011	34082	20123760141	USD	378.78	006	100.00%		100.00%
03/11/2022	01	FF01	7997	20478205377	USD	728.06	006	100.00%		100.00%
03/11/2022	01	F004	139335	20100010217	USD	256.06	006	100.00%		100.00%
27/10/2022	91		WLC20901344	EX037	USD	6,850.00	006	100.00%		100.00%
27/10/2022	91		2022-50154	EX027	USD	310.00	006	100.00%		100.00%

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
20518144872
Relación de Documentos Detalle del Invoice " TOR-W0026E "

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
03/11/2022	01	E001	993	20510156812	USD	647.48	548.71	98.77
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	AGENCIAMIENTO					478.71	1,903.35	
IMPORTE	DOCUMENTOS					40.00	159.04	
IMPORTE	TRANSMISION - CONDUCCION					30.00	119.28	
TOTAL						548.71	2,181.67	

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
03/11/2022	01	F011	34082	20123760141	USD	378.78	321.00	57.78
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	DOCUMENTATION FEE IMPO					120.00	477.12	
IMPORTE	CONTAINER DELEVERY ORDER FEE - IMPO					125.00	497.00	
IMPORTE	SERVICIO DE ADMINISTRACION DE CONTENEDORES					36.00	143.14	
IMPORTE	GASTOS ADMINISTRATIVOS					40.00	159.04	
TOTAL						321.00	1,276.30	

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
03/11/2022	01	FF01	7997	20478205377	USD	728.06	617.00	111.06
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	CONTENEDOR ALTO CUBICAJE - IMPO - DPW - FCL					25.00	99.40	
IMPORTE	FLAT DPW					563.00	2,238.49	
IMPORTE	INCREMENTO PORTUARIO 2022					25.00	99.40	
IMPORTE	SERVICIO OPERATIVO					4.00	15.90	
TOTAL						617.00	2,453.19	

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
03/11/2022	01	F004	139335	20100010217	USD	258.06	217.00	39.06
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	SERVICIO DE REFERENCIAMIENTO LOGISTICO					217.00	862.79	
TOTAL						217.00	862.79	

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
27/10/2022	91		WLC20901344	EX037	USD	6,850.00	6,850.00	
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	FLETE MARITIMO					6,850.00	27,372.60	
TOTAL						6,850.00	27,372.60	

Documento								
Fecha	Tipo	Serie	Numero	Anexo	Moneda	Importe	Base Imp.	IGV
27/10/2022	91		2022-50154	EX027	USD	310.00	310.00	
Detalle del Documento								
Distribucion	Concepto					Importe	Importe Soles	
IMPORTE	SEGURO					310.00	1,238.76	
TOTAL						310.00	1,238.76	

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
20518144872
Reporte de Costos de Importación Unitario Invoice: " TOR-W0026E "
(Expresado En Soles)

