



UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA
UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

**LA VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS, SU TRATAMIENTO FÍSICO
NORMATIVO, Y SU REGISTRO CONTABLE DE LA EMPRESA.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA.**

AUTORA:

DIANA CAROLINA PINDO VELEPUCHA

C.C. N° 070591152-7

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

ING. LUIS OCTAVIO SEÑALIN MORALES MGS.

C.C. N° 0701091241

MACHALA – OCTUBRE- 2015

LA VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS, SU TRATAMIENTO FÍSICO-NORMATIVO,
Y SU REGISTRO CONTABLE DE LA EMPRESA

PINDO VELEPUCHA DIANA CAROLINA
AUTOR(A)
C.I. 0705911527
dianisscaro@yahoo.es

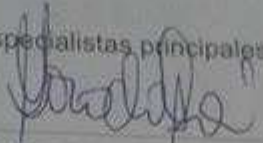
SEÑALÍN MORALES LUIS OCTAVIO
TUTOR
C.I. 0701091241
lsenalin@utmachala.edu.ec

Machala, 11 de noviembre de 2015

CERTIFICAMOS

Declaramos que, el presente trabajo de titulación LA VALORACIÓN DE LOS INVENTARIOS, SU TRATAMIENTO FÍSICO, NORMATIVO, Y SU REGISTRO CONTABLE DE LA EMPRESA elaborado por el estudiante PINDO VELEPUCHA DIANA CAROLINA, con C.I. 0705911527, ha sido leído minuciosamente cumpliendo con los requisitos estipulados por la Universidad Técnica de Machala con fines de titulación. En consecuencia damos la calidad de APROBADO al presente trabajo, con la finalidad de que el Autor continúe con los respectivos trámites.

Especialistas principales



MOROCHO ROMAN ZAIDA PATRICIA
C.I. 0703359125



BURGOS BURGOS JOHN EDDSON
C.I. 0907922710



TAMAYO IBÁÑEZ HUGO ELEUTERIO
C.I. 0701769952

Especialistas suplentes



CRESPO AYALA PRISCILA ESPERANZA
C.I. 0703862854



ALVARADO AVILÉS FRANKLIN GILBERTO
C.I. 0700834260

DEDICATORIA

Mi presente Trabajo de Titulación se la dedico a mis padres y hermanos, Antonio Pindo y Dolores Velepucha, Stalin, Alex y Yeleni, que gracias a su apoyo, amor trabajo y sacrificio pude concluir mi carrera universitaria.

A mi pequeña hija Alice, por ser mi principal fuente de motivación e inspiración para superarme personal y profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

En estos momentos que estoy terminando una etapa muy importante de mi vida, la cual me costó mucho concluir quiero agradecer principalmente a Dios por mantenerme con salud y darme fortaleza en todos los momentos de mi vida, a mis padres que siempre están apoyándome emocionalmente y económicamente para ellos este gran logro, a mi hija Alice la razón por la cual me inspira superarme y ser mejor ejemplo, a mis hermanos y hermana, y de manera especial al Ing. Octavio Señalín por su valiosa contribución en el desarrollo de mi trabajo.

La valoración de los inventarios, su tratamiento físico normativo, y su registro contable de la empresa, elaboración de un diseño de control de inventarios de Giovanni ' s Repuestos.

Diana Carolina Pindo Velepucha.

Ing. Luis Octavio Señalín Morales, MGS.

RESUMEN

La elaboración del diseño del control de inventarios. Nos permite recomendar un plan de políticas para una adecuada planeación de los inventarios. Para su desarrollo se destaca una conceptualización de los inventarios su gestión adquisición control etapas para el almacenamiento y sus indicadores. Mediante estas determinaciones es necesario contribuir a su desarrollo. El análisis de este tema se lo llevo a cabo mediante las investigaciones realizadas, se concluye indicando la importancia que tienen la valoración de la mercadería, el conteo físico es indispensable para verificar o establecer la consistencia entre los saldos contables y físico de la mercadería. En este procedimiento interviene todo el personal del local comercial más el personal contratado para la toma física de los inventarios. Cumplir con las metas establecidas para controlar los repuestos.

Palabras claves: control de inventarios, análisis, valoración, físico, almacenamiento.

Abstract:

Development of desig of invertory control. Allows us to recommend a policy plan for adequate planning of inventories its development a conceptualization of acquisition invertory management control to storage styes and indicators highlighted. For its development a conceptualization of acquisition invertory management control to otorages and indicators highlighted. it is concluded indicating the importance of the valuation of godos. Physiscalcounting is indispensable to verify or establish consistency between the accounting and physicl balances of the merchandise. This process involved all staff for making physiscal inventories shop. Meet targets set to control spare parts.

Keywords: inventory control, analysis, evaluation, physical storage.

INDICE

1.1.	Concepciones normas o enfoques.....	2
1.2.	Diagnostico	6
1.3.	Etapas para el control de gestión de inventarios	7
1.4.	Los indicadores de desempeño, cualitativos y cuantitativos	11
1.5.	Métodos de inventario	12
1.6.	Modelo de control de inventarios.....	12
1.7.	Costos de las inventarios	13
1.8.	Proceso de compra.....	13
1.9.	Descripción del proceso de diagnóstico.....	14
1.9.1.	Metodología.....	16
	Metodología de valoración para empresa pequeña.....	16
	Metodología descriptiva.....	17
	Metodología de investigación.....	17
	Metodología prospectiva.....	18
1.10.	Análisis de contexto y desarrollo de la matriz de requerimiento	19
1.10.1.	Análisis del contexto	19
1.10.2.	Análisis situacional	21
1.11.	Selección de requerimiento a intervenir, justificación.....	22
2.	Capitulo II.....	23
2.1.	Descripción de la propuesta.....	23
2.2.	Objetivo de la propuesta.....	23
2.2.1.	Objetivo general	23
2.2.2.	Objetivo específica.....	23
2.3.	Componentes estructurales.....	23
2.3.1.	Políticas de los inventarios	23
2.3.2.	Procedimiento de adquisición	25
2.3.3.	Implementación del control físico	27
2.3.4.	Valoración de mercadería	29
2.4.	Fases de implementación	30

2.5. Recursos logísticos.....	31
3. Capitulo III	32
3.1. Análisis de la dimensión Técnica de implementación de propuesta.....	32
3.2. Análisis de la dimensión Económica de la implementación de la propuesta.....	32
3.3. Análisis de la dimensión Social de la implementación de la propuesta	32
3.4. Análisis de la dimensión Ambiental de la implementación de la propuesta.....	32
Conclusiones.....	33
Recomendaciones.....	33
Bibliografía.....	34

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Problemas comunes de la empresa.....	3
Grafico 2. Gastos de inventarios.....	3
Grafico 3. Valoración de la adquisición.....	4
Grafico 4. Adquisición de mercadería.....	5
Grafico 5. Gastos que no pueden ser incluidos para el valor de inventario.....	5
Grafico 6. Procedimiento del método ABC.....	7
Grafico 7. Etapas de control de gestión del inventario.....	7
Grafico 8. Clasificación de los artículos método ABC.....	8
Grafico 9. Clasificación del mercado	8
Grafico 10. Medidas de desempeño	9

Grafico desempeño.....	11.	Medidas	de	10
Grafico	12.	Medidas	de	10
Grafico	13.	Indicadores	de	11
Grafico cualitativos.....	14.			11
Grafico cuantitativos.....	15.			12
Grafico empresa.....	16.	Valoración	de	16
Grafico vehículos.....	17.	Producción	de	19
Grafico mercado.....	18	participación	del	20

INDICE DE CUADROS

Cuadro requerimiento.....	n°	1.	Matriz	de	21
Cuadro implementación.....	n°	2.	Fases	de	31

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación se analiza la valorización de los inventarios y su tratamiento normativo físico y contable, en la actualidad los sistemas de información han venido evolucionando y la tecnología ha avanzado aún más por lo que se ha implementado sistemas computarizados lo que nos facilita el manejo de la información contable realizada en el local comercial, lo que beneficia de una manera significativa.

El inconveniente encontrado es la diferencia que existe en los inventarios físicos con lo que figura en el reporte contable, pérdidas de ventas por no encontrarse los repuestos con su debida identificación.

A partir del análisis de la situación que atraviesa el local, el presente proyecto de investigación analizara y propondrá un diseño de control de inventarios.

El proyecto integrador está dividido en tres capítulos para poder obtener una solución óptima.

En el primer capítulo se realizó la conceptualización de los inventarios, utilizando información científico, metodología, análisis de contexto y situacional, y la matriz de requerimiento.

El segundo capítulo realizamos la propuesta sus objetivos y los componentes estructurales.

El tercer capítulo: analizamos las dimensiones técnicas, económicas, sociales y ambientales del proyecto integrador, posteriormente realizamos las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

DIAGNOSTICO DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. CONCEPCIONES, NORMAS O ENFOQUES DIAGNÓSTICOS.

En el ámbito empresarial existe múltiples variables que consienten el éxito de las organizaciones, desde el proceso de elección del personal hasta la implementación de las normas internacionales, es por ello que las organizaciones deben fijar mucha atención a las actividades que se planea y ejecuta, por tanto Aguilar Rascón , Bastidas Bonilla , Lagos Mendoza , & Salinas Gonzáles , (2012) Hacen énfasis que “las empresas necesitan orientarse hacia las necesidades de los clientes y para conseguirlo deben procesar rápidamente la información del mercado y deben coordinar las actividades que integran la cadena de valor” (p. 211). La cadena de valor es cuando existe un producto a menor costo y con una mayor diferenciación con relación a la competencia, el ambiente competitivo se refleja las elecciones estratégicas del producto dependiendo de las necesidades del cliente, y esto crece cuando aumenta su mercado, y disminuye si sus costos crecen. Según Díaz Bastidas & Pérez Amayor ,(2012) “La satisfacción de las necesidades del cliente se logra mediante los flujos material, de información y financiero, que se establece a través de la cadena desde los proveedores originales hasta el último consumidor”. (p.127) Lo que se requiere un determinado nivel de cooperación e integración entre los participantes de la cadena.

