



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Mejora en la gestión del inventario en la empresa Muelles  
Piura EIRL**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Licenciado en Administración de Empresas

**Judith Carolina Paucar Teerán**

Revisor(es):  
Mgtr. Juan Humberto López García

Piura, marzo de 2022



### **Agradecimientos**

A la Universidad de Piura por estos años de formación en mi carrera universitaria, y compañeros con los que curse el programa de Trabajo de Suficiencia Profesional, que enriquecieron mi conocimiento sobre el mundo laboral al compartir vivencias sobre sus experiencias y cómo sobrellevaron situaciones de presión, dejándome como enseñanza que nunca dejaremos de aprender y estudiar aún después de ser egresado de la universidad.

A mis padres por apoyarme en todos mis proyectos y planes profesionales con el fin de verme triunfar en este mundo laboral que está cambiando por la globalización, dejándome una herencia de conocimiento y perseverancia para hacer frente a la alta competitividad laboral con poca demanda para aquellos recién egresados que aún les falta adquirir conocimiento.





## Resumen

El presente trabajo describe la automatización de inventario en la empresa Muelles Piura EIRL, que tiene como giro comercial la industria automotriz, acción necesaria para optimizar el control de almacén y distribución de los productos porque en el sector hay una gran variedad de modelos y la empresa manifiesta un crecimiento, por ende se busca mejorar la gestión de inventario para evitar pérdidas, mermas y sobre stock.

Para desarrollar el marco teórico de este trabajo, se trajeron a colación estudios de Osorio (2008), Ojeda (2012), Chacon (2015), Laveriano (2011) y Miguez, M. y Bastos, A. (2006); los aportes de estos autores permiten explicar la importancia de la gestión de inventario, beneficios y herramientas como el sistema ABC y flujogramas.

Asimismo, describe la situación de la empresa, identificando los puntos críticos sobre la incoherencia de información que se tiene en el sistema y la que existe realmente en unidades tangibles; además, la inadecuada distribución del almacén sin aprovechar de manera óptima el espacio vertical del mismo, con el fin de asegurar mejores resultados y rentabilidad se estableció la categoría de los productos según su volumen de ventas y naturaleza, describiendo el proceso del almacén desde el ingreso y salida de los productos.

Estas propuestas brindadas por la autora del presente trabajo, en conjunto con el encargado de almacén y gerencia dieron como resultado un mejor control del stock de inventarios y orden al momento de ser ingresados al almacén y sistema para facilitar la búsqueda de productos, que tiene como consecuencia una atención al cliente más eficaz y rápida; también se desarrollan medidas y políticas preventivas para evitar el desabastecimiento, garantizando un estado óptimo de las unidades para su venta.

Por último, se describe cómo se realizó la implementación de políticas de gestión de inventarios para custodiar los activos más importantes y evitar así pérdidas y mermas; lo que llevó a una capacitación del personal constante para involucrarlo e identificarlo con los objetivos de la empresa, logrando así una retroalimentación de las áreas de ventas y almacén que tienen mayor interacción, para generar reportes con información clave para la toma de decisiones.



## Tabla de contenido

Introducción.....	13
Capítulo 1 Aspectos generales .....	15
1.1 Descripción de la empresa.....	15
1.1.1 Ubicación .....	15
1.1.2 Actividad .....	15
1.1.3 Misión y visión de la empresa.....	15
1.1.4 Organigrama .....	15
1.2 Descripción general de experiencia profesional .....	16
1.2.1 Actividad profesional desempeñada .....	16
1.2.2 Propósito del puesto.....	17
1.2.3 Producto o proceso que es objeto del informe .....	17
1.2.4 Resultados concretos logrados.....	17
Capítulo 2 Fundamentación.....	19
2.1 Teoría y práctica en el desempeño profesional .....	19
2.2 Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos .....	21
Capítulo 3 Aportes y desarrollo de experiencias.....	23
3.1 Aportes.....	23
3.2 Desarrollo de experiencias. ....	26
Conclusiones.....	29
Recomendaciones .....	33
Lista de referencias.....	35
Apéndices .....	37
Apéndice A. MOF del encargado de almacén .....	39
Anexos.....	41
Anexo 1. Estado de resultado al 31/12/2019 .....	43
Anexo 2. Estado de resultado al 31/12/2020 .....	44
Anexo 3. Estados financieros 2019 .....	45





## Lista de tablas

Tabla 1. Análisis vertical del estado de resultados .....30

Tabla 2. Análisis vertical del estado de situación financiera.....31





## Lista de figuras

Figura 1. Organigrama Muelles Piura EIRL.....	16
Figura 2. Flujograma del movimiento de inventario.....	24





## Introducción

El Grupo Vega fabricantes de los muelles elefantes tiene como política tener dos vendedores autorizados en cada ciudad y en Piura está el Grupo Merino y Muelles Piura EIRL.

Cabe resaltar, que este giro comercial tiene un riesgo importante en cuanto a la gestión de inventarios, debido a que su desarrollo depende del control del almacén y distribución de los productos, para evitar pérdidas, mermas y sobre stock.

El Trabajo de Suficiencia Profesional abarca tres capítulos que detallan la situación de la empresa frente al control interno de inventarios, dando aportes para resolver la problemática de la empresa.

En el primer capítulo, denominado aspectos generales, comprende la información propia de la empresa, como el rubro en que se desarrolla, actividad económica y organigrama; se describe además la experiencia profesional que se desempeña en la empresa, el propósito del puesto y resultados concretos logrados por las acciones correctivas empleadas luego de detectar la problemática que atraviesa la empresa.

En el segundo capítulo, llamado fundamentación se trata de establecer un marco teórico aprendido durante la carrera para hacer uso como herramienta de acción en la empresa; en este caso se realizó flujograma para dar dinamismo al momento de explicar todo el proceso que atraviesa un producto antes de ser vendido al cliente final, haciendo uso de tecnologías de información para detallar las características de los productos al ser ingresados en el sistema de facturación de la empresa llamada SGE del Norte.

En el tercer capítulo titulado aportes y desarrollo de experiencias, se detalla toda la vivencia ocurrida en la elaboración de actividades, para dar a conocer cómo se identificó el problema, y qué acciones se llevaron a cabo para corregir o prevenir dichos inconvenientes.

Finalmente se presenta las conclusiones que dejaron la realización del estudio al igual que las recomendaciones sugeridas para mejorar el sistema que ya se ha implementado pero que debe ir variando acorde el entorno lo requiera.



## Capítulo 1 Aspectos generales

### 1.1 Descripción de la empresa

Muelles Piura EIRL es una microempresa creada desde el año 2005 en la ciudad de Piura, ofrece una variedad de productos en el área de suspensión con más de 50 modelos de carros; además, cuenta con productos complementarios como son los pernos de rueda, abrazaderas y otros.