Producto	Unidades	Costo Unitario			Costo Total	
		Adquisición	Importación	Total	Adquisición	Importación
001 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1/2" x ESPESOR 2.11	25	88.00	9.00	97.00	2,200.05	225.00
002 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3/4" x ESPESOR 2.11	25	110.85	11.34	122.19	2,771.31	283.42
003 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1" x ESPESOR 2.77	25	171.59	17.55	189.14	4,289.76	438.72
004 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1 1/2" x ESPESOR 2.77	60	254.79	26.06	280.85	15,287.30	1,563.44
005 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 2.77	50	322.44	32.98	355.42	18,122.02	1,648.81
006 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2 1/2" x ESPESOR 3.05	10	431.61	44.14	475.75	4,316.13	441.41
007 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3" x ESPESOR 3.05	10	529.50	54.15	583.65	5,294.97	541.52
008 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 4" x ESPESOR 3.05	10	686.13	70.17	756.30	6,861.28	701.71
009 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 6" x ESPESOR 3.40	10	1,133.56	115.93	1,249.49	11,335.60	1,159.30
010 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 8" x ESPESOR 3.76	3	1,637.12	167.43	1,804.55	4,911.37	502.29
011 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1/4" x ESPESOR 2.24	10	72.38	7.40	79.78	723.78	74.02
012 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3/8" x ESPESOR 2.31	10	85.85	8.78	94.63	858.54	87.80
013 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1/2" x ESPESOR 2.77	110	106.99	10.94	117.93	11,768.39	1,203.56
014 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3/4" x ESPESOR 2.87	100	140.11	14.33	154.44	14,010.82	1,432.89
015 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1" x ESPESOR 3.38	140	205.22	20.99	226.21	28,730.97	2,938.33
016 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1 1/4" x ESPESOR 3.56	49	277.91	28.42	306.33	13,617.68	1,392.69
017 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 1 1/2" x ESPESOR 3.68	80	331.74	33.93	365.66	26,538.93	2,714.15
018 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2" x ESPESOR 3.91	65	446.07	45.62	491.68	28,994.24	2,965.25
019 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 2 1/2" x ESPESOR 5.16	20	708.20	72.43	780.62	14,163.94	1,448.55
020 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3" x ESPESOR 5.49	25	925.96	94.70	1,020.65	23,148.91	2,367.45
021 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 4" x ESPESOR 6.02	20	1,318.08	134.80	1,452.88	26,361.59	2,696.01
022 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 5" x ESPESOR 6.55	8	1,836.52	187.82	2,024.35	14,692.18	1,502.58
023 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 6" x ESPESOR 7.11	10	2,317.20	236.98	2,554.18	23,171.95	2,369.81
024 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 8" x ESPESOR 8.18	5	3,488.53	356.77	3,845.30	17,442.63	1,783.87
025 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 10" x ESPESOR 9.27	2	5,589.60	571.65	6,161.25	11,179.21	1,143.30
026 TUBO SCH40S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3 1/2" x ESPESOR 5.74	10	1,112.62	113.79	1,226.41	11,126.24	1,137.89
027 TUBO SCH10S ASTM A312 X 6mts C-304 - 3 1/2" x ESPESOR 3.05	10	607.77	62.16	669.93	6,077.74	621.57
Total					345,997.54	35,385.31

Anexo I Reporte de Conciliación de Saldos de Compras y Costos Vinculados

**REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
RESUMEN DE COMPRAS COSTO Y GASTOS 2022**

Periodo	Destino	Nacionales	DUAS	Inafectos		Total Costos y Gastos	INVENTARIO								
				Importadas	Nacionales		Importadas	Dif.	Costos Ejercicio	Costos Ejercicio(-)	Costos Ejercicio(+)	Dif.	Nacionales	Dif.	
2021	COSTOS DE IMPORTACION	120.00		67,759.22		67,879.22				67,879.22					
2021	MERCADERIA IMPORTACION			710,429.26		710,429.26	710,429.26								
2021	OTROS - GASTOS DE GESTION	1,186.44				1,186.44									
Total Periodo Documento 2021		1,306.44		778,188.49		779,494.93	710,429.26			67,879.22					
2022	ACTIVOS - EQUIPOS DE VARIOS	1,270.34				1,270.34									
2022	ALQUILER ESPACIOS	4,111.15				4,111.15									
2022	CARGAS FINANCIERAS				617.50	617.50									
2022	COMBUSTIBLE	889.83				889.83									
2022	COSTOS DE IMPORTACION	70,117.19		135,219.23	9,643.57	214,979.99			206,217.47	8,762.54		-0.02			
2022	DUA DE LIQUIDACION DE IMPUESTOS		5,057.87			5,057.87			3,649.03		1,408.84				
2022	INTERES Y OTROS BANCARIOS SOLES				12,422.08	12,422.08									
2022	MANTENIMIENTO PROGRAMAS	211.86				211.86									
2022	MERCADERIA	83,116.64				83,116.64							83,116.64		
2022	MERCADERIA IMPORTACION			2,434,976.80		2,434,976.80	2,434,976.80								
2022	OTROS - COVID	457.63				457.63									
2022	OTROS - GASTOS DE GESTION	32,990.60			145.70	33,136.30									
2022	PEAJE	34.24				34.24									

**REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
RESUMEN DE COMPRAS COSTO Y GASTOS 2022**

Periodo	Destino	Nacionales	DUAS	Inafectos		Total Costos y Gastos	INVENTARIO							
				Importadas	Nacionales		Importadas	Dif.	Costos Ejercicio	Costos Ejercicio(-)	Costos Ejercicio(+)	Dif.	Nacionales	Dif.
2022	SERVICIO DE AGUA	2,440.42			2.50	2,442.92								
2022	SERVICIO DE LUZ	425.56				425.56								
2022	TELEFONIA	10,072.58			90.00	10,162.58								
2022	TRANSPORTE MERCADERIA	550.00				550.00			550.00					
2022	TRANSPORTE NACIONAL	423.73			90.00	513.73								
Total Periodo Documento 2022		207,111.76	5,057.87	2,570,196.02	23,011.35	2,805,377.01	2,434,976.80		210,416.50	8,762.54	1,408.84	-0.02	83,116.64	
Total Periodo Registrado 2022		208,418.20	5,057.87	3,348,384.51	23,011.35	3,584,871.93	3,145,406.06		210,416.50	76,641.76	1,408.84	-0.02	83,116.64	



Anexo J Reporte de Ajustes Sobre el Inventario.

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
Reporte de Ajuste de Inventario del Ejercicio 2022