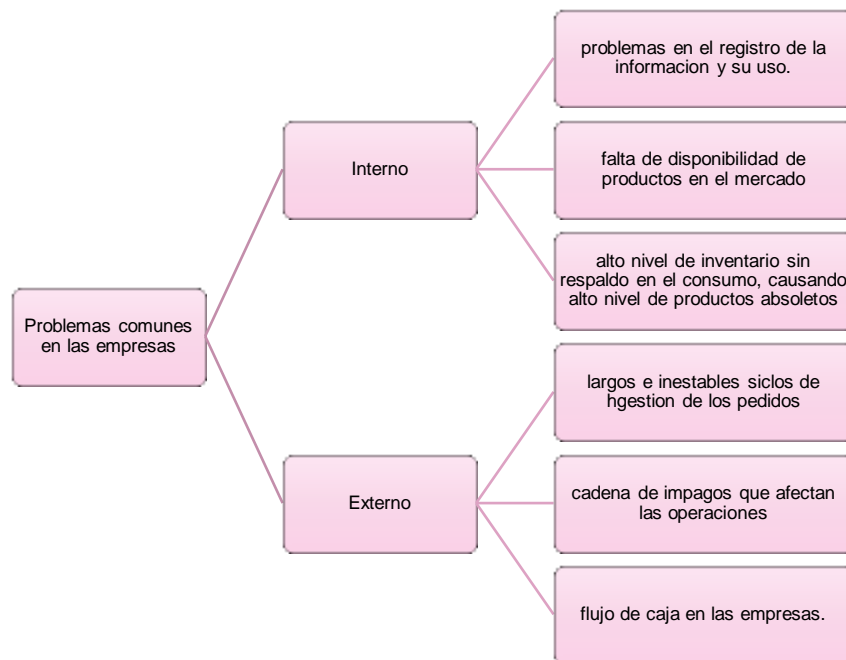
Además

Por lo tanto, Lopes Martinez & Gomez Acosta (2013) manifiesta que:

“Es necesario tener en cuenta que la práctica empresarial ha tenido dificultades para tratar con comportamientos como la demanda y suministro irregular, así como la necesidad de gestionar productos perecederos que afectan el logro de alta disponibilidad y traen costos financieros y sociales.” (P.111)

Estos problemas se clasifican en internos y externos que son los siguientes:

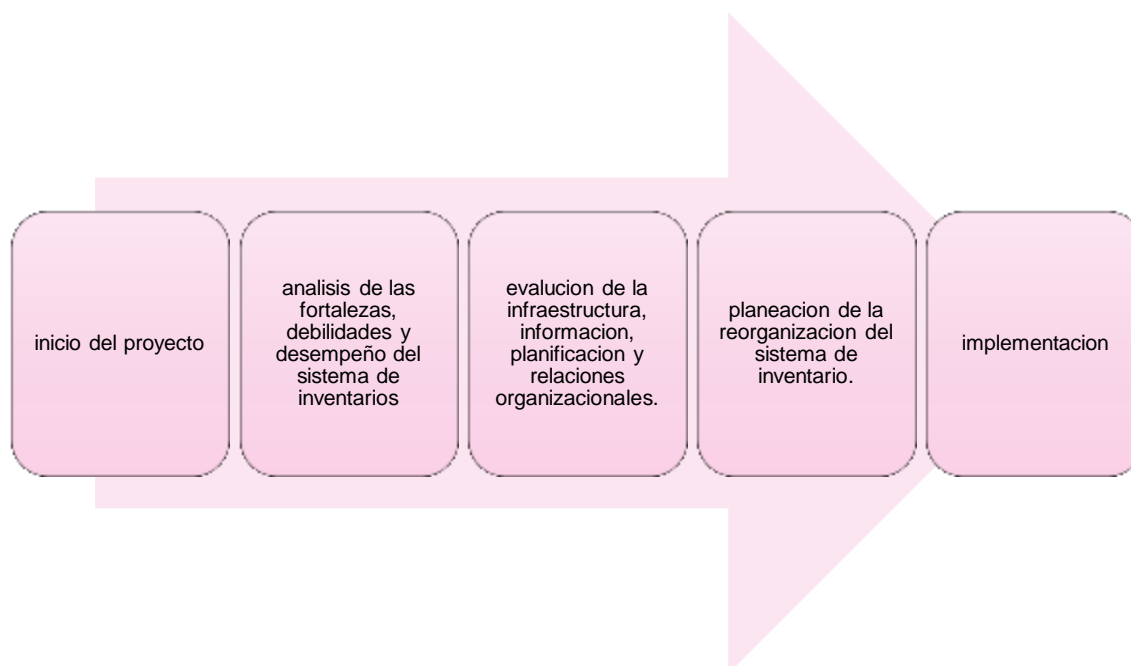
Ilustración N° 1 Problemas comunes de la empresa



FUENTE: (Lopes Martinez & Gomez Acosta , 2013)

Con una gestión inadecuada de los inventarios genera afectaciones económicas y el servicio al cliente no es satisfactorio para lo cual se requiere una buena gestión de los inventarios y para esto indica 5 fases.

Ilustración N° 2 Gestión de Inventario



FUENTE (Lopes Martinez & Gomez Acosta , 2013))

Con respecto al ámbito empresarial Izar Landeta , Ynzunza Cortés , & Sarmiento Rebeles (2012) Nos manifiesta que “la correcta administración de los inventarios es un asunto de gran importancia, ya que estos representan una parte del activo” (p.30)

De igual forma en la gestión empresarial esta su correcta clasificación de los productos para poder tener conocimiento de todos los costos incurridos para determinar un costo para que esté disponible para la venta, de la misma manera estar pendiente de los movimientos para que no exista perdidas, también se refiere que el objetivo fundamental del inventario es absorber las diferencias que se presentan entre la oferta y demanda de un artículo. De modo que las variaciones que haya sean absorbidas por el inventario con el fin de evitar faltantes. Debido a esto nos presenta una técnica para estimar el costo de inventario denominada Método Híbrido, que se aplica para determinar cuánto y cuando hacer un nuevo pedido, la administración de los inventarios requiere tomar dos decisiones básicas.

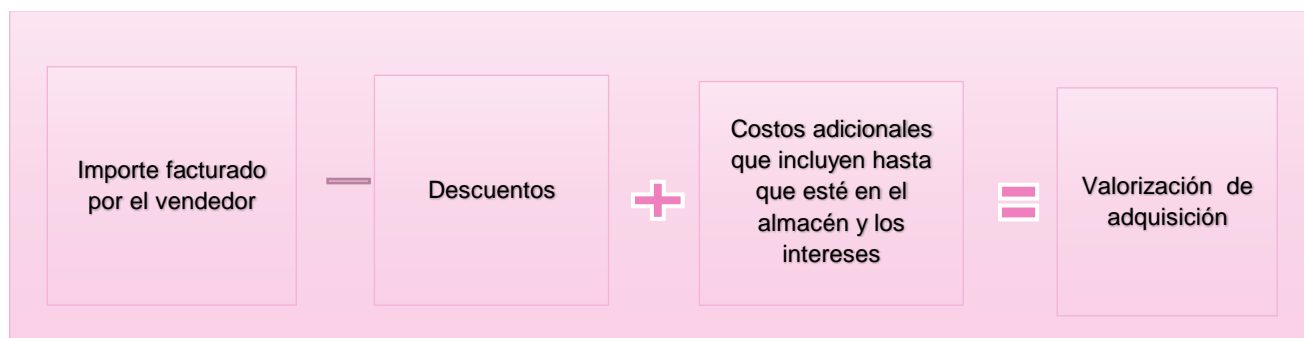
1. ¿Cuánto debe pedirse de un artículo al momento de hacer un nuevo pedido?
2. ¿En qué momento debe hacerse el nuevo pedido?

Se trata de responder estos cuestionamientos buscando minimizar el costo total incurrido por el manejo de inventario, dentro del costo de inventario esta:

1. Adquisición de los artículos, el costo unitario de cada artículo depende del volumen del producto.
2. Colocación de nuevos pedidos
3. Conservar los artículos en inventario, incluir todos los aspectos que tenga que ver con el almacenamiento.
4. Ocurrencia de faltantes ya que se deja de ganar dinero por no tener mercadería cuando lo solicita el cliente
5. Costos de calidad

En este método se incluyen la mayor partes de los costos implicados en el manejo de los inventarios, ya que considera los faltantes y el efecto de ahorro proveniente del descuento por compra volúmenes mayores de artículos, lo que se convierte en una técnica útil para minimizar el costo de inventario. Los inventarios también conocidos como existencias resulta oportuno indicar que Gutiérrez López (2009), Las existencias están considerado como “los bienes comprados y almacenados para revender (mercadería);” (p.56) por lo tanto se trata de elementos que se encuentran físicamente en la empresa y para su valorización inicial se realizara el coste formado por todos los derivados de su adquisición, hasta que se encuentre en el lugar indicado para realizar la venta: el proceso de valorización de adquisición es el siguiente:

Ilustración N° 3 Valorización de Adquisición

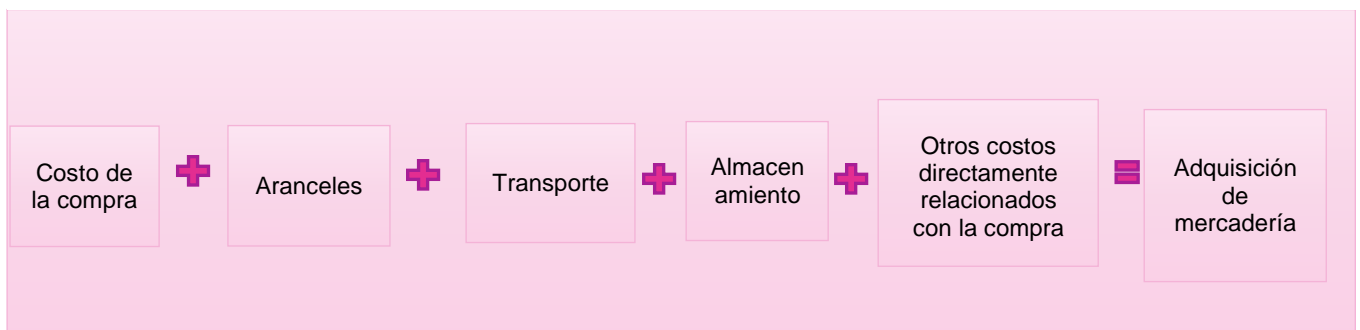


FUENTE: (Gutiérrez López, 2009)

Con respecto a los Inventarios, Laniado Rodas & Carmona López (2009) manifiesta que, son un conjunto de recursos útiles que se encuentran almacenados para ser vendidos cuando lo requiere el cliente. “un sobre almacenamiento requerirá un capital invertido superior, pero menos ocurrencias frecuentes de escasez y de colocación de pedidos.”(p.193). Para que no existan pérdidas de ventas se debe tener almacenados el inventarios pero tomando en cuenta la fecha de caducidad.

Según Bohorquez Forero (2015) con respecto a la norma nos indica que las empresas comercializadoras “bajo la NIC 2 en su párrafo 10, establece que se pueden llevar como un mayor valor del inventario todos aquellos costos para colocar el inventario en su lugar de uso o venta”(p.82) aquí se incluyen todos los valores son necesarios para la adquisición de la mercadería como son:

Ilustración N° 4 Adquisición de Mercadería



FUNTE (Bohorquez Forero, 2015)

De la misma manera hay costos que no pueden ser incluidos en el valor de inventarios. Tales como:

Gráfico N° 5 Costos que no pueden ser incluidos para el valor de inventarios



FUENTE (Bohorquez Forero, 2015)

Una de las tareas más importantes en el departamento de compra según, De Olazaval Tejada (2010) nos dice que “buscar al proveedor adecuado, y sabiendo además que la forma de optimizar el uso de los recursos de la empresas al desarrollar los procedimientos de compra es utilizar un registro de proveedores previamente seleccionados”(p.16) es de mucha importancia de mantener un registro de los números telefónicos de los proveedores porque nos facilita ubicarlos de una manera más rápida cuando se requiere hacer un nuevo pedido de mercaderías. A demás nos indica que para cumplir con los objetivos de las empresas y la tan ansiada competitividad seria mediante el aporte de:

- Voluntad de cambio
- Iniciativa y creatividad
- Compromiso
- Compartir información
- Asumir responsabilidades
- Pensar que el cliente es el dispensador de la cadena total de abastecimiento
- Poder de negociación en las relaciones cliente – proveedor
- Establecer una integración total tanto dentro de la empresa.