La empresa es un vendedor oficial del Grupo Vega, fabricante de los muelles Elefante, cuya ventaja es el acceso a precios al por mayor y en la ciudad de Piura solo hay dos distribuidores autorizados para llegar al consumidor final, siendo así el principal competidor el Grupo Merino.

Tiene como objetivo principal a mediano plazo implementar el servicio de mecánica que con ayuda de vendedores capacitados orienten al cliente a tomar la mejor decisión de compra y brindar así la practicidad de adaptar un muelle para ponerlo directamente al carro sin trasladarse a algún taller.

#### 1.1.1 Ubicación

La empresa Muelles Piura EIRL cuenta con dos locales: el principal, que es propio está ubicado en Av. Sullana 270 – Pachitea – Piura y la segunda tienda sucursal, que es alquilado, está ubicado en Av. Sullana Norte Mz. A3 lote 18 – Urb. San Ramón – Piura.

#### 1.1.2 Actividad

Muelles Piura EIRL es una empresa que se encuentra en el rubro automotriz, se dedica a la comercialización de autopartes de carros, donde su producto principal son los muelles, enfocado en la suspensión para la amortiguación de los vehículos, también cuenta con productos complementarios como son: abrazaderas de muelle, perno de rueda, pernos hexagonales y jebes.

También ha empezado a incursionar en productos auxiliares como lo son: llantas, aros, amortiguadores, soportes, etc. pero solo para ómnibus o carros de carga pesada.

#### 1.1.3 Misión y visión de la empresa

**1.1.3.1 Misión.** Satisfacer las necesidades de sus clientes ofreciendo una amplia gama de productos automotrices, con un servicio personalizado y de calidad.

**1.1.3.2 Visión.** Ser reconocidos como la mejor opción de mercado en el servicio de venta y post-venta integral y práctico para el cliente final, a través de una mayor cantidad de sucursales con un equipo óptimo y calidad humana.

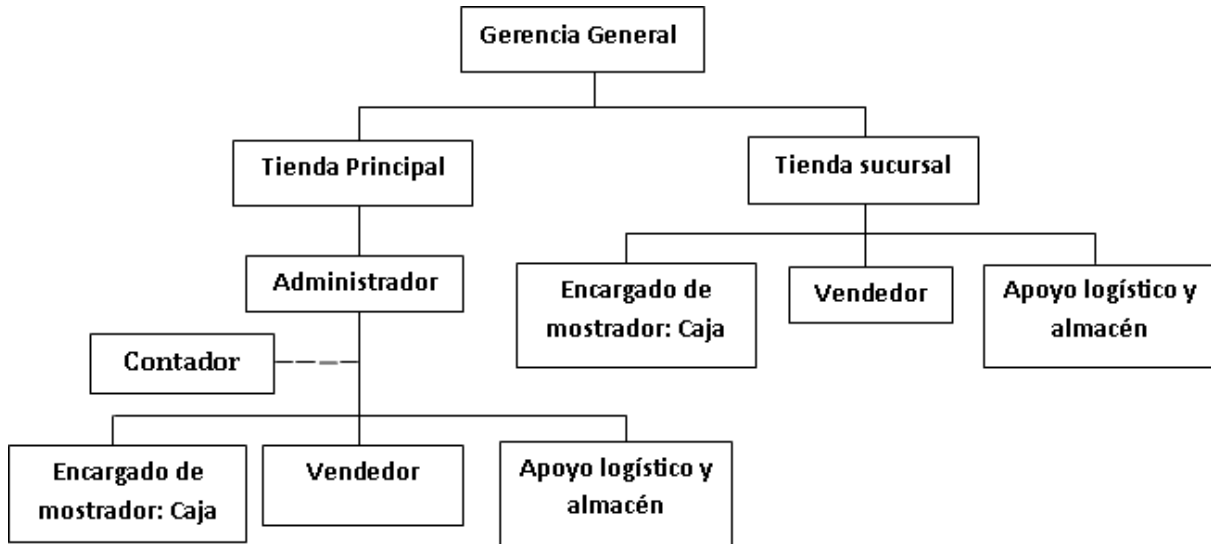
#### 1.1.4 Organigrama

La empresa cuenta con un organigrama funcional clásico, como se muestra en la Figura 1, la gerencia general vendría a ser el dueño y fundador de la empresa, cada tienda cuenta con un encargado que además cumple con las funciones de caja, con dos vendedores en cada sucursal y un

encargado de almacén, también se observa que en la tienda principal está el Administrador, cuenta con asesoría o staff en contabilidad. La función que desempeñó la autora de este estudio mientras laboraba en la empresa era de asistente administrativo.

**Figura 1**

*Organigrama Muelles Piura EIRL*



*Nota.* Elaboración propia.

## 1.2 Descripción general de experiencia profesional

### 1.2.1 Actividad profesional desempeñada

Se desempeñó el puesto de asistencia administrativa, dentro de las funciones que se realizaron fueron: la actualización del kárdex, el reordenamiento del almacén, controlando el stock y condiciones en que los productos eran ingresados y almacenados, la realización del MOF para los encargados de almacén.

En estos 17 años la empresa ha crecido al igual que su gama de productos, observándose así distintas problemáticas con mayor incidencia en el área de almacén, es por ello que como primera acción se realizó una hoja de cálculo ingresando todos los productos que ofrece la empresa de manera detallada; es decir, los muelles con sus respectivas medidas clasificadas por el tipo de carro, junto con los precios de venta.

Segunda acción fue el reordenamiento del almacén en base a la clasificación de este álbum, aprovechando el espacio del almacén de cada local.

Anteriormente el control de inventario lo realizaba una sola persona de manera artesanal, era el gerente general; por ello como tercera acción se planteó unificar el kárdex de inventario al sistema de ventas que maneja la empresa, debido a que no había un correcto control de ingresos y salidas del



mismo, con ayuda del jefe de inventario y encargado de sistemas se ingresó la información de unidades físicas que contaba el almacén al sistema que usa la empresa llamada SGE del Norte.

### **1.2.2 Propósito del puesto**

Brindar soporte analítico y pensamiento estratégico para alcanzar la calidad del servicio de la empresa en la orientación y gestión del cliente, enfocado en supervisar la distribución logística de las unidades en el almacén, garantizando que el stock sea propio a la realidad al momento de su ingreso y despacho, para que la solicitud de compra sea rentable y la relación con el proveedor ayude al crecimiento de la empresa.

### **1.2.3 Producto o proceso que es objeto del informe**

Implementación y reordenamiento en la gestión de inventarios de la empresa Muelles Piura EIRL, con el fin de que haya una correcta comunicación y retroalimentación para evitar el sobre stock, mermas, pérdidas e ineficiencia en la calidad del servicio, debido a que la falta de planificación y métodos de seguimiento sobre las existencias incrementan los costos de operación y almacenaje, porque no se tiene conocimiento del stock real ni el uso óptimo del espacio de los almacenes, lo que ocasiona que el servicio de atención al cliente se retrase.