CODIGO	Descripcion	Cantidad	Costo	Total
AI020101002008	ACOPLE RÁPIDO LETRA "A" C-316L - 3"	1.0000	22.09	22.09
AI020201002003	ACOPLE RÁPIDO LETRA "B" C-316L - 1"	6.0000	5.83	34.99
AI020301002003	ACOPLE RÁPIDO LETRA "C" C-316L - 1"	9.0000	13.77	123.95
AI020401002008	ACOPLE RÁPIDO LETRA "D" C-316L - 2"	11.0000	23.27	256.00
AI020701002005	ACOPLE RÁPIDO LETRA "DC" C-316L - 2"	1.0000	19.44	19.44
AS010000021002	ABRAZADERA PARA MANGUERA C-304L - 3/4"	38.0000	2.07	78.55
AS010000021008	ABRAZADERA PARA MANGUERA C-304L - 3"	1.0000	2.77	2.77
AS010000021010	ABRAZADERA PARA MANGUERA C-304L - 6"	15.0000	1.37	20.51
BI040101011001	BRIDA ANILLO PLANO DIN X 150 LBS C-304L - DN15	18.0000	11.21	201.74
BI040101011003	BRIDA ANILLO PLANO DIN X 150 LBS C-304L - DN25	6.0000	16.64	101.66
BI040101011008	BRIDA ANILLO PLANO DIN X 150 LBS C-304L - DN80	1.0000	40.52	40.52
BI040201001015	BRIDA CIEGA X 150 LBS C-304L - 4"	2.0000	102.64	205.67
BI040201001010	BRIDA CIEGA X 150 LBS C-304L - 8"	1.0000	288.71	288.71
BI040301002008	BRIDA WELDING NECK X 150 LBS C-316L - 3"	2.0000		
BI040301012005	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316 - DN40	2.0000		
BI040301012001	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316 - DN50	21.0000		
BI040301012002	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316 - DN80	4.0000		
BI040301012007	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316 - DN150	35.0000		
BI040301012008	BRIDA WELDING NECK DIN X 150 LBS C-316 - DN200	7.0000		
BI040501031002	BRIDA SLIP ON X 150 LBS ANSI C-304 - 3/4"	18.0000	13.58	244.44
BI040501031003	BRIDA SLIP ON X 150 LBS ANSI C-304 - 1"	35.0000	11.83	414.15
BI040501031006	BRIDA SLIP ON X 150 LBS ANSI C-304 - 2"	136.0000	34.05	4,631.41
BS320101002005	BOQUILLA DE VENTILADOR PLANO HVV NPT C-316 - 1/4" x 12005	81.0000		
BS320202001001	BOQUILLA DE AIRE COMPRIMIDO WIND JET NPT C-304 - 1/4" x 727-23	5.0000	48.14	240.72
CI050104032003	CODO SCH40s SOLDABLE X 45° C-316L - 1 1/4"	6.0000		
CI050104032004	CODO SCH40s SOLDABLE X 45° C-316L - 2"	10.0000		
CI050104032005	CODO SCH40s SOLDABLE X 45° C-316L - 2 1/2"	2.0000		
CI050204042001	CODO SCH40s SOLDABLE X 90° C-316L - 1/2"	7.0000	2.76	19.32
CI050204042009	CODO SCH40s SOLDABLE X 90° C-316L - 4"	1.0000	82.13	82.13
CI050204042010	CODO SCH40s SOLDABLE X 90° C-316L - 6"	4.0000	125.30	501.21
CI050301011002	CODO CACHIMBA ROSCADO NPT X 150 LBS ROSCADO C-304 - 1/4"	58.0000	1.21	68.03
CS050106001007	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 45° C-304 - 4"	1.0000	26.49	26.49
CS050208001007	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 90° C-304 - 1 1/2"	1.0000	7.43	7.43
CS050208001009	CODO SANITARIO RAYO NORMAL X 90° C-304 - 2 1/2"	28.0000	15.10	422.80
CS050209081003	CODO SANITARIO RAYO LARGO SATINADO X 90° C-304 - 2"	2.0000	11.44	22.87
ES090103020008	EMPAQUE CLAMP TEFLON BLANCO - 3"	53.0000	1.18	62.65
ES090401041004	EMPAQUE PARA VALVULA MARIPOSA SILICONA ROJO C-304 - 1"	10.0000		
ES090500000002	EMPAQUE PARA INTERCAMBIADOR DE CALOR - M6	10.0000		
FI120101012003	FILTRO "Y" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1"	51.0000	15.46	788.52
FI120101012005	FILTRO "Y" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1 1/2"	17.0000	30.22	513.66
FI120101012008	FILTRO "Y" ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 3"	4.0000		
FS110101001009	FERRUL ESCAMADO RAYO CORTO C-304 - 2" x 3/4"	2.0000		
FS110102002005	FERRUL ESCAMADO RAYO LARGO C-316L - 1 1/4"	10.0000		
FS110102002002	FERRUL ESCAMADO RAYO LARGO C-316L - 1 1/2"	20.0000	9.25	185.07
FS110300002009	FERRUL L-30 C-316L - 1/2"	8.0000	3.63	30.60
FS110603002003	FERRUL ROSCADO NPT C-316 - 1" x 1"	4.0000	14.48	57.90
FS110603002011	FERRUL ROSCADO NPT C-316 - 1 1/4" x 1 1/2"	34.0000		
FS110603002016	FERRUL ROSCADO NPT C-316 - 2 1/2" x 2"	20.0000		
FS120303001001	FILTRO RECTO SOLDABLE C-304L - 2"	10.0000		
MS150203002001	MANHOLE TAPA RECTANGULAR COMPUERTA EXT C-316 - 400MM x 530MM	8.0000		
NI130400021010	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304 - 1/8" x 10"	8.0000	1.36	10.86
NI130400021147	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304 - 3/4" x 3 1/2"	54.0000		
NI130400021101	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304 - 2 1/2" x 4"	8.0000		

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
Reporte de Ajuste de Inventario del Ejercicio 2022