1.2. CONTROL DE INVENTARIOS

Según Alvarez Herrera & Cabrera Rios (2007) manifiestan que “el control de inventario se busca entonces adaptar la oferta a los diferentes niveles de la demanda determinada por el consumo de los clientes” (p.244). Según mi opinión, debemos invertir en la mercadería para tener en stock lo que los clientes necesitan para que exista un balance entre la oferta y demanda.

Es evidente entonces que toda empresa tenga un buen sistema de control de inventarios y eficiente, según Parada Gutierrez (2009) cuando “no trata por igual a todos los reglones en existencia, sino que aplica métodos de control y análisis en correspondencia con la importancia económica, relativa de cada producto” (p.170)

Debido a esto se clasifica los productos para diferenciar la gestión de inventarios con dependencia de las características de los artículos que las componen por esto recomienda clasificar los productos con el método ABC.

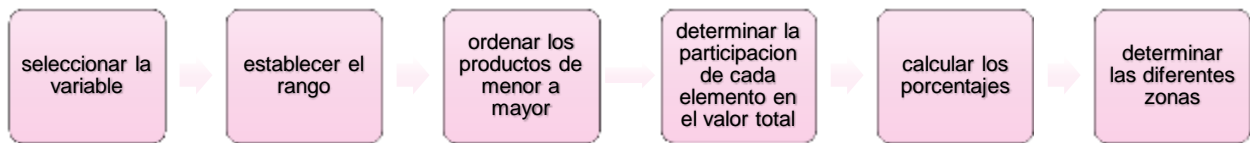
EL método ABC determina también l curva 80-20, este principio se conoció como la ley de Pareto y establece que “hay unos pocos valores críticos y muchos insignificantes. Los recursos deben de concentrarse en los valores críticos y no en los insignificantes” (Parada Gutierrez , 2009, pág. 173)

Con este fundamento se ve la necesidad de clasificar el inventario en tres listas, cuyos límites se les asigne para poder llevar un control selectivo, que son los siguientes: (Parada Gutierrez , 2009)

- Zona A: están los que tienen mayor importancia en la empresa.
- Zona B: tienen una importancia media para la empresa.
- Zona C: son los de menor importancia para la empresa.

Este procedimiento del método ABC, refiere en los siguientes pasos.

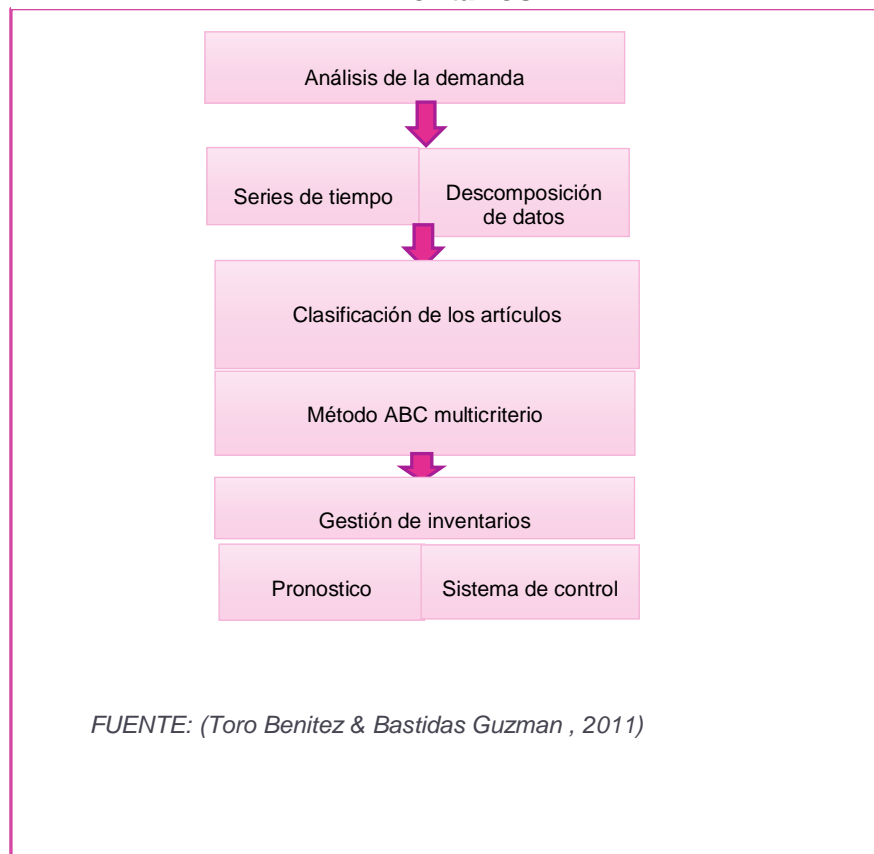
GRÁFICO N° 6 Procedimiento del método ABC



FUENTE: (Parada Gutierrez , 2009)

1.3. ETAPAS PARA EL CONTROL DE GESTIÓN DE INVENTARIOS.

GRÁFICO N° 7 Etapas del control de gestión de inventarios



FUENTE: (Toro Benitez & Bastidas Guzman , 2011)

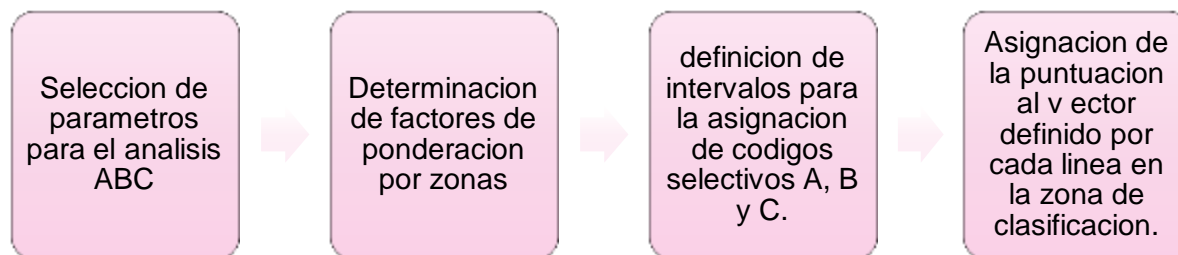
Según (Toro Benitez & Bastidas Guzman (2011) manifiesta lo siguiente:

Análisis de la demanda; el objetivo es caracterizar el patrón de la demanda de los artículos y examinar las series de turno para determinar el método de descomposición a utilizar. Con la descomposición de datos podemos conocer los componentes que hacen parte de la serie de tiempo cuyo resultado brindo un panorama de

comportamiento de la información considerada, identificando los factores como tendencia que inciden en la demanda y por lo tanto pueden afectar a las ventas.

Clasificación de los artículos; la clasificación de las líneas de los artículos se realiza de acuerdo al método multicriterio ABC.

GRÁFICO N° 8 Clasificación de los artículos - método ABC



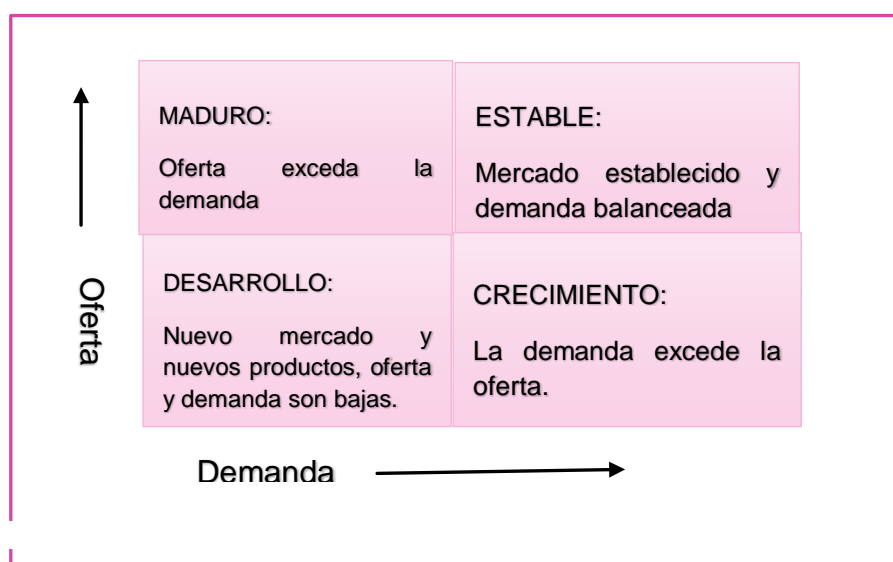
FUENTE: (Toro Benitez & Bastidas Guzman , 2011)

Gestión de Inventarios; a través de procesos cuantitativos se busca la política óptima de inventarios, que disminuya la suma de los costos incluyendo el de las ventas que no se realizaron.

Indicadores de desempeño de cadenas de abastecimiento.

Según Arango Serna, Adarme Jaimes, & Zapata C ortez (2010) que los indicadores son instrumentos para monitorear la consecución de los objetivos de la cadena de abastecimiento. La información deber de naturaleza cuantitativa, simple, fácil te interpretar, todo esto de estar orientada al control de gestión de inventarios. Dentro de las empresas se debe identificar el mercado para un correcto desempeño de información recolectada y entregada para los indicadores. También el mercado está definido por las condiciones de su comportamiento con la oferta y demanda que son las siguientes:

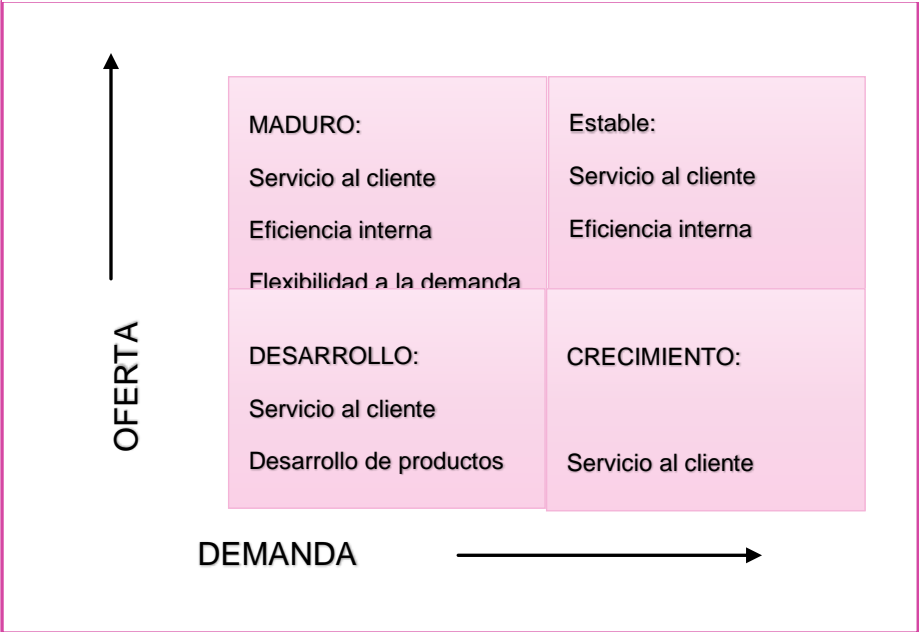
GRÁFICO N° 9 Clasificación de los mercados



Fuente: (Toro Benitez & Bastidas Guzman , 2011)

El mercado en desarrollo se da cuando hay un lanzamiento de un producto por primera vez o el desarrollo de un nuevo mercado, en este caso la oferta y la demanda son bajos, los mercados en crecimiento son aquellos en los cual la demanda es mayor que la oferta, es un mercado firme cuando la demanda y el suministro son altos y es un mercado maduro cuando el suministro excede ampliamente la demanda, las circunstancias de componentes genera una incertidumbre asociada a la demanda de los productos y servicios. Una vez que las empresas identifican los mercados, deben recoger la información más relevante que permita entender el grado de respuesta al mercado y guiar el comportamiento de la organización, para esto la empresa debe realizar medidas del desempeño en cuatro categorías.