### **1.2.4 Resultados concretos logrados**

Con estas acciones se llegó a crear un álbum de productos que se envió posteriormente a los clientes por correo electrónico generando la fidelización de los mismos; además, hubo un incremento en ventas al por mayor generando mejores utilidades para la empresa.

Se logró un mejor control del stock de inventarios y orden al momento de ser ingresados a almacén, facilitando así la búsqueda del producto para una atención más eficaz y rápida; además de una compra más óptima con los proveedores dentro del marco de tiempo para no quedar desabastecido.

Agregado a lo anterior hubo un plus en la atención al cliente siendo ésta más personalizada con un asesoramiento que optimice el sistema de suspensión de sus carros.

Asimismo, se desarrolló sistemas de control que den soporte y apoyo a la supervisión de inventario; a través de herramientas como tablas dinámicas y fórmulas de la hoja de cálculo, que tiene como base de datos la información extraída del consolidado de inventario actualizada acorde a las ventas al final del día.



## Capítulo 2 Fundamentación

### 2.1 Teoría y práctica en el desempeño profesional

En primer lugar, se debe conocer el significado de la palabra “inventario”, así pues, la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC2, 2017) define a los inventarios de la siguiente manera:

Los inventarios son activos:

- a) mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

También se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa.

El control de inventarios es uno de los temas más complejos en Logística y Gestión de la Cadena de Abastecimiento. Con frecuencia se escucha a los administradores, gerentes y responsables de la gestión logística afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes. Lo interesante de este problema es que ocurre prácticamente en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios, que manejan, de alguna u otra forma, materias primas, componentes, repuestos, insumos y/o productos terminados, que mantienen un inventario en mayor o menor medida (Osorio, 2008, p.5).

Teniendo en cuenta la importancia de los inventarios, Ojeda (2012) indica que: Cuando se tiene un negocio con una gran cantidad de mercancía, una de las cosas más importantes es tener el control de ésta, qué se tiene, qué falta, qué excedente hay, y aún si nuestro negocio no maneja una extensa cantidad de productos, el control de inventarios se vuelve indispensable para que pueda fluir la empresa sin retrasos indeseados y sobre todo, sin pérdidas de capital.

Los tres aspectos más importantes a tener en cuenta según Chacon(2015) son: “saber qué tienes, cuánto tienes y cuánto te falta”.

Al saber qué se tiene, se determinan las cantidades de productos suficientes para el comportamiento de la demanda, si se está en riesgo de quedarse sin producto, si es necesario reforzar los pedidos para equilibrar tus existencias o si por lo contrario debes establecer alguna estrategia de evacuación de excesos por medio de ofertas, promociones, descuentos, etc.

Saber cuánto se tiene es fundamental para los estados financieros y las obligaciones fiscales, de ahí que el inventario físico se valore y se determine el valor de faltantes de

mercancía para realizar los ajustes contables correspondientes y determinar planes de acción para reducirlos.

Al saber qué hace falta, se toman las medidas para reaprovisionarse, para hacer los pedidos correspondientes, para saber qué decirle al cliente cuando pregunte por algo que no se tenga.

Laveriano (2011) explica que “el objetivo principal del control de inventarios es poder contar con información suficiente y útil para poder minimizar los costos de producción, aumentar la liquidez, mantener una cantidad optima del inventario y finalmente conocer al final del periodo contable una situación confiable del estado económico de la empresa” (p.1).

Según Laveriano (2010) en las MYPE el control de inventarios es pocas veces atendido, lo que no permite tener registros fehacientes, políticas o sistemas que ayuden a esta fácil pero tediosa tarea de inventariado, según el experto los principales problemas en las empresas por falta de control de inventarios son:

- Exceso de inventario e insuficiencia de inventario, cuando se tiene altos niveles de inventario para asegurar las ventas, tiene como consecuencia altos costos de almacenamiento, aumento de la merma y la disminución de la calidad. Cuando el inventario es insuficiente no sólo corremos el riesgo de perder la venta, sino que también podemos perder al cliente, provocando que el consumidor recurra a otra empresa.  
En el caso de la empresa en estudio, sus inventarios corresponden en gran mayoría a muelles, pernos o accesorios a base de acero, que, si bien son productos sin vencimiento, pueden llegar a deteriorarse si no se encuentran bien almacenados debido al polvo o humedad.
- El robo de mercancías, también conocido como robo hormiga debido a que se ocasiona por un descontrol de inventarios que origina un incremento en costos.
- Las mermas, la pérdida o reducción de materiales aumenta considerablemente los costos de ventas, causando un impacto sobre las utilidades.
- Desorden en los inventarios, provoca graves pérdidas a la empresa, debido al desconocimiento de las existencias en almacén y comprar sin planificar o simplemente no encontrar el producto.

Según Osorio (2008) la solución a problemas de desbalance de inventarios es diseñar e implementar estrategias adecuadas de control, dentro de las alternativas se encuentra la implementación de la clasificación ABC para establecer prioridades de administración y diferenciar los sistemas de control de ítems en cada categoría.

Según Miguez, M. y Bastos, A. (2006), el sistema ABC permite distinguir tres categorías de productos, estas categorías son las siguientes:

- Categoría A: Productos que proporcionan la mayoría del volumen de ventas y que representan el mayor valor añadido. Representan entre el 70 % y el 80 % del coste total de inventarios.
- Categoría B: Productos de rotación intermedia que representan entre el 15 % y el 25 % del coste total de inventarios.
- Categoría C: Productos que tienen baja rotación y que representa aproximadamente un 5 % del total del coste total de inventarios.

Cabe mencionar que la empresa hace uso de esta estrategia, considerando dentro de la categoría A su principal producto los muelles, que representan un 55 % del volumen de ventas, en la categoría B se encuentran las abrazaderas de muelles con un 25 % del volumen de ventas y finalmente en la categoría C, se encuentran los pernos hexagonales, de rueda, jebes y otros con un 20% del volumen de ventas de la empresa en mención.

Según establece la NIC2 (2017) la medición de inventario es el costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor; el costo comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales y el valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

En este sentido la técnica de medición de costos para la empresa en mención es el método del costo estándar o método de los minoristas, que según explica la NIC 2(2017) son aquellos costos que tienen en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Éstos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales. Este método se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor para la medición de inventarios cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente y tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos.