CODIGO	Descripcion	Cantidad	Costo	Total
NI130400021107	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304 - 3" x 3"	4.0000	11.95	47.79
NI130400021151	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-304 - 8" x 10"	2.0000		
NI130400022047	NIPLE SCH 40s ROSCADO NPT C-316 - 4" x 6"	2.0000		
NI130601021001	NIPLE ESCAMADO RECTO ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 1/4"	85.0000		
RI140101021014	REDUCCION BUSHING ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 1" x 3/4"	17.0000	2.26	38.39
RI140201021024	REDUCCION CAMPANA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 2" x 1 1/2"	5.0000	8.53	42.66
RI140201021034	REDUCCION CAMPANA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 2 1/2" x 1 1/4"	8.0000	15.74	125.89
RI140303031021	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH10s C-304 - 3" x 2"	1.0000	15.54	15.54
RI140304032008	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH40s C-316 - 1 1/2" x 1"	4.0000	7.83	31.33
RI140304032019	REDUCCION CAMPANA CONCETRICA SCH40s C-316 - 3" x 2 1/2"	5.0000	21.37	106.87
RI140403031027	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA SCH10s C-304 - 1 1/4" x 1"	2.0000		
RI140403031008	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA SCH10s C-304 - 2" x 1 1/4"	1.0000	10.00	10.00
RI140403031021	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA SCH10s C-304 - 8" x 3"	1.0000	43.01	43.01
RS140305051012	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-304 - 2 1/2" x 1 1/2"	6.0000		
RS140305052001	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-316L - 2" x 1 1/2"	6.0000		
RS140305052011	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-316L - 6" x 2"	3.0000		
RS140305052012	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO C-316L - 6" x 3"	1.0000		
RS140305081009	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO LARGO C-304 - 4" x 2"	5.0000		
RS140305062004	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD RECTO LARGO C-316 - 4" x 2"	5.0000		
RS140306071016	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD CORTO BRILLANTE C-304 - 3" x 2 1/2"	1.0000		
RS140306072013	REDUCCION CAMPANA CONCENTRICA OD CORTO BRILLANTE C-316 - 3" x 2"	6.0000		
RS140406071009	REDUCCION CAMPANA EXCENTRICA OD C-304 - 4" x 3"	1.0000	10.71	10.71
SI180101001007	SOLAPAS SCH 10s SOLDABLE C-304 - 2 1/2"	8.0000	18.54	148.28
SI180201002005	SOLAPAS SCH 40s SOLDABLE C-316L - 3"	1.0000	21.25	21.25
SS170100001006	SOPORTE PARA TUBOS C-304 - 2 1/2"	8.0000	4.93	39.42
SS180101012004	SPRAY BALL FIJO BOLA CHICA C-316L - 3/4"	11.0000		
SS180204002001	SPRAY BALL GIRATORIO ROSCADO HEMBRA NPT C-316L - 1/2"	8.0000		
TI190101011009	TAPA CAP SCH 10s SOLDABLE C-304 - 6"	1.0000	35.20	35.20
TI200101011002	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 1/4"	35.0000		
TI200101011004	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 1/2"	105.0000		
TI200101011005	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 3/4"	3.0000		
TI200102011005	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 300 LBS C-304 - 1 1/2"	1.0000	14.63	14.63
TI200102012003	TAPON HEMBRA ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L - 1"	2.0000	6.82	13.65
TI200202041007	TAPON MACHO CABEZA HEXAGONAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-304 - 1 1/2"	2.0000	9.92	19.84
TI210203032007	TEE SCH 40s BUTT WELD SOLDABLE C-316L - 2 1/2"	2.0000		
TI210203032008	TEE SCH 40s BUTT WELD SOLDABLE C-316L - 3"	8.0000		
TI260202001001	TUBO SCH10s ASTM A312 X 6mts C-304 - 1/4" x ESPESOR 1.65	3.1334	29.89	93.67
TI280202001007	TUBO SCH10s ASTM A312 X 6mts C-304 - 1 1/2" x ESPESOR 2.77	1.4994	136.99	205.41
TS190200001002	TAPAS CLAMP C-304 - 3/4"	30.0000		
TS190200001010	TAPAS CLAMP C-304 - 6"	1.0000		
TS210807002001	TEE OD CON FERRUL C-316L - 1"	4.0000	19.92	79.66
TS280101012003	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 OD x6mts X 1.5mm C-316L - 1 1/2"	1.5000	194.36	291.54
TS280101012005	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 OD x6mts X 1.5mm C-316L - 2 1/2"	6.0000	300.10	1,800.58
TS280101021007	TUBO REDONDO SANITARIO ASTM A270 X 6mts X 1.5mm DIN INTERNO C-304L - DN50	11.6667	145.46	1,697.08
UI220201021008	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-304 - 1 1/2"	2.0000		
UI220201022007	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1 1/2"	26.0000	10.02	260.64
UI220202022002	UNION UNIVERSAL ROSCADO NPT X 300 LBS C-316L - 1/2"	1.0000	20.66	20.66
US220304001007	UNION COMPLETA SMS C-304 - 2 1/2"	46.0000	34.43	1,583.95
VI230203032008	VALVULA COMPUERTA ROSCADO NPT X 200 PSI CF8M C-316 - 2"	6.0000	61.42	368.50
VI230601032004	VALVULA CHECK SWING C/P ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 3/4"	6.0000	8.18	49.10
VI230601032008	VALVULA CHECK SWING C/P ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 2"	10.0000	43.92	439.18
VI230601032010	VALVULA CHECK SWING C/P ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 3"	3.0000	111.07	333.22
VI230707031001	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304 - 1/8"	8.0000	3.83	30.67