GRÁFICO N° 10 Medidas de desempeño



FUENTE (Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez 2010)

Las medidas de desempeño más importantes en la cadena de suministro para cada una de las categorías según (Arango Serna, et al, 2010) son las siguientes:

GRÁFICO N° 11- Medidas de desempeño

SERVICIO AL CLIENTE	
MERCADO DE ALTA DEMANDA Y VOLUMEN DE PRODUCCION <ul style="list-style-type: none">• Relacion de cumplimiento de ordenes.• Relacion de entrega a tiempo• Relacion de valor y manera de pedidos• Relacion de valorizacion.	MERCADOS ESPECIALIZADOS DE PRODUCTOS HECHOS A LA MEDIDA. <ul style="list-style-type: none">• Tiempo de respuesta a las ordenes• Relacion de entrega a tiempo.• Valor de entregas tarde y relacion de los mismos.• Frecuencia y duracion de entregas tardias.• Numero de productos devueltos por garantia• Numero de reparaciones.

FUENTE: (Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez , 2010)

GRÁFICO N° 12 - Medidas de desempeño

EFICIENCIA INTERNA <ul style="list-style-type: none">• Valor del inventario• Rotacion del inventario• Ingresos sobre ventas• Ciclo de caja.	FLEXIBILIDAD DE LA DEMANDA <ul style="list-style-type: none">• Tiempo de ciclo de actividades.• Capacidad de responder a aumentos subitos de la demanda.• Capacidad de responder a pedidos de productos fuera de linea o nuevos.	DESARROLLO DEL PRODUCTO <ul style="list-style-type: none">• Porcentaje total de ventas de productos introducidos en el ultimo año.• Tiempo de ciclo para el desarrollo de nuevos productos y entrega de los mismos.
---	---	---

FUENTE (Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez, 2010)

1.4. LOS INDICADORES DE DESEMPEÑO, SE PUEDEN CLASIFICAR EN CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS.

GRÁFICO N° 13 - Indicadores de desempeño

INDICADORES DE DESEMPEÑO	
<p>CUALITATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción del cliente. • Flexibilidad. • Integración de flujos de materiales e información. • Gestión efectiva de riesgos. • Desempeño de proveedores. 	<p>CUANTITATIVOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de costos o financieros. • indicadores de respuesta del cliente . • indicadores de productividad. • indicadores de calidad.

FUENTE (Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez , 2010)

GRÁFICO N°14 - Indicadores cualitativos

INDICADORES CUALITATIVOS				
<p>SATISFACCION DEL CLIENTE .</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los clientes son satisfechos con el producto o servicio recibido. 	<p>FLEXIBILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de la cadena de abastecimiento para responder a las fluctuaciones aleatorias en los patrones de la demanda. 	<p>INTEGRACION DE LOS FLUJOS DE MATERIALES E INFORMACION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todas las funciones en la cadena de abastecimiento, pueden intercambiar información y materiales sin inconvenientes 	<p>GESTION EFECTIVA DE RIESGO.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grado con el cual se minimizan los efectos de los riesgos. 	<p>DESEMPEÑO DE LOS PROVEEDORES.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mide el desempeño de los proveedores de materias primas en cuanto a la calidad de las mismas y tiempo de entrega

FUENTE: (Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez,2010)

GRÁFICO N°15 - Indicadores cuantitativos fuente:

INDICADORES CUANTITATIVOS			
INDICADORES DE COSTOS O FINANCIEROS: <ul style="list-style-type: none">• costos de la cadena de abastecimiento completa, ingresos por ventas, utilidades, inversion de inventarios, el rendimiento de la inversion.	INDICADORES DE RESPUESTA AL CLIENTE <ul style="list-style-type: none">• Tasa de cumplimiento, porcentaje de entregas tardías, tiempo de respuesta al cliente, tiempo de pedido, duplicacion de funciones.	INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD <ul style="list-style-type: none">• Porcentaje de utilizacion de la capacidad instalada, porcentaje de utilizacion de los recursos.	INDICADORES DE CALIDAD: <ul style="list-style-type: none">• Mide la efectividad en la ejecucion de las actividades o procesos, aportando resultados sobre el numero de errores cometidos, asi como de entregas perfectas.

(Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez, 2010)

Después de lo anterior expuesto Ponsot B (2008) Manifiesta que cuando un producto esta listo para ser vendido espera colocarse en el mercado competitivo para que sea adquirido por los consumidores, es frecuente que se organice en una cadena en la que aparecen los eslabones hasta que lleguen a manos del consumidor.

De la misma manera (Arango Serna, Adarme Jaime , & Zapata Cortez (2013) En el entorno competitivo actual han generado que las empresas se procupen por encontrar medios para sobresalir con respecto a sus competidores. Es indispenable que presten interes en la administracion de los inventarios, de manera que nos permita reducir los costos operacionales y crecer la rentabilidad de la empresa, vigilando por la satisfaccion de los consumidores.

De acuerdo con Arango Serna , Adarme Jaime, & Zapata Cortez (2013) establecen que “los motivadores externos para la colaboración de los inventarios en las empresas son las de intensificación de la competencia, los rápidos cambios en la demanda” (p.73) esto se ocasiona por la preferencia que tienen los clientes y los cambios en la tecnología. La empresa debe estructurar relaciones en la cadena de suministro y construir su infraestructura. Uno de los beneficios más importantes con respecto a la colaboración es la reducción de inventarios la que incide directamente la disminucion de los costos operativos, y así contribuir a la flexibilidad de la empresa.

1.5. MODELOS DE INVENTARIOS.

De acuerdo con Valencia Cardenas , Díaz Serna, & Correa Morales (2015) los modelos de inventarios son los siguientes:

Revicion periodica: son de uso comun en la planeacion de los inventarios, en especial los que incluyen una componente estocástica.

Modelos de la cantidad económica del pedido: este modelo busca minimizar el costo total del inventario tomando en cuenta una cantidad fija a pedir cada periodo.

Modelo de inventarios en múltiples instalaciones. Controlan varios tipos de inventarios de fabricación, de ensamble y final del producto terminado, realizando la optimización del nivel de inventario.

Modelos de inventarios multi-producto: son los más comunes, ya que las prácticas se retornan más compleja al considerar al mismo tiempo varios productos

1.6. MODELO DEL CONTROL DE INVENTARIO

Según, Rios , Martinez, Palomo, Cáceres , & Díaz (2008) manifiestan la importancia del modelo de costo con faltante, tiene como proposito minimizar el costo total que se incuren durante un periodo dado ademas se considera tres costos: Situar el pedido, Mantener una unidad en el inventario por un año, Costo del faltante o escasez.El pedido y el punto óptimo será en general una función de estos tres costos más la tasa promedio de la demanda durante el periodo de producción y su variabilidad. De acuerdo a Laniado Rodas & Garcia Suaza (2006) manifiesta que el “modelo de produccion limitada y orden externa” (p.60) se analiza un modelo de produccion – inventarion, considerando la demanda insatisfecha puede traer problemas y perdida de la buena voluntad de los clientes, por tal motivo se considera posible que el faltante de unidades necesarias para satisfacer la demanda.

1.7. COSTOS DE LOS INVENTARIOS

Con respecto a Busto Flores & Chacon Parra (2012) manifiesta que “los inventarios anglutinan el conjunto de bienes que las emprsas requieren para satisfacer la demanda de los productos o servicios que ofertan.”(p.241) El mantenimiento de los inventarios se sentra en lograr la economia y enfrentar la incertidumbre, desde el punto de vista contable, a los inventarios se les considera como activos circulantes y es de suma imortancia y afecta directamnnete en la rentabilidad de la empresa. De tal modo que el activo, Monge(2005) manifiesta que es un “recurso controlado por la entidad, como consecuencia de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios economicos”(p.40) mientras tanto el valor razonable, es el precio que se pagaria por un activo.

Valor razonable según la normativa se lo define “como importe por el cual dos partes interesadas debidamente informadas e independientes, intercambia un activo o bien , cancelan un pasivo.”(p.43)

1.8. PROCESO DE COMPRA

Segun Díaz Gomez, Garcia Caceres, & Porcell Mancilla (2008) las compra deberian contar con 3 directrices:

Solicitud de insumos o suministros: de acuerdo a las necesidades de los clientes se debe crear una linea directa de pedidos, requisiciones, solicitudes, con los proveedores, por ende realizar un programa estrategico de compras que permitan un suministro continuo.

Desarrollo de proveedores: es un parametro indispensable para la competitivida, y ademas tener una buena relacion con el proveedor, esto implica un proceso riguroso de selección, seguimiento, evaluacion de proveedores que permita durante el periodo de compra pueda ser verificada su confiabilidad.

Procesamiento de pedidos: hoy en día es más fácil la comunicación, que se nos facilita al proveedor la atención oportuna de las necesidades de la organización, por ello es necesario contar con los contactos para que el proceso de despacho y entrega por parte del proveedor sea menor posible el tiempo.

1.9. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DIAGNÓSTICO DESCRIPCION BIBLIOGRAFICA

(Laniado Rodas; Castañeda, Diego; Garcia Andres, 2007) Esta investigación describe cómo es posible justificar la homogeneidad de un lote de producción.

(Díaz Gomez , Garcia Caceres, & Porcell Mancilla, 2008) establece como parámetro indispensable para la competitividad de las empresas que la compañía cuente con una cercana relación con sus proveedores.

(Monge, Pedro , 2005) el valor razonable, concebido con el precio que se pagaría por un activo o un importe con el se cancela un pasivo, en una transacción realizada entre partes interesadas, concededores independientes.