## **2.2 Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos**

El problema detectado en la empresa es la ausencia de una gestión de inventario preventiva, que con el objeto de entablar un plan de acción se realizan reuniones con los encargados de cada área para establecer las siguientes actividades:

- Acondicionamiento y reordenamiento del almacén, aprovechando los depósitos con los que cuenta cada local, haciendo uso del espacio vertical ayudado por la instalación de andamios reforzados que resisten el peso que conllevan los muelles; además, de la ubicación estratégica de los productos según categoría, modelo o función del automóvil.

- Se realizó un álbum de todos los productos con los que cuenta la empresa según el grupo que se les asignó en el punto anterior, desde las unidades con mayor rotación por ser de la categoría A hasta los auxiliares o complementarios que maneja la empresa, detallando información de medidas y tipo de carro al que pertenece.
- Posteriormente con ayuda de esta base de datos se procedió a ingresar la información al sistema de la empresa SGE del norte, donde se señala la cantidad exacta de productos que dispone la empresa; además se detalla la ubicación de los mismos según el orden que se les dio en el almacén físico, que fue contado antes para corroborar que los datos sean coherentes con la realidad.
- Se procede a la actualización del kárdex con cada ingreso de los nuevos pedidos de mercadería según Guías de Remisión.
- Incorporación del Manual de Operaciones y Funciones en el área de logística y almacén, para que los colaboradores tengan conocimiento de sus funciones y obligaciones específicas, con el fin de que el encargado de almacén pueda hacerse responsable del movimiento de la mercadería; desde el ingreso y salida del mismo, que es resultado de los diferentes pedidos de ventas o solicitud de traslado.
- Para mayor dinamismo y comprensión se elaboró el flujograma del proceso de almacén, desde el pedido de compra hasta la salida del mismo, además del requerimiento que se realiza al proveedor.
- Se desarrolla diferentes sistemas de control para la correcta supervisión de mercadería, en concreto de manera semestral se realiza un conteo general del inventario físico para dar autenticidad de que los datos arrojados del sistema SGE según kárdex coincidan realmente con las unidades tangibles.
- Uso de tecnologías de información para una mejor comunicación.

## Capítulo 3 Aportes y desarrollo de experiencias

### 3.1 Aportes

En base a la formación académica obtenida de la autora durante la universidad, en cursos como Operaciones y Administración General, acompañado con las experiencias laborales obtenidas desde su grado de bachiller, se pudo poner en práctica e identificar la problemática en la empresa Muelles Piura EIRL que es el punto crítico de discrepancia entre la existencia real de mercadería y lo que se tiene registrado en el sistema, debido a un mal manejo de inventario en el almacén además de la inadecuada distribución y orden del mismo.

El hecho de que se pasara de un control manual sobre las ventas, compras y pedidos que eran anotados en un cuaderno de forma desordenada a un control sistemático, fue un avance notorio que trajo consigo mejoras significativas desde el momento de su implementación a la empresa.

Como se ha mencionado la empresa cuenta con dos locales uno alquilado y recientemente otro que es propio, cada uno tiene su almacén, pero se encontraban en un total desorden, registrándose los siguientes problemas:

- La desorganización de la mercadería era notoria puesto que se encontraba en el suelo, sin tener en cuenta que si el acero entra en contacto con el agua puede generar que se oxide y ya no sea óptimo para su venta.
- Desconocimiento de qué y cuánto se tenía en el almacén, provocando que al no encontrarlos se solicite un nuevo pedido generando así un sobre stock con mayores costos de almacenamiento, debido a que estaba estancado.
- El tiempo de espera del cliente era de hasta de 10 minutos o más para saber si se contaba o no con el producto solicitado en tienda, ya que la información que se tenía de manera manual en un cuaderno u hoja de cálculo no coincidía con las unidades físicas en almacén.
- Se hacía el pedido a los proveedores de Lima cuando el stock estaba en cero; debido a que no había una política preventiva para realizar las compras y tener así el almacén abastecido para ofrecer al cliente, y más aún ahora en esta coyuntura ocasionada por factores externos medio ambientales donde la fabricación de muelles disminuyó debido a la reducción de aforo en las fábricas.

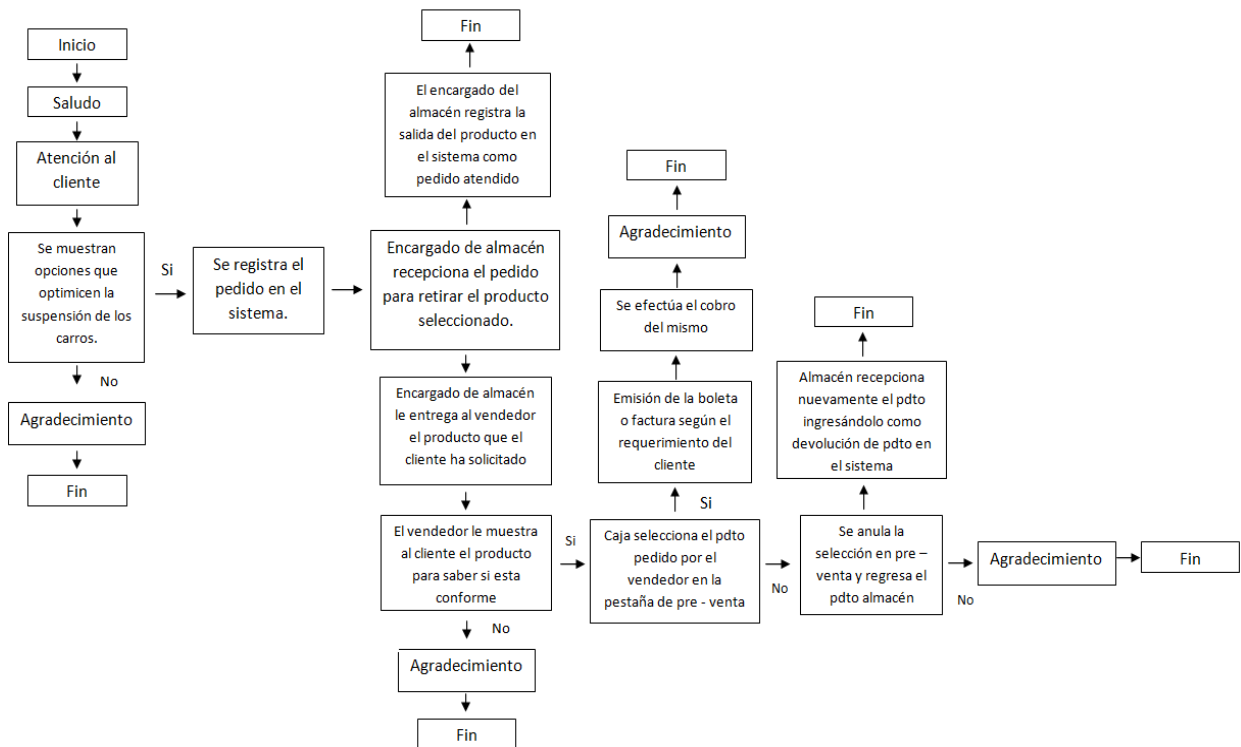
En respuesta a las evidencias anteriores de los inconvenientes detectados, se realizó las siguientes propuestas que se incorporaron en actividades de control aplicadas por la empresa:

- Se planteó flujograma del proceso de almacén en el área de logística, y difusión del MOF a los encargados de almacén y ventas que son las dos áreas de la empresa con mayor interacción,

a través de reuniones, donde la información tuvo un alcance físico y virtual por medio del correo electrónico del personal.