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
Reporte de Ajuste de Inventario del Ejercicio 2022

CODIGO	Descripcion	Cantidad	Costo	Total
VI230707031009	VALVULA ESFERICA ROSCADO NPT X 2PC X 1000WONG C-304 - 2"	8.0000	51.59	412.73
VI230912172001	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "L" SANITARO CLAMP C-316 - 1 1/2"	1.0000		
VI230913172003	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARO CLAMP C-316 - 1"	2.0000		
VI230913172002	VALVULA ESFERICA 3 VIAS EN "T" SANITARO CLAMP C-316 - 1 1/2"	6.0000		
VI231003022002	VALVULA GLOBO BRIDADA 200 PSI CF8M C-316 - 4"	3.0000		
VI231003032003	VALVULA GLOBO BASE NORMAL ROSCADO NPT X 200 PSI CF8M C-316 - 3/4"	1.0000	20.06	20.06
VI232001032003	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1/2"	5.0000		
VI232001032004	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1"	17.0000		
VI232001032001	VALVULA CHECK PRESION VERTICAL ROSCADO NPT X 150 LBS C-316L - 1 1/2"	5.0000		
VS231216002001	VALVULA DE AGUJA CON ROSCA NPT X 6000 PSI C-316L - 1/4"	1.0000		
VS231318001005	VALVULA FLOTADOR 2 PIEZAS C-304 - 1/2"	4.0000	18.91	75.64
VS231318002006	VALVULA FLOTADOR 2 PIEZAS C-316L - 1 1/4"	2.0000		
VS231400051005	VALVULA MARIPOSA PARA SOLDAR C-304 - 2"	8.0000	59.31	474.49
VS231400102006	VALVULA MARIPOSA CON ROSCA + PARA SOLDAR DIN C-316 - DN100	2.0000		
VS231520002001	VALVULA DE NIVEL CON PURGA ROSCA NPT C-316L - 1/2"	1.0000	87.75	87.75
VS231521002001	VALVULA DE NIVEL SIN PURGA ROSCA NPT C-316L - 1/2"	1.0000	87.75	87.75
VS231615002003	VALVULA TOMAMUESTRA CON FERRUL C-316L - 1 1/2"	3.0000	38.18	114.55
VS231732162001	VALVULA 3 VIAS ANGULAR SANITARIA CON ACTUADOR NEUMATICO C-316L - 1 1/2"	2.0000		
VS231732162002	VALVULA 3 VIAS ANGULAR SANITARIA CON ACTUADOR NEUMATICO C-316L - 2"	4.0000		
VS231800052001	VALVULA CHECK SANITARIA PARA SOLDAR C-316L - 1"	2.0000	60.85	121.71
VS240200001005	VISORES TUBULARES C-304L - 4"	1.0000	62.53	62.53
VS240200002001	VISORES TUBULARES C-316 - 1"	1.0000	42.42	42.42
VS240202002002	VISORES TUBULARES CON FERRUL C-316L - 1 1/2"	3.0000	61.43	184.29
YS250102001008	YEE OD SOLDABLE C-304 - 4"	1.0000		
YS250102002006	YEE OD SOLDABLE C-316 - 1"	1.0000		
YS250102002003	YEE OD SOLDABLE C-316 - 2"	1.0000		
YS250102002002	YEE OD SOLDABLE C-316 - 3"	1.0000		
YS250102002004	YEE OD SOLDABLE C-316 - 4"	1.0000		
Total Ajuste Inventario				19,429.10