(Busto Flores & Chacon Parra, 2012) Los inventarios aglutinan el conjunto de bienes que las empresas requieren para satisfacer la demanda de los productos que ofertan.

(Ponsot B, Hernesto , 2008) propone colocar en perspectiva uno de los aspectos consustanciales a la cadena de suministros: cadena de inventarios.

(Laniado Rodas & Garcia Suaza, 2006) el precio de salvamento permite la recuperación total de los costos de producción por unidad.

(Rios , Martinez, Palomo, Cáceres , & Díaz , 2008) los inventarios probabilísticos con demanda independiente se caracterizan por la suposición de que solo se conoce la probabilidad de la demanda durante el tiempo de producción.

(Valencia Cardenas , Díaz Serna, & Correa Morales , 2015) Controlan varios tipos de inventarios de fabricación de ensamble y final de producto terminado y se realiza una optimización del nivel de inventario de un producto en un horizonte de tiempo.

(Arango Serna , Adarme Jaime, & Zapata Cortez , 2013) Los motivadores externos para la colaboración de inventarios en las empresas son la intensificación de la competencia, los rápidos cambios de la demanda.

(Castelo , 2008) La disposición para aprender es un aspecto en el cual el concepto de aprendizaje significativo se relaciona con los enfoques y estilos de aprendizajes.

(Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión , 2013) Hace referencia a las principales variables que intervienen alrededor del sector mecánico Ecuatoriano tales como: producción nacional exportación importación y ventas de los principales rubros que forman parte de este mercado automotriz.

(INFORME SECTORIAL), 2014) La oferta del sector automotriz Ecuatoriano está compuesto por importadores y productores nacionales. La producción nacional se caracteriza por el ensamblaje.

(De Olazaval Tejada , 2010) Una de las tareas más importantes del departamento de compras es el buscar el proveedor adecuado, y sabiendo además de la forma de utilizar el uso de los recursos de la empresa al desarrollar los procedimientos de compra es utilizar un registro de proveedores previamente seleccionados.

(Arias Montoya , Portilla , & Fernandez Henao, 2008) análisis de la caja brinda información suficiente para una buena valoración, y más aún cuando se trata de empresas de tamaño pequeña.

(Sáinz Fuertes & Gutierrez Broncano , 2008) Hay que tener en cuenta que el objetivo de una investigación científica ha de ser el solucionar problemas utilizando el método científico.

(Gutiérrez López, 2009) Los inventarios se tratan de elemento que se encuentran físicamente en la empresa, salvo los recibidos en consignación, depósito o aquellos que la compra está pendiente de aprobación o si la empresa no asume los riesgos o beneficios.

(Bohorquez Forero, 2015) Debe distinguir tres tipos de empresas que manejan inventarios bajo la norma internacional: comercializadora, fabricantes y de servicios, existiendo costos que no pueden ser incluidos como un mayor valor de inventario tales como: cantidades anormales de materiales de desperdicio; horas ociosas u otros costos de producción; almacenamiento.

(Aguilar Rascón , Bastidas Bonilla , Lagos Mendoza , & Salinas González , 2012) las empresas necesitan orientarse hacia las necesidades de los clientes deben procesar rápidamente la información del mercado y deben coordinar las actividades que integran la cadena de valores.

(Arango Serna , Adarme Jaimes , & Zapata Cortez , 2010) los indicadores de desempeño son unas herramientas para monitorear la consecución de los objetivos de la cadena de abastecimiento. Para las necesidades de las empresas se debe identificar los mercados en donde se descubre una característica primordial para el correcto desempeño de la información recolectada y entregada por los indicadores.

(Alvarez Herrera & Cabrera Rios , 2007) el balance importante está en mantener un inventario mínimo de equipo que garantice un cierto nivel de servicio al cliente.

(Parada Gutierrez , 2009) el método ABC emplea como método base el valor de consumo y propone para el proceso de toma de decisiones la interacción conjunta de este y otros parámetros base.

(Izar Landeta , Ynzunza Cortés , & Sarmiento Rebeles , 2012) Dentro del ámbito empresarial la adecuada administración de los inventarios es de gran importancia ya que estos representan activo de la mayoría de las organizaciones.

(Laniado Rodas & Carmona López , 2009) Por inventario se entiende un conjunto de recursos útiles que se encuentran en algún momento en espera de ser utilizados. Un problema de inventario existe cuando es necesario guardar bien los físicos o mercancías con el propósito de satisfacer una demanda sobre un horizonte de tiempo llamado horizonte de planificación.

(Lopes Martinez & Gomez Acosta , 2013) Una gestión de inventarios tiene una incidencia directa en el retorno de la inversión de recursos y la disponibilidad de productos y servicios a los clientes.

(Toro Benitez & Bastidas Guzman , 2011) El paso inicial en la definicion de una politica optima de inventario, consiste en predecir el comportamiento de la demanda que se debe satisfacer.

(Díaz Bastidas & Pérez Amayor , 2012) los costos de inventario constituyen uno de los mas importantes costos logísticos de muchas empresas, representando una parte significativa de su costo total. Tradicionalmente, la moderacion y optimizacion de los inventarios en una empresa contemplada solo los costos internos de la misma, sin tomar en consideracion la relacion con sus suministradores.

(Pinto, 2008) una de las principales tareas tiene relacion con la construccion de la matriz de analisis estructural, cuyo objetivo es

analizar las relaciones existentes entre la variable de un mismo sistema.

(Mojica, 2006) la prospectiva propone manejar o administrar la incertidumbre que se genera cuando observamos la realidad a traves de lente de la complejidad.

(Alexandra, 1999) describe una metodologia desarrollada en tres fases: analisis estructural, analisis del juego de actores y elaboracion de escenarios cuyo proposito es analizar el fenomeno en estudio desde un punto de vista retrospectivo y actual teniendo en cuenta la influencia de los grupos sociales.

1.9.1. METODOLOGÍA

• METODOLOGÍA DE VALORACIÓN PARA EMPRESAS PEQUEÑAS

Es un tema de interés a todo nivel y en todo momento, sea para vender el negocio, parte de él o para liquidarlo, esta metodología comienza con el análisis del desempeño pasado y sus proyecciones a futuro para seguir con la valoración propuesta por medio de la herramienta flujo de caja descontado colocando interés en la determinación del costo de capital de la firma como punto clave para lograr su valoración.

El análisis de caja brinda información suficiente para una buena valoración y más aún cuando se trata de empresas pequeñas, ya que de este depende su rentabilidad y permanencia en el futuro. El procedimiento a seguir se divide en 3 pasos. (Arias Montoya , Portilla , & Fernandez Henao, 2008)

GRAFICO N° 16 Pasos para valorar una mediana empresa

1° Analisis del desempeño actual del negocio.	2° Diagnostico y pronostico financiero.	3° Valoracion de la empresa
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la planeación estrategica de la empresa? • ¿Cómo a sido su desenpeño? • ¿Cómo es su mercado? 	<ul style="list-style-type: none"> • Financieramente como se ha comportado. • ¿ Cómo se proyecta a futuro la compañía? • ¿Cuáles son sus estrategias? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su flujo de caja? • ¿La empresa genera valor? • ¿Cuánto?

FUENTE: (Arias Montoya , Portilla , & Fernandez Henao, 2008)

• METODOLOGÍA DESCRIPTIVA.

Es aquel que la información es recolectada sin cambiar al entorno donde se demuestra la relación que se desarrollan, puede ser estudio descriptivo mediante observación y encuesta.

- ✚ **Estudio descriptivo mediante observación:** compones esta categoría los estudios que utilizan observación sistemática, natural o estructural, con un objetivo descriptivo.
- ✚ **Estudio mediante encuesta:** se incluirán todos los estudios que se han utilizado encuestas con un objetivo descriptivo, detallando el tipo de diseño utilizado, transversal, longitudinal.

• METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

En primer lugar para realizar una investigación es necesario tener la disposición para comprender, es un aspecto en el cual el aprendizaje significativo se relaciona con los enfoques y sus estilos principalmente en la actitud ya que se reconoce como la principal influencia favorable ante el caso de comprender y analizar un una investigación. Castelo (2008)

El conocimiento científico avanza y observamos a nuestro alrededor como el número de investigaciones incrementa, cuando mayor es el conocimiento a nivel social, menor importancia se le da al conocimiento científico, por eso es necesario establecer una metodología de investigación. Son estudios en la mayoría de los casos parciales y pueden servir como introductorio para planear una investigación seria. Según (Sáinz Fuertes & Gutierrez Broncano, 2008), podemos encontrar tres enfoques de la realidad que a su vez son objeto de investigación:

- ✚ **Enfoque positivista:** su objetivo descubrir la estructura de la realidad, su origen es la identificación de insuficientes teorías para explicar la realidad. Se da cuando encontramos incoherencia entre las teorías que provocan fallos.

- ✚ Enfoque interpretativo: su objetivo es comprender los significados que se han en la realidad social motivaciones e intenciones.
- ✚ Enfoque constructivo; Se trata de crear una nueva realidad, una vez identificada, se construyen una representación operativa del fenómeno a estudiar y posteriormente se elabora el proyecto.

Con nos damos cuenta rodo surge en la relación que existe entre la realidad empresarial y la información científica que utiliza el investigador para formular su hipótesis.

La investigación es la “aplicación del método científico al estudio de un problema, es por es que la actividad científica tiene dos características centrales, la observación científica y un sistema de reglas lógicas.

Los tipos de investigación que se pueden dar son tres: exploratorio, descriptivo, y explicativos, para su elección dependerá de la estrategia de la investigación, diseño, datos, la manera de recogerlos, la composición de la muestra y otros componentes del proceso de investigación.

- ✚ **Exploratorios:** se aconsejan cuando existe poca evidencia y/o no hay teorías, sino que existen ideas con referencia a esa materia.
- ✚ **Descriptivos:** miden aspectos particulares del fenómeno a investigar.
- ✚ **Explicativos:** Miden la relación de dos o más variables

- **METODOLOGÍA PROSPECTIVA**

Existen diferentes formas de aproximarse al futuro, siendo la prospectiva la única que lo aborda como una realidad múltiple e indeterminada, esta metodología prospectiva tiene relación con la construcción de la matriz de análisis estructural, cuyo objetivo es investigar las relaciones existentes entre las variables de un mismo método, en primer lugar se establece una larga lista con todas las variables que podrían afectar al sistema, para luego definir y analizar las posibles relaciones existentes. En definitiva con una escala del 1 al 3 se identifica cual tiene mayor influencia sobre los demás para luego ser tomadas en cuenta en los escenarios. (Pinto, 2008)

Según Mojica (2006) manifiesta que “La prospectiva propone manejar o administrar la incertidumbre que se genera cuando observamos la realidad a través del lente de la complejidad.” (p.122)Por lo tanto podemos concebir a la prospectiva como una disciplina que tiene como objeto del análisis del futuro, a su vez el futuro depende del presente porque las acciones que realizamos actualmente van a permitir moldearlo, la realización depende solamente de nuestra decisión y ésta de un acto de voluntad. Lo grave es que así como podemos construir un futuro conveniente, podemos también estar poniendo los ladrillos de un futuro equivocado.