**Figura 2**

*Flujograma del movimiento de inventario*



*Nota.* Elaboración propia.

- Adquisición de bienes mobiliarios para implementar el almacén y hacer uso del espacio vertical del mismo con ayuda de andamios que soporten el peso de los muelles y lograr así la correcta distribución de la mercadería, mejorando la imagen y presentación de la tienda ya que los muelles están exhibidos detrás del mostrador; a continuación se realizó el conteo de las unidades para ser ingresadas al sistema y actualizar el consolidado de inventario, esto tomo aproximadamente una semana para cada local debido a la variedad de modelos que había que distinguir y clasificar.
- Ingreso de la mercadería al sistema de la empresa SGE, guardando la ubicación real del inventario físico, ya sea en el número de caja en que ha sido guardado o en cuál de los dos almacenes se encuentra, esto con la debida cantidad de unidades de cada producto según su denominación, con el fin de reducir el tiempo de espera de atención al cliente.



- Para acciones de monitoreo y control se hace el inventario físico manual cada 6 meses y se compara con la información obtenida del sistema al imprimir el consolidado de inventario, con el fin de validar la veracidad de la base de datos que arroja el sistema.
- Se estableció la política que todo ingreso y salida de mercadería se realiza con un formato que detalle las unidades que ingresan según compras y la salida del mismo por las ventas u reposición a otra tienda, con la debida firma de recepción y autorización de salida, que además servirá como sustento ante cualquier inconveniente que se presente.
- Otra acción de control para el inventario que está exhibido como muestra, es la comparación entre la cantidad de productos que hay en el mostrador y la base de datos extraída del kárdex que aparece en el sistema como muestra, actualizada de manera diaria acorde a las ventas que registra alguna disminución de unidades si se ha boleteado; esto con el fin de evitar pérdidas o robos de productos con acceso al público.

Al introducir estos cambios se pudo notar un mejor ambiente laboral que tuvo como consecuencia colaboradores más motivados para realizar pedidos de manera práctica y fácil, además de ahorrarse varias horas que gastaban en almacén donde tenían que contar periódicamente mientras desarmaban y desapilaban las cajas para saber si tenían la disponibilidad en unidades físicas y atender la solicitud del pedido; sumado a esto se puede realizar pedidos al proveedor de manera preventiva no hasta quedarse sin unidades en almacén, dando como resultado una mejor calidad en la atención al cliente de manera personalizada con información más detallada.

Si bien las compras de estos productos es en dólares se debe tener un tipo de cambio promedio para ofrecer un precio de venta que genere utilidades sin incomodar al cliente, el sistema da la facilidad no solo de conocer el stock de inventario y precio de venta sino también de registrar cualquier actualización en el precio según lo indique el mercado, o si se realiza algún descuento al cliente por ventas al por mayor, promociones o por defectos registrados en los productos que estén en observación; siempre y cuando estas acciones sean efectuadas bajo criterio acorde a los lineamientos o políticas de la empresa.

Se puede realizar de manera más segura cotizaciones de pedidos de compra que antes eran bajo suposición de que se contaba con dichas unidades en almacenes y de no ser así se completaba con un nuevo pedido, pero no se consideraba las fluctuaciones del tipo de cambio, ofreciendo así al cliente el precio anterior, por lo que la utilidad de dicha venta era menor o se le informaba al cliente sobre el cambio de precio, pero esta situación era incomoda tanto para el cliente como para la imagen que respalda a la empresa de distribuidor autorizado; es por este motivo que la contribución de la previsión de compra según el stock en inventario brindó un gran aporte que ayuda a la fidelización del cliente, que conlleva a una mejor cartera de clientes, que a su vez nos aportan una publicidad de boca a boca favorable para la empresa.

### 3.2 Desarrollo de experiencias.

La empresa Muelles Piura EIRL no contaba con ninguna política de inventario, solo se realizaba de manera manual en desorden sin autenticidad de la información, hasta que el mismo gerente trataba de ordenar el almacén y se encontraba con que muchos de los repuestos pequeños estaban amontonados debajo de otros más grandes.

Como asistente administrativo la autora supo que se debía corregir dicha situación realizando un plan de trabajo de la mano con el gerente que, con su conocimiento en la variedad de los productos y los aportes del encargado de almacén sobre los métodos empleados hasta el momento para ingresar y ordenar el inventario, se pudieron tomar acciones correctivas al respecto.

Si bien la empresa presentaba liquidez e iba creciendo, el área de logística y almacén exteriorizaba cada vez mayores deficiencias que perjudicarían la rentabilidad en un largo plazo, porque al realizar una inversión de compra en mercadería, no se veía la rotación de ese dinero debido a que estaba estancado o escondido porque no se tenía conocimiento que existía ese producto para ofrecer al cliente.

Las nuevas políticas y procesos de compra hacen que el encargado presente reportes eficientes para la toma de decisiones, desde la solicitud al proveedor hasta cómo se encuentra el estado de los productos, para saber si pueden ser ofrecidos bajo alguna promoción o reducir el precio que al menos le permita a la empresa recuperar en cierto porcentaje su inversión, por tal motivo el sistema permite poner observaciones que se visualizan al momento de seleccionar el producto.

La implementación de una sistematización en el control de inventario no solo ayudó a gestionarlos inventarios, sino también brindó a sus colaboradores una mayor exactitud en sus responsabilidades sin sobrecargarse en labores innecesarias como el conteo periódico de las unidades existentes, porque se debía ubicar y desapilar cajas, lo que conlleva a generar costos conocido como horas hombre.

En el área de ventas se adaptaron rápidamente al sistema de pedidos ya que la búsqueda del mismo por código o descripción del producto era sencillo y más práctico, sumado a esto se encontraba rápidamente porque detallaba la ubicación de la unidad física en el sistema.

El gerente de la empresa pudo centrarse en otras actividades administrativas que debía gestionar sin la tensión de tener que encontrarse presente en los locales para auxiliar a encontrar o realizar pedidos, ya que con ayuda de los reportes de ventas éste puede ver la rentabilidad de su negocio, identificar cuáles son los productos y modelos con mayor movimiento para tomar una adecuada decisión de proyección de compra con ayuda del reporte de almacén sobre la cantidad de stock disponible; dándole así la confianza de designar actividades y centrándose en el control y monitoreo acorde al plan de acción que se coordinó en un comienzo, pero cabe mencionar la

disposición a escuchar nuevas ideas para implementarse si son necesarias, ya que éste comprende los cambios digitales que sufre el mercado debido al avance constante que tiene la industria automotriz.