1964

Anexo K Reporte de Validez de los Comprobantes de Pago de Compras en SUNAT

REPRESENTACIONES TORPOCO EIRL
20518144872

Informe de Comprobantes Validez SUNAT 2022-12

Fecha	Comprobante de Pago o Documento			Información del Proveedor	Importe	Validación SUNAT			Comentario	Consulta Fecha y hora	
	Tipo	Serie	Numero			Estado CPE	Estado Ruc CPE				Estado Domicilio CPE
01/12/2022	01	FF01	152145	20422096805	59.00	1	ACEPTADO	00		HABIDO	18/01/2023 23:01:23
04/12/2022	01	F002	50890	20519139651	50.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:24
04/12/2022	01	F002	50889	20519139651	100.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:25
04/12/2022	01	F102	150316	20537464543	7.80	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:27
04/12/2022	01	FA03	569440	20537464543	7.80	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:28
13/12/2022	01	FF01	3481	20607895750	3,250.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:29
09/02/2022	01	F016	36443	20434327611	180.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:30
27/12/2022	01	F001	1717	20555821855	420.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:31
29/12/2022	01	E001	41	20600200462	400.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:33
29/12/2022	01	E001	7272	10105398541	85.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:34
23/12/2022	01	F230	171067	20112273922	33.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:35
24/12/2022	01	F302	5167700	20109072177	1,499.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:36
23/12/2022	01	FC13	6850	20502257987	118.80	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:37
23/12/2022	01	FC11	9035	20502257987	630.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:38
20/12/2022	01	FCT1	844930	20100053455	21.85	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:39
22/12/2022	01	F102	20352	20563529378	8.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:40
05/12/2022	01	F003	39455	20312239117	392.80	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:41
23/12/2022	01	E001	254	20505075057	236.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:42
16/12/2022	01	FM02	356281	20100053455	1,306.31	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:43
20/12/2022	01	E001	199	20603386575	130.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:44
16/12/2022	01	F001	17422	20547091532	169.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:45
16/12/2022	01	F001	17410	20547091532	55.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:46
16/12/2022	01	F001	17412	20547091532	6.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:47
23/12/2022	01	FC11	9043	20502257987	329.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:48
27/12/2022	01	E001	29493	20537866854	788.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:49
31/12/2022	01	E001	75	10061502063	224.20	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:50
09/12/2022	01	F001	14396	20606391928	180.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:51
28/12/2022	01	F001	7280	20566115094	16.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:52
30/12/2022	01	F001	1749	20555821855	210.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:53
30/12/2022	01	F102	20395	20563529378	11.90	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:55
19/12/2022	01	F200	15241	20556119636	100.00	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:56
29/12/2022	01	FD11	9836	20547438583	601.80	1	ACEPTADO	00		ACTIVO	18/01/2023 23:01:57
10/12/2022	14	S430	112151	20106897914	99.90						
06/12/2022	14	S330	52698	20106897914	708.00						
07/12/2022	14	S750	2542115	20269985900	5.84						
13/12/2022	14	S103	19554986	20100152356	221.80						
30/09/2022	14	S001	296343888	20106897914	270.60						
31/10/2022	14	S001	296571369	20106897914	270.60						
30/11/2022	14	S001	296803931	20106897914	135.31						
01/12/2022	50	235	179651	20131312955	8,024.00						
21/09/2022	91		PI2022-09-21	EX013	6,743.00						
30/12/2022	50	118	510379	20131312955	168,110.67						
10/10/2022	91		SS01-22071516	EX007	97,272.34						