Para concluir (Alexandra, 1999) manifiesta que la constante necesidad de saber lo que sucederá en el futuro siempre ha preocupado al hombre y con el transcurrir del tiempo cambió y con él la concepción que tenía del futuro, por este cambio de mentalidad, “es la prospectiva, cuya premisa principal se basa en que el futuro no sucede ciegamente, sino que depende de la acción de hombre” por esta razón la prospectiva se convierte en una herramienta fundamental de planeación con la que nos permite orientar las acciones humanas.



1.10. ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y DESARROLLO DE LA MATRIZ DE REQUERIMIENTO.

1.10.1. ANÁLISIS DE CONTEXTO

El presente análisis de acuerdo a Dirección de Inteligencia Comercial e Inversio(2013) El boom de la producción vehicular en Ecuador empezó en los años 50 cuando empresas del sector automotriz comenzaron la fabricación de algunas partes metálicas. En la actualidad, la contribución de la industria automotriz tiene un gran peso en el aparato económico mundial. En el Ecuador, se han arreglado vehículos por más de tres décadas, en el año 1973 comenzó la fabricación de vehículos, con un total de 144 unidades de un solo modelo conocido en aquel entonces como el Andino, ensamblado por AYMESA. En los años setenta. La producción de vehículos supero las 5000 unidades. En el año 1988 con el plan del Vehículo Popular la producción se incrementó en un 54.21% pasando de 7.864 vehículos en 1987 a 12.127 vehículos en 1988.

GRÁFICO N° 17 Producción de los vehículos en los años setenta

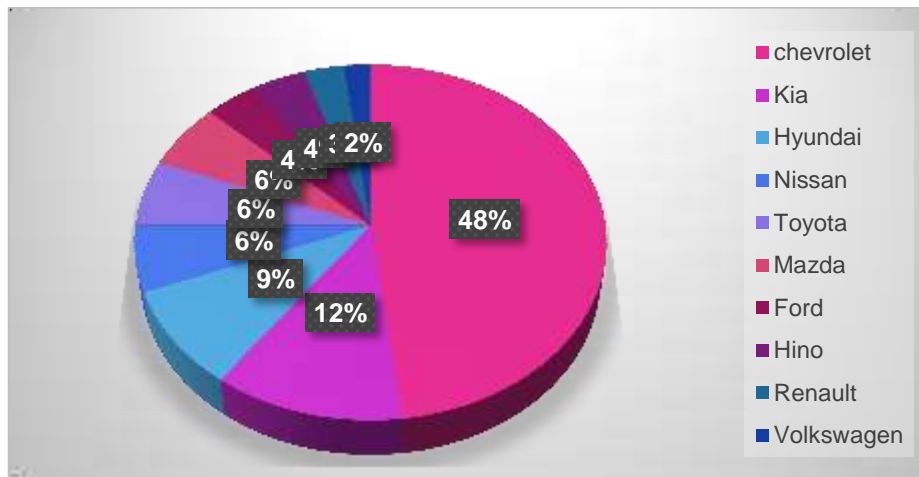


FUENTE: (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión, 2013)

Cuatro años después, se progresó la zona de libre comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, abriendo las importaciones de Venezuela, abriendo las importaciones de vehículos con las marcas Chevrolet, Kía y Mazda que conforman la cadena productiva ecuatoriana de al menos 14 ramas de actividad económica. De acuerdo con la clasificación CIIU, entre las que se destacan la metalmecánica, petroquímica (plástico caucho), servicios y transferencia tecnológica. En la actualidad, la presencia en el Ecuador de empresas multinacionales, han liderado la transmisión y asimilación de tecnología en empresas de automotrices y de ensamblajes de automóviles, lo cual se ha reflejado en el desarrollo tecnológico alcanzado por la industria Automotriz Ecuatoriana.

Con respecto al INFORME SECTORIAL (2014) Existen una gran variedad de comercializadora de repuestos que ofrecen autopartes, generalmente comercializan autopartes de mala calidad o con sus costos altos que no llenan las expectativas a los cliente trayendo a futuro más reparaciones para el dueño del vehículo. La importancia del sector automotriz en el desarrollo del país es reconocida por su predominio en varios entornos. El sector constituye a la economía en aranceles, impuesto y generación de empleo. En este sentido, las actividades relacionadas con la actividad automotriz generaron un número de plazas de empleo (90.012 personas) en impuesto constituyo con 447,1 millones en el año 2014. La oferta del sector automotriz ecuatoriana, está compuesta por importadores y productores nacionales. La producción nacional se caracteriza por ser de ensamblaje, las principales empresas son: Motors, Ómnibus BB GM-OBB, Maresa, Aymesa, y CIATO, productoras de los vehículos de las Marcas Chevrolet, Mazda, Kía y Great Wall respectivamente. Las marcas competidoras en el País son Chevrolet, Kía y Hyundai, con ventas en mayor parte de vehículos livianos. Uno de los riegos a los que se enfrenta el sector automotriz son las limitaciones gubernamentales mediante la asignación de cupos a importaciones de vehículos y partes, que afectan a la importación de vehículos livianos y causan un alza en los precios. Según la información útil con corte a Diciembre 2013, la participación por marcas muestra que Chevrolet, se situó como la marca líder en ventas a nivel nacional con un 48% de participaciones en el mercado, seguido de Kia con un 12%, Hyundai 9%, y el resto de las marcas presento una participación inferior al 6%.

GRÁFICO N° 18 PARTICIPACION DE MERCADO EN EL AÑO 2013



FUENTE (INFORME SECTORIAL), 2014)

La industria de fabricantes de autopartes ofrece:

- Llantas para autos, camionetas y camión, Techo motor y capot.
- Asientos para vehículos y forros para asiento de vehículo.
- Materiales de fricción para frenos
- productos relacionados con el sistema de frenos y embragues.
- Sistema de escape y automotriz, vidrios y parabrisas.
- Hojas y paquetes de resortes.
- Filtros de combustible.
- Acumuladores de batería.

La empresa Giovanni Repuestos de la ciudad de Machala, se dedica a la venta al por menor de accesorios partes y piezas de vehículos automotrices alternos y originales en las siguientes marcas; Chevrolet, Suzuki, Toyota, Mazda, Hyundai, Nissan, Mitsubishi, Volkswagen, kía, Datum. Hino, lada, tata, Peugeot, entre otros, Geovanny repuestos consta con 5 y trabajadores, el gerente, contador dos vendedores y una secretaria, se caracterizan por ser unas personas de confianza y siempre están buscando una mejora continua. Debido a la gran competencia que existe en el ámbito comercial de los repuestos en la ciudad de Machala, se ha visto en la necesidad de mejorar el servicio al cliente para tener mayor cantidad y mejorar las ventas para obtener una mayor rentabilidad.

ANÁLISIS SITUACIONAL.

En la actualidad Giovanni repuestos se encuentra con una serie de inconvenientes por los que no les permite tener mayor rentabilidad en el local comercial siendo estos por las deficiencias internas:

Tal como se ha visto que la falta de codificación de las perchas es un problema muy relevante por lo que no se ubica el repuesto rápido y es una pérdida de tiempo el cual genera inconformidad para el cliente, se observa claramente que el sistema contable que trabajan no es apropiado para llevar un buen control del inventario, siendo evidente una déficit administración del abastecimiento de inventario el cual genera pérdida de clientes por no contar con variedades de repuestos, tal como se observa es evidente el deterioro físico de los repuestos por tiempo transcurrido por mala administración, la existencia de políticas inapropiadas para valorar los inventarios, por lo consiguiente se detectó que existe un desconocimiento total del manejo de inventario por parte del

personal de ventas.

1.11. Selección de requerimiento a intervenir: JUSTIFICACIÓN

DÉFICIT	NIVEL DE CUMPLIMIENTO		REQUERIMIENTO
	ALTO	BAJO	
Falta de codificación de las perchas, para que la ubicación del repuesto sea más rápida.			Codificar las perchas para que la ubicación de la mercadería sea más ágil y eficiente
Carece de un sistema apropiado para control mercadería.	X		Implementar un procedimiento de control de inventarios
Deficiente administración de abastecimiento.		X	Designar un plan de adquisición de inventarios.
Deterioro físico del repuesto por el tiempo transcurrido.		X	Implementación de un control físico del inventario
No existen políticas para valorar los inventarios		X	Implementación de políticas de control de inventario.
Desconocimiento del manejo de inventario por parte del personal de ventas.	X		Capacitar al personal, acerca del manejo de inventario
Inexistencia de valorización de inventarios		X	Valorizar los inventarios

Es significativo determinar una correcta administración en el control de los inventarios de la mercadería, para la venta ya que es indispensable para que pueda fluir la empresa sin retrasos indeseados y sobre todo sin pérdidas en el capital, tomando en cuenta que la relevancia de los inventarios reside en el objetivo primordial de toda empresa es obtener utilidades, la que proviene gran parte de las ventas y se considera como el motor de la empresa, sin embargo si la función de los inventarios no opera con efectividad la ventas disminuye lo cual baja mucho la rentabilidad de la empresa.

Comprobamos que Geovanny Repuestos muestra grandes problemas en la administración de los inventarios, ya que carece de un sistema apropiado para el control de los inventarios, y la falta de codificar la perchas para que la ubicación del repuesto sea más rápida, y con un alto grado de deficiencia en la administración de los inventarios y es notable el deterioro físico del repuesto por el mal tiempo transcurrido, no existen políticas para valorar los inventarios, desconocimiento del manejo de los inventarios por parte del personal de venta y la inexistencia de la valorización de los

inventarios. Para lo cual se requiere implementar un procedimiento de control de inventarios con una codificación apropiada para las perchas, un plan de adquisición de mercadería y el control físico de los inventarios y de manera urgente capacitar al personal y valorizar los inventarios. Por estas circunstancias se realiza la propuesta de un diseño de control de inventarios, cuyo objeto principal es controlar la mercadería de forma permanente aquellos productos que más necesite y tener su inventario al día.

CAPITULO II

2.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

Se propone un diseño de control de inventarios en el local comercial Giovanni Repuestos, lo que nos llevó a esta decisión fue el análisis de los aspectos que se trata para el control de los inventarios, en base a los resultados obtenidos se procederá a señalar los elementos que se pretende para lograr un correcto control de inventarios, de manera que cumpla cada una de sus obligaciones pertinentes. No existe una evaluación al sistema contable anteriormente por esta razón no se detectó los errores del control de inventario, con la propuesta de control de inventarios permitirá corregir las falencias de todos los procedimientos incorrectos al momento de la valorización de la mercadería y de esta manera certificar que los reportes contables sean oportunos y reales.

Como lo podemos afirmar que el control de inventarios resulta de vital importancia al momento de tomar una decisión en el control y desempeño, por lo que al no cumplir con una correcta administración puede causar un fuerte impacto en las utilidades de la

empresa lo cual se quiere implementar un procedimiento de control de inventarios, codificar las perchas, designar un plan de adquisición de los inventarios, controlar fiscalmente e implementar políticas de control para los inventarios y valorizarlos, y como se puede observar la empresas en la actualidad requieren de una mano de obra calificada se capacitar al personal, por la falta de estas actividades puede causar un fuerte impacto en la utilidad de la empresa, con un control adecuado y correcta administración de los inventarios la empresa puede hacer frente a las demandas de los consumidores satisfaciendo sus necesidades y así incrementar la utilidad de la empresa.