## Conclusiones

El conocimiento de información por parte de los colaboradores es esencial para que se sientan identificados con la misión y visión de la empresa, además de respaldar sus acciones según sus responsabilidades designadas, por ello la importancia de manuales y flujogramas que ayuden a comprender mejor el cómo y porqué de una gestión de control llevando a cabo políticas preventivas.

En la empresa no existía un responsable del área de almacén, pues al hacer el conteo físico se detectaron productos faltantes o en mal estado, y no había ningún documento que respalde la salida o detalle el estado de estos, por ello al plantear el MOF (ver Apéndice 1) y flujogramas habrá un encargado de cada almacén para hacerse responsables de sustentar como jefe de almacén.

Si se tiene un kárdex adecuado en su consolidado acorde a lo que se posee en la realidad se podrán tomar decisiones estratégicas que ayuden a la rentabilidad de la empresa.

Es importante un orden y control de almacén porque éste custodia a los activos de la empresa y que son además los productos a ofrecer, con el fin de evitar pérdidas por robo, productos defectuosos, o que el pedido no sea el correcto según lo solicitado o facturado por el proveedor, el sobre stock, etc., que impiden el cumplimiento de objetivos de la empresa.

No había información que indique la rotación de repuestos, por ello una de las acciones fue identificar según el sistema ABC cuáles eran los productos con mayor volumen de ventas y por ende salida de almacén que según la categoría ingresada, junto a la opción de observación que se detalla en el sistema se pueda tomar mejores decisiones estratégicas.

Al detectar qué productos tienen poca rotación se puede ofrecer promociones con el fin de recuperar en parte la inversión y tener menos costos de almacenamiento, y poder tener una mejor política de endeudamiento con los proveedores sobre la cantidad y descuentos por volumen y evaluar las fechas de pago de las facturas para que la empresa no se ajuste con sus responsabilidades financieras y proveedores.

Gracias a la sistematización de inventario unido ahora a las ventas se pueden sacar reportes diarios de la empresa, detallando el número de productos que han salido de almacén ya sea por las ventas mismas o bajo algún traslado con solicitud de la otra tienda, para que sean reubicados en los almacenes virtuales del sistema de cada uno de los almacenes, que con ayuda de su guía física de salida e ingreso a otro depósito, se pueda dar veracidad de dicha acción en el kárdex de la empresa y unidades reales en el almacén.

Es necesaria la difusión de información y capacitación de los encargados de cada área, sobre el manejo y actualizaciones que pueda tener el sistema de modo que cumplan sus funciones de manera eficiente, pero con la política de la empresa de un inventario físico semestralmente para el monitoreo del mismo.

Según información de la empresa la rotación de inventario aumentó alrededor de un 20% del año 2018 al 2020, donde el coste de almacenamiento en relación a las ventas disminuyó en un 12%; esto nos indica que la gestión de inventario realizada en la empresa ha tenido un impacto positivo porque hay menos mercadería estancada; con ayuda del sistema ABC se identificó qué productos tenían menor rotación, los cuales se ofrecieron en promociones con el fin de reducir el costo de mantenerlos en almacén y poder realizar así más pedidos de compra de mercadería actual según la demanda del mercado.

Se realizó un análisis vertical del Estado de Resultados de los años 2019 y 2020, con información otorgada por la empresa y extraída de los anexos 1 y 2. Tener en cuenta que el Impuesto a la Renta (IR) del año 2019 es 29.688% y del año 2020 es 29.6186%.

**Tabla 1**

*Análisis vertical del estado de resultados*

<b>Muelles Piura EIRL</b>				
<b>Estado de resultados</b>				
	<b>2019</b>	<b>% ventas</b>	<b>2020</b>	<b>% ventas</b>
Ventas netas	1,445,094	100.00%	1,437,973	100.00%
Costo de ventas	1,257,871	87.04%	1,225,322	85.21%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>187,223</b>	<b>12.96%</b>	<b>212,651</b>	<b>14.79%</b>
Gastos ventas	0	0.00%	36,609	2.55%
Gastos administrativos	76,030	5.26%	33,747	2.35%
<b>Utilidad operativa (UAIT)</b>	<b>111,193</b>	<b>7.69%</b>	<b>142,295</b>	<b>9.90%</b>
Gastos financieros	705	0.05%	570	0.04%
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	<b>110,488</b>	<b>7.65%</b>	<b>141,725</b>	<b>9.86%</b>
Impuesto a la renta	32,802	2.27%	41,977	2.92%
<b>Utilidad neta</b>	<b>77,686</b>	<b>5.38%</b>	<b>99,748</b>	<b>6.94%</b>

*Nota.* Elaboración propia.

El margen neto ha aumentado en un 1.56 % con respecto al año 2019, este incremento se debe básicamente a 4 cosas: disminuyó el costos de ventas de un 87.04 % a un 85.21 % debido a que no se podían realizar compra de inventario, porque estaba limitada la importación de la materia prima que es el acero para la fabricación del producto principal, los muelles; a pesar de que existe un menor volumen de ventas en 7,121 nuevos soles con respecto al año anterior, no es tan significativo porque durante la pandemia se siguió atendiendo a puertas cerradas con menor capacidad; sumado a esto hay un incremento en gastos de ventas, debido a dos motivos primero que durante el año 2019 la empresa trabajó de manera informal, pero en el año 2020 empezó a ingresar personal a planilla, en segundo lugar están los gastos de envío de mercadería a nuestros clientes, el cual cubrió la empresa

como servicio añadido debido a que muchos de los clientes preferían optar por el servicio de delivery; además se observa una reducción en los gastos administrativos de un 5.26 % a 2.35 %, por la implementación del sistema disminuyen los gastos de oficina como son guías de remisión, boletas o facturas; es decir, ya no se gasta en imprenta porque ahora los comprobantes son electrónicos, emitidos y enviados a la Sunat de manera electrónica.

Se realizó un análisis vertical de Situación financiera de los años 2019 y 2020, con información otorgada por la empresa y extraída de los anexos 3 y 4.