2.2. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.

2.2.1. OBJETIVO GENERAL.

Que el local comercial disponga de una excelente herramienta para la toma de decisiones en el control de su mercadería.

2.2.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS.

- Elaborar políticas de control de inventarios.
- Procedimiento de adquisición.
- Implementación de un control físico.
- Valoración de la mercadería.

2.3. COMPONENTES ESTRUCTURALES.

2.3.1. POLÍTICAS DE LOS INVENTARIOS

Políticas de comercialización de inventarios:

- + Se mantendrá un archivo actualizado de los proveedores del local comercial.
- + La compra deberá contar como mínimo de 3 proformas.
- + Todas las compras de inventario estarán custodiadas con facturas.
- + Para toda factura se emitirá un comprobante de retención.
- + Los documentos que respalden la existencia deben ser legales y con su respectiva firma de responsabilidad.
- + Antes de ingresar los repuestos al almacén deberán ser revisados minuciosamente cada uno para verificar si cumple con lo que esta estipulado en la orden de compra, si no cumple estas serán devueltas.
- + El ingreso de los repuestos al almacén será inmediatamente registrado al sistema, para mantener actualizada la existencia.
- + Todo inventario será codificado para su identificación.
- + Toda salida de mercadería se deberá realizarse con su respectiva factura.

Políticas para almacenamiento de los inventarios.

- + La custodia de los inventarios será de responsabilidad de los vendedores.
- + Se turnaran los vendedores para realizar la limpieza y mantener organizada el área de los repuestos.
- + Los vendedores revisaran la mercadería con su respectiva factura.
- + Los repuestos deben estar debidamente identificados con sus códigos.
- + Los vendedores proporcionan ayuda a la toma de inventarios.

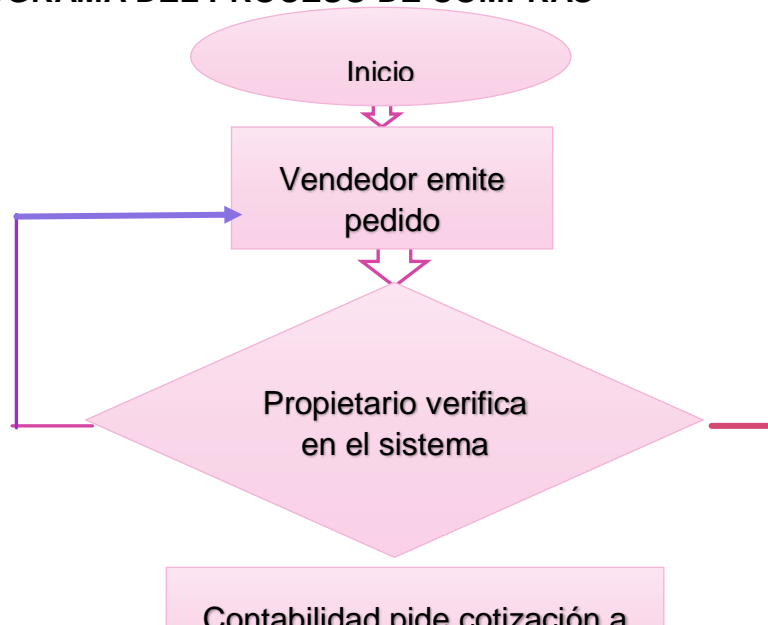
Políticas para realizar la toma de inventarios.

- + En cualquier momento el dueño podrá pedir un informe de la constatación física de los inventarios y verificarlo.
- + El sistema contable reportara las existencias de inventarios.

- ✚ La constatación física será realizada por el contador del almacén, y por lo menos dos veces al año.
- ✚ Las diferencias encontradas será de responsabilidad de los vendedores, y deberán realizarse las explicaciones correspondientes.
- ✚ Crear una carpeta de cuentas por cobrar para los vendedores cuando existan faltantes.
- ✚ Cuando exista sobrantes el inventario será ingresado al sistema.



**2.3.2. PROCEDIMIENTO PARA ADQUISICION.
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMPRAS**



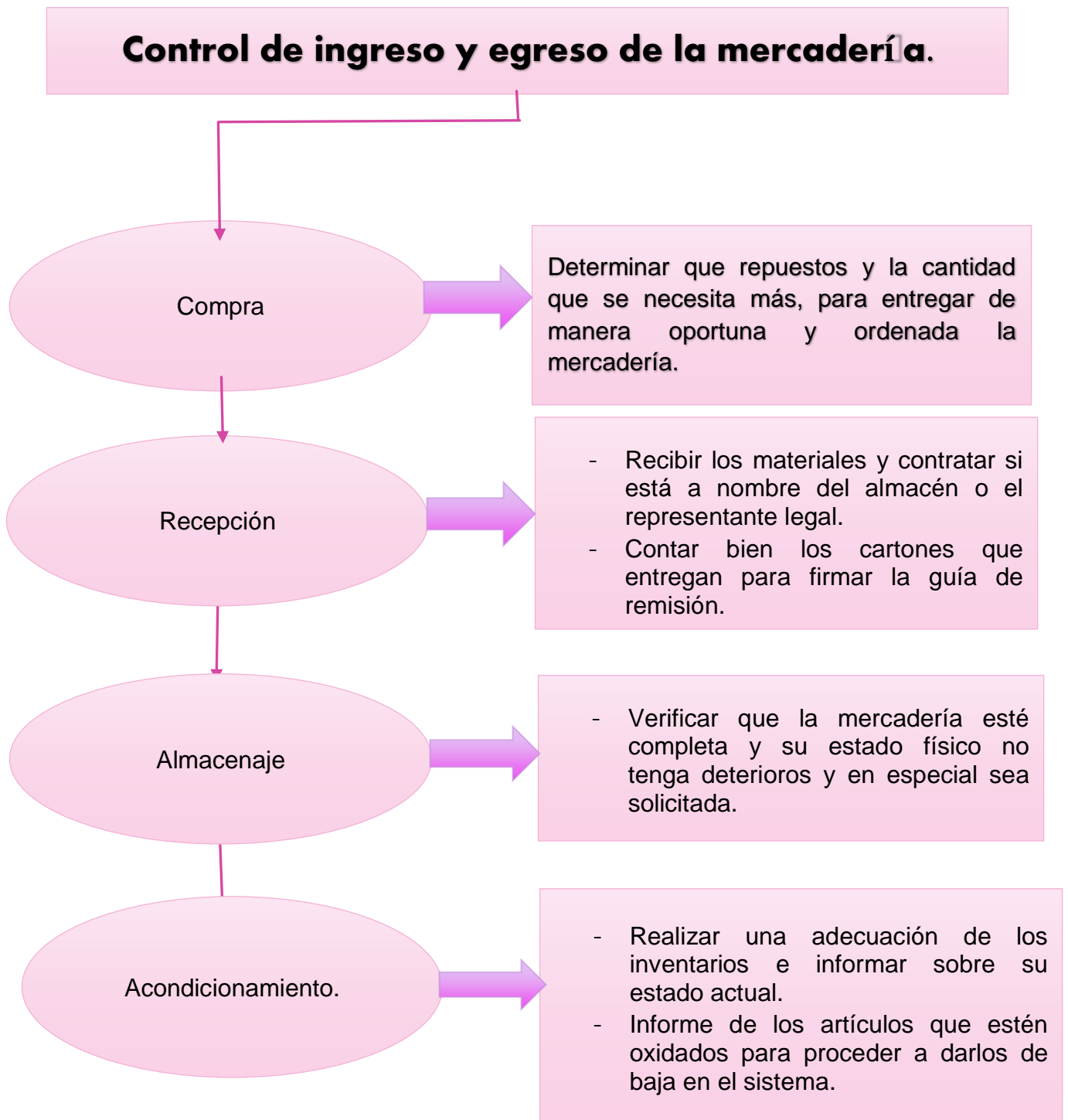


Procedimiento para la compra de inventarios.

- ✚ El vendedor solicita autorización para adquirir mercadería al propietario.
- ✚ El propietario revisará la adquisición y verificara en el sistema de inventario si amerita comprar los inventarios.
- ✚ La auxiliar contable enviara a los proveedores la nota de pedido para realizar las cotizaciones.
- ✚ El propietario elegirá la mejor opción,
- ✚ Autoriza la compra emitiendo una disposición que sirvan de sustento de los repuestos que se pidió.
- ✚ Almacén recibe la mercadería, verificando especificaciones del pedido y realizar una orden de ingreso.
- ✚ Si existe daños físicos o faltantes se dará a conocer a la empresa para su devolución, mediante vía telefónica y deberán emitir una nota de crédito para enviar la mercadería al proveedor.
- ✚ Contabilidad emite comprobantes de ingresos, egresos y cheques.
- ✚ Registro en contabilidad.



2.3.3. IMPLEMENTACIÓN DE UN CONTROL FÍSICO.



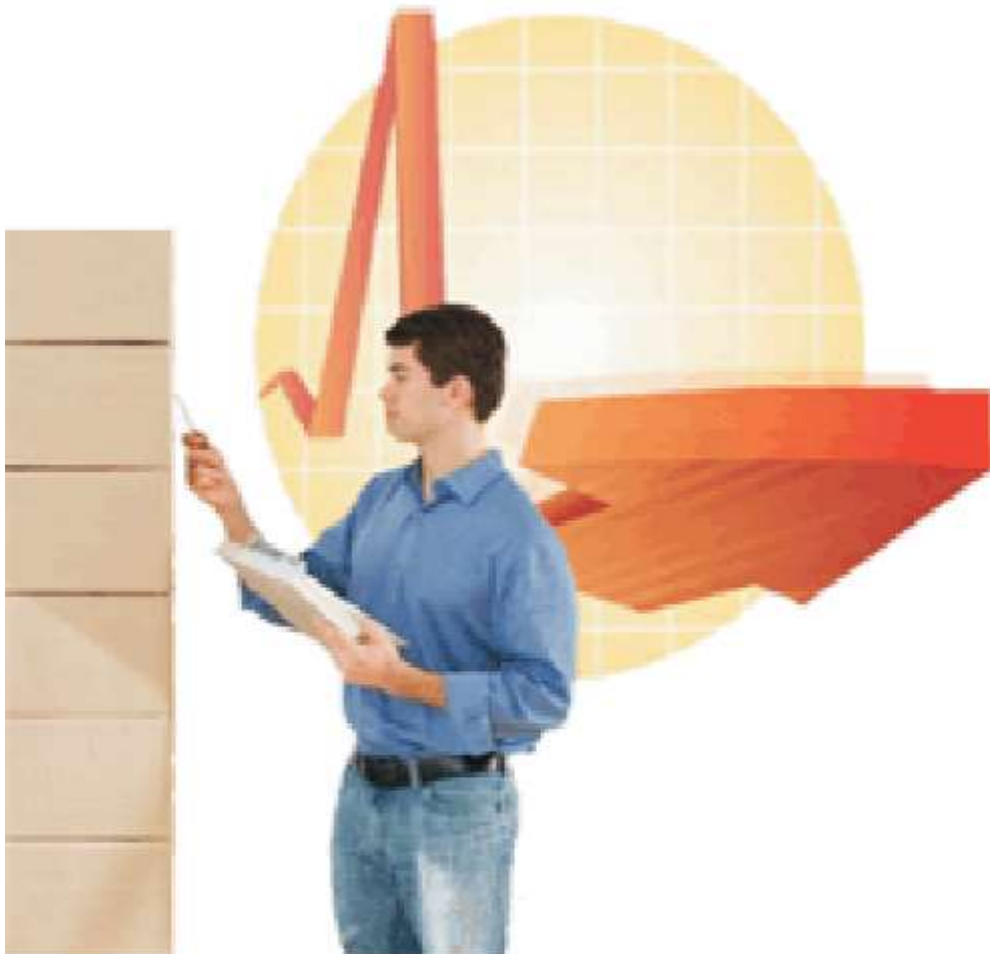
Registro contable del ingreso y el egreso de los inventarios.



2.3.4. VALORACIÓN DE LA MERCADERÍA,

VALORACIÓN DE LA MERCADERÍA.

- ✚ Selección del método de valoración de los inventarios que más se ajusten a las características de la mercadería.
- ✚ Clasificación y ordenamiento de los artículos en almacén para la toma física.
- ✚ Revisión de comprobantes de ingreso, egreso de la mercadería que se encuentra almacenada.
- ✚ Reporte de la mercadería clasificada de acuerdo a las características de los mismos
- ✚ Realizar el inventario físico.
- ✚ Ingreso de la información al sistema.
- ✚ Confrontación de la información del inventario físico con el reporte de contabilidad.
- ✚ Realizar ajuste de los inventarios para actualizar el inventario final.
- ✚ Valoración de los inventarios.



CUADRO N° 2 Fases de implementación

Propuesta	Responsable	Semana				fecha inicio	de	fecha de culminación	de
		1°	2°	3°	4°				
Socializar la propuesta con el dueño y el contador	Gerente y contador		x			14	de	14	de
Socializar la propuesta con todo el personal, haciendo una exposición detallada punto a punto de los cambios que se va a realizar	Todo el personal			X		20	de	20	de
Contratar un administrador por 8 horas, para dar una capacitación al personal sobre las relaciones humanos, trabajo en equipo y sobre la importancia del control de los inventarios.	Gerente				x	28	de	28	de
Implementación de la propuesta	Gerente	x	x	X	x	01	de	31	de
Seguimiento de la implementación de la propuestas	Gerente	x	x	X	x	01	de	31	de

2.4. RECURSOS LOGÍSTICOS.

CUADRO N°3 Recurso logístico

Número de actividades	Actividades a realizarse	VALOR
1	Almuerzo con el propietario y contador	\$25.00
2	Alquilar infocus y local para la capacitación por 8 horas.	\$100.00
3	Suministros (marcador, carpetas, lápices)	\$ 10.00
4	Impresión de 10 Propuestas y anillados	\$20
1	Capacitación sobre el control de inventarios, trabajo en equipo y relaciones humanas	\$300.00
5	Refrigerios varios	\$80.00
Total de la propuestas:		\$535.00

CAPITULO III

3. VALORACIÓN DE LA FACTIBILIDAD.

3.1. Análisis de la dimensión técnica de la implementación de la propuesta.

El principal propósito en el proyecto integrador es valorar los inventarios y mejoramiento del análisis técnico que se lo realiza con un personal capacitado y con experiencia, es una de las principales herramientas disponibles que ofrece una valoración más completa que puede marcar la diferencia a la hora de llevar a cabo las operaciones por lo que cuenta con el recurso humano apto para elaborar el trabajo por lo que será viable la propuesta.

3.2. Análisis de la dimensión económica de implementación de la propuesta.

El análisis de la dimensión económica en la valoración de los inventarios, es una tarea indispensable para determinar la factibilidad y realizar cambios que nos permita llegar a niveles más eficientes en el desempeño y rotación del stock, de acuerdo a la capacidad del mantenimiento, y por ende mejora el ingreso económico para el almacén.

3.3. Análisis de la dimensión social de implementación de la propuesta.

Tomaremos en consideración que el proyecto de valoración de los inventarios una vez puesto en marcha la empresa contara con un control de inventarios y está en condiciones de brindar un buen servicio al cliente, lo que se obtendrá mayor rentabilidad y aceptación el mercado competitivo, generando empleo o puesto de trabajo, solucionando en parte el desempleo.

3.4. Análisis de la dimensión ambiental de implementación de la propuesta.

El proyecto de valorización de los inventarios con un proyecto computarizado, evitamos el consumo de papelería y lo que estamos evitando es la destrucción de la naturaleza, de otra manera nuestro trabajo no afecta al ecosistema.

CONCLUSIONES

Con la investigación se realizó las siguientes conclusiones:

Existen deficiencias en el proceso contable, además no controlan de manera técnica los inventarios, por ende la administración desconoce los saldos que posee el almacén, de igual manera no están codificadas las perchas y la documentación para el control interno no se realiza de una manera correcta, puesto que se desconoce el costo de inventario, de modo que se da todo esto es accionado porque no existe políticas.

RECOMENDACIONES

Para un mejor control y valoración de los inventarios se recomienda:

Adquirir un sistema contable que contenga un módulo de inventarios para su administración, de igual forma realizar políticas contables para su buen control, con el sistema contable el propietario podrá obtener diferentes reportes actualizados y por ende podrá tomar mejores decisiones, mantener una persona encargada de bodega y así realizar una codificación de artículos y perchas para que la ubicación de los mismos sea más rápida para una adecuada administración y control de los inventarios.

Bibliografía

- ✚ Aguilar Rascón , O. C., Bastidas Bonilla , J., Lagos Mendoza , M. L., & Salinas Gonzáles ,E. (2012).
Cadena de abastecimiento, factores que afectan la competitividad en las mipymes
Revista del centro de Investigacion, 207-219.

- ✚ Alexandra, V. C. (1999).
Metodologia de los escenarios para estudios prospectivos.
Revista Ingenieria e Investifacion, 26 - 35.

- ✚ Alvarez Herrera , C. A., & Cabrera Rios , M. (2007).
Control de inventarios y su aplicacion en una compañía de telecomunicaciones.
Ingenieria, Investigacion y Tecnologia., 241-248.

- ✚ Arango Serna , M. D., Adarme Jaime, W., & Zapata Cortez , J. (2013).
Inventarios colaborativos en la optimizacion de la cadena de suministro.
Dyna, 71-80.

- ✚ Arango Serna , M. D., Adarme Jaimes , W., & Zapata Cortez , J. A. (2010).
Gestion cadena de abstecimiento - logistica con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador palmira.
Ciencia e Ingenieria Neogranadina, 97 - 115.

- ✚ Arango Serna, M. D., Adarme Jaime , W., & Zapata Cortez, J. A. (2013).
Inventario colaborativos en la optimizacion de la cadena de suministros.
Dyna , 71-80.

- ✚ Arias Montoya , L., Portilla , L. M., & Fernandez Henao, S. A. (2008).
Metodologia de valoracion para empresas pequeñas.
Scientia Et Technica, 269-273.

- ✚ Bohorquez Forero, N. (2015).
Implementacion de norma internacional de inventarios en colombia.

innovar, 79-92.

- ✚ Busto Flores , C. E., & Chacon Parra, G. B. (2012).
Modelo determinísticos de inventarios para demanda independiente / un estudio en Venezuela.
Cuaderno de Administracion, 239-258.
- ✚ Castelo , A. J. (2008).
Confiabilidad y validez de un inventario de enfoque de estudio.
Tiempo de Educar, 281-304.
- ✚ De Olazaval Tejada , L. E. (2010).
Aplicación de la cadena total de abastecimiento en las empresas petroleras.
Ingeniería Industrial, 11-21.
- ✚ Díaz Bastidas , J. A., & Pérez Amador , D. (2012).
Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro.
Ingeniería Industrial, 126-132.
- ✚ Díaz Gomez , H. B., Garcia Caceres, R. G., & Porcell Mancilla, N. (2008).
Las pymes: costos en la cadena de abastecimiento.
Revista escuela de administracion de negocios, 5-21.
- ✚ Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión . (2013).
Análisis del sector automotriz. Quito.
- ✚ Gutiérrez López, C. (2009).
Las existencias.
Pecnia, monográfico, 55-76.
- ✚ Informe sectorial). (2014).
Sector automotriz. Quito.

- ✚ Izar Landeta , J. M., Ynzunza Cortés , C. B., & Sarmiento Rebeles , R. (2012).
Determinacion del costo de inventario con el metodo hibrido.
Conciencia Tecnologica, 30-35.

- ✚ Laniado Rodas, H., & Carmona López , J. (2009).
Modelo de inventario deterministico con tasa de demanda lineal.
Facultad de Ingenieria Universidad de Antioquia, 192-198.

- ✚ Laniado rodas, h., & garcia suaza, a. (2006).
Modelo de produccion - inventario con tiempo de espera proporcional al tiempo de produccion.
Ingenieria y ciencia, 51-64.

- ✚ Lopes martinez , i., & gomez acosta , m. (2013).
Auditoria logistica para evaluar el nivel de gestion de inventarios en empresas.
Ingenieria industrial, 108-118.

- ✚ Mojica, f. J. (2006).
Concepto y aplicacion de la prospectiva estrategica.
Revista med, 122 - 131.

- ✚ Monge , p. (2005).
Las normas internacionales de contabilidad.
Actualidad contable faces, 35-52.

- ✚ Parada gutierrez , o. (2009).
Un enfoque multicriterio para la toma de decisiones en la gestion de inventarios.
Cuadernos de administracion, 169-187.

- ✚ Pinto , j. P. (2008).
Las herramientas de la prospectiva estrategica: usos abusos y limitaciones.
Cuadernos de administracion, 47 - 56.

- ✚ Pinto, j. P. (2008).
Las herramientas de la prospectiva estrategica: uso, abuso y limitaciones.

Cuadernos de administración., 47 - 56.

✚ Pinto, j. P. (2008).

Las herramientas de la prospectiva estrategica: usos, abusos y limitaciones.

Cuadernos de administracion, 47-56.

✚ Ponsot b, h. (2008).

El estudio del inventario en la cadena de suministro; una mirada desde el subdesarrollo.

Actualidad contable faces, 82-94.

✚ Rios , f., martinez, a., palomo, t., cáceres , s., & dÍaz , m. (2008).

Inventarios probabilísticos con demanda independiente de revisión continua, modelo con nuevos pedidos.

Ciencias ergo sum, 251-258.

✚ Sáinz fuertes, a., & gutierrez broncano , s. (2008).

Metodología científica en la economía de la empresa: el diseño de proceso de investigación.

Revista ciencias