**Tabla 2**

*Análisis vertical del estado de situación financiera*

<b>Muelles Piura EIRL</b>				
<b>Estado de situación financiera</b>				
<b>Activos</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>%</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>%</b>
Caja y bancos	71,151	7.86%	393,487	29.38%
Cuentas por cobrar	0	0.00%	0	0.00%
Existencias	780,563	86.28%	883,549	65.97%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>851,714</b>	<b>94.15%</b>	<b>1,277,036</b>	<b>95.34%</b>
Activo diferido	0	0.00%	9,419	0.70%
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>52,949</b>	<b>5.85%</b>	<b>52,949</b>	<b>3.95%</b>
<b>Total de activos</b>	<b>904,663</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,339,404</b>	<b>100.00%</b>
<b>Pasivos y patrimonio</b>				
Trib. Y aport. Sist. Pens. y salud por pagar	5,204	0.58%	15,795	1.18%
Cuentas por pagar comerciales - terceros	61,030	6.75%	0	0.00%
Cuentas por pagar diversas - terceros	800	0.09%	800	0.06%
Obligaciones financieras	0	0.00%	385,432	28.78%
<b>Total pasivo</b>	<b>67,034</b>	<b>7.41%</b>	<b>402,027</b>	<b>30.02%</b>
Capital social	371,621	41.08%	371,621	27.75%
Resultados acumulados positivos	388,322	42.92%	466,006	34.79%
Utilidad del ejercicio	77,686	8.59%	99,748	7.45%
<b>Total patrimonio</b>	<b>837,629</b>	<b>92.59%</b>	<b>937,375</b>	<b>69.98%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>904,663</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,339,402</b>	<b>100.00%</b>

*Nota.* Elaboración propia.

Se aprecia que la estructura de las inversiones cambio, en el año 2020 hubo una mayor inversión en activos corrientes, se pasó de un 86.28 % a 95.34 %, mientras que los activos no corrientes disminuyeron en términos porcentuales de un 5.85 % a 3.95 %.

Hubo un incremento importante de caja y bancos, pasó de un 7.86 % a 29.38 % debido al incremento de ventas registradas en el año 2020 sin emitir factura o boleta puesto que se atendía a puertas cerradas para evitar multas, solo se entrega una nota para canjear su comprobante cuando esta medida se levantara; es por ello que hay una disminución de existencias de un 86.28 % a un 65.9 %, como consecuencia de la coyuntura de la pandemia no se realizaron compras y las facturas

pendientes de pago no se cobraron, por este motivo caja aumenta; esta actividad a puertas cerradas se pudo lograr porque la empresa contaba con un stock de inventario para hacer frente a la pandemia debido a que la importación de productos se paralizó.

Sobre las fuentes de financiamiento la estructura cambió con respecto al año 2019, donde la empresa estaba financiada con un mayor porcentaje en patrimonio con un 92.59 % y en menor proporción con deudas de 7.41 %; en cambio para el 2020 el porcentaje de deuda aumento en un 22.61 %, porque se empieza a pagar obligaciones financieras, y la inversión total financiada por el patrimonio se redujo en el mismo porcentaje 22.61 %.





## Recomendaciones

Continuar con las capacitaciones al personal para sensibilizarlo y que se identifique con la misión, visión y objetivos de la empresa, para aumentar así la eficacia y manejo de los procedimientos del control de inventario que se verá reflejada en información confiable de sus reportes en tiempo real.

Ofrecer incentivos a los colaboradores, de manera específica según el tema desarrollado, al encargado del almacén se le puede ofrecer bonos si hay una reducción en las mermas de los inventarios.

Si bien se usa el sistema ABC para clasificar a los productos con mayor rotación, este se puede mejorar llegando hasta los productos más pequeños o auxiliares con los que cuenta la empresa que al categorizarlos ayudará a identificar cuál de estos productos genera ingresos o pérdidas de efectivo, ya sea en menor medida porque en el largo plazo puede generar más pérdidas.

Se recomienda que el gerente al ser la persona con mayor experiencia y conocimiento de costo de compra se dedique en mayor medida a las ventas en el mercado institucional debido a que puede ofrecer precios en una venta al por mayor y aumentar así los ingresos sin incurrir en costos de almacenaje, se sabe que muchas empresas realizan sus mantenimientos generales de toda su flota cada cierto tiempo, entonces se pueden concretar convenios con los mismos para el abastecimiento de repuestos en el área de suspensión en el que se especializa la empresa, esto aumentaría las utilidades porque al realizar un pedido concreto se hace la solicitud de compra al proveedor y se puede mandar de manera directa el carguero para despachar la mercadería en los talleres; con esta acción se puede evitar los costos que conlleva el ingreso de mercadería, la distribución de los mismos en cada almacén y el tiempo que tomaría ingresar estos datos al sistema para actualizarlos según el ingreso de compra.

Si bien se ha unificado las actividades de ventas y almacén al haber una comunicación integrada entre ambos donde se hace la solicitud de compra y disminución de las unidades en el almacén según arroja el mismo sistema, aún falta integrar el área contable, con esto se hace referencia el ingreso de las compras al sistema con su debida documentación como lo son las facturas, ya que hasta el momento solo se considera las guías de remisión para el control y el detalle de los productos, pero no la información contable, esta se trabaja de manera separada al registrarlos en una hoja de cálculo donde la empresa maneja una plantilla que detalla el N° factura, nombre de la empresa, cantidad general del pedido de dicha factura y precio total de la compra así como valor venta e IGV; al realizar dicha actualización en el sistema se podrá ver de manera globalizada ventas, inventario y contabilidad, obteniendo así reportes más exactos con una base de datos idónea para conocer la rentabilidad de la empresa, ya que se podrá visualizar los costos de compra ingresados que si bien

son en dólares se pueden modificar según el tipo de cambio que como se sabe ha ido variando debido a la incertidumbre que se está pasando en la actualidad.



### Lista de referencias

- Chacon, N. (03 de diciembre de 2015). *Los 3 aspectos más importantes de un inventario*. Obtenido de Gerencia retail: <https://www.gerenciaretail.com/2015/12/03/los-3-aspectos-mas-importantes-de-un-inventario/>
- Laveriano, William (2011). *Importancia del Control de Inventarios de la empresa. Actualidad Empresarial*
- Laveriano, William (2010). *Importancia del Control de Inventarios en la empresa. Actualidad Empresarial, N° 198 – Primera quincena de enero 2010*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/241833357/Importancia-del-control-de-inventarios-en-la-empresa-pdf>Laveriano (2010)
- Miguez, M., & Bastos, A. (2006). *Introducción a la gestión del Stock: El proceso de control de valoración y gestión de stocks. España: Ideas Propias*
- NIC2. (2017). *Normas Internacionales de Contabilidad Oficializadas*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/nics?id=5255>
- Ojeda, M. (21 de noviembre de 2012). *El por qué de los inventarios en las empresas*. Obtenido de El Empresario.MX: <http://elempresario.mx/almacenes/porque-los-inventarios-empresas>
- Osorio, C. (2008). *Modelos para el control de inventarios en las pymes*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4780063.pdf>



## Apéndices



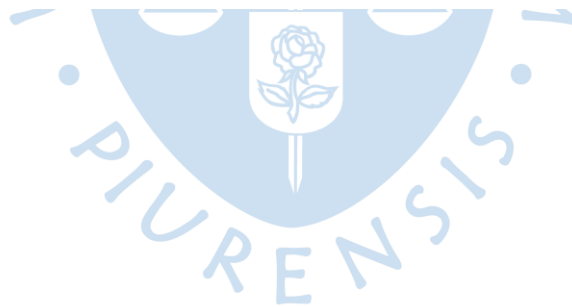


## Apéndice A. MOF del encargado de almacén

### Encargado de Almacén

- Realizar la recepción y conformidad de la mercadería en el almacén, según la documentación autorizada.
- Clasificar y ubicar la mercadería según su categoría dentro del almacén, con el fin de optimizar el espacio.
- Garantizar el flujo de mercadería.
- Prevenir el deterioro del almacén, a través de mantenimiento semestral, para supervisar las condiciones físicas del mismo.
- Organizar los procesos de distribución y alcance de los productos a los vendedores según solicitud, para un correcto despacho.
- Dar ingreso de los productos en el consolidado de almacén del sistema de la empresa.
- Verificar que las existencias registradas en el sistema sea el adecuado con las unidades físicas.
- Realizar inventario con la identificación de los productos, mediante kárdex.
- Realizar semestralmente inventarios físicos en el almacén.
- Reportar al administrador cualquier inconveniente o anomalía.
- Realizar la salida de mercadería con traslado al otro almacén, con la documentación firmada, fecha y nombre de quien recepciona o solicite, procediendo a archivar.
- Elaborar informes para la gerencia.

*Nota.* Elaboración propia







Anexos





Anexo 1. Estado de resultado al 31/12/2019

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2019		
Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	1,445,094
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	0
Ventas Netas	463	1,445,094
Costo de Ventas	464	1,257,871
Resultado bruto Utilidad	466	187,223
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de Ventas	468	0
Gastos de Administración	469	76,030
Resultado de operación Utilidad	470	111,193
Resultado de operación Pérdida	471	0
Gastos Financieros	472	705
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	0
Gastos diversos	480	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	110,488
Resultado antes de part. Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del imp. Utilidad	487	110,488
Resultado antes del imp. Pérdida	489	0
Impuesto a la Renta	490	32,802
Resultado del ejercicio Utilidad	492	77,686
Resultado del ejercicio Pérdida	493	0

Nota. Información de la empresa (2019)

## Anexo 2. Estado de resultado al 31/12/2020

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2020		
Ventas Netas o Ing. por Servicios	461	1,437,973
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas Netas	463	1,437,973
Costo de Ventas	464	(1,225,322)
Resultado bruto Utilidad *	466	212,651
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de Ventas	468	(36,609)
Gastos de Administración	469	(33,747)
Resultado de operación Utilidad	470	142,295
Resultado de operación Pérdida	471	(0)
Gastos Financieros	472	(570)
Ingresos Financieros Gravados	473	0
Otros Ingresos gravados	475	0
Otros Ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	0
Costo enajen. de val. y bienes A.F.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
Resultado antes de part. Utilidad	484	141,725
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. Utilidad	487	141,725
Resultado antes del imp. Pérdida	489	(0)
Impuesto a la Renta	490	(41,977)
Resultado del ejercicio Utilidad	492	99,748
Resultado del ejercicio Pérdida	493	(0)

Nota. Información de la empresa (2020)




## Anexo 3. Estados financieros 2019

ACTIVO		PASIVO			
Caja y bancos	359	71,151	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones al valor razonable y disponibles para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	5,204
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	61,030
Cuentas por cobrar al per, acc. soc, dir. y gerentes	363	0	Ctas por pagar comerciales - relac	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	800
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	780,563	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>67,034</b>
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0	Capital	414	371,621
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0	Acciones de inversión	415	0
Envases y embalajes	374	0	Capital Adicional positivo	416	0
Existencias por recibir	375	0	Capital Adicional negativo	417	0
Desvalorización de existencias	376	0	Resultados no realizados	418	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Excedente de revaluación	419	0
Otros activos corrientes	378	0	Reservas	420	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados Acumulados Positivos	421	388,322
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Resultados Acumulados Negativos	422	0
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	381	0	Utilidad del ejercicio	423	77,686
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	0	Pérdida del ejercicio	424	0
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	0	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>837,629</b>
Intangibles	384	0	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
Activos biológicos	385	0	<b>426</b>	<b>904,663</b>	
Depreciación de activos biológicos, amort. y agot. acum	386	0			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	0			
Activo diferido	388	0			
Otros activos no corrientes	389	52,949			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>904,663</b>			

Nota. Información de la empresa (2019)

## Anexo 4. Estados financieros 2020

					
REPORTE DEFINITIVO FORMULARIO 0710 RENTA ANUAL 2020 TERCERA CATEGORÍA E ITF ESTADOS FINANCIEROS					
Número de RUC: 20525256325 Período Tributario: 202013 Número de Formulario: 0710		Razón Social: MUELLES PIURA E.I.R.L. Número de Orden: 1001319000 Fecha de Presentación: 05/04/2021 23:04:47			
Estado de Situación Financiera					
(Valor Histórico al 31 de Dic. 2020)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	393,487	Sobregiros Bancarios	401	0
Inversiones al valor razonable y disponibles para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	15,795
Cuentas por cobrar comerciales - terceros	361	0	Remuneraciones y participaciones por pagar	403	0
Cuentas por cobrar comerciales - relacionadas	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al per. acc. soc. dir. y gerentes	363	0	Ctas por pagar comerciales - relacionadas	405	0
Cuentas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y gerentes	406	0
Cuentas por cobrar diversas - relacionadas	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	800
Servicios y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	385,432
Mercaderías	368	883,549	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo Diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>402,027</b>
Productos en proceso	371	0			
Materias primas	372	0			
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	373	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Envases y embalajes	374	0			
Existencias por recibir	375	0	Capital	414	371,621
Revalorización de existencias	376	(0)	Acciones de inversión	415	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	377	0	Capital Adicional positivo	416	0
Otros activos corrientes	378	0	Capital Adicional negativo	417	(0)
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados no realizados	418	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Excedente de revaluación	419	0
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	381	0	Reservas	420	0
Imuebles, maquinaria y equipo	382	0	Resultados Acumulados Positivos	421	466,008
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	(0)	Resultados Acumulados Negativos	422	(0)
Intangibles	384	0	Utilidad del ejercicio	423	99,748
Activos biológicos	385	0	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Depreciación de activos biológicos, amort. y got. acum	386	(0)	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>937,377</b>
Revalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	9,419	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>426</b>	<b>1,339,404</b>
Otros activos no corrientes	389	52,949			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>1,339,404</b>			

Nota. Información de la empresa (2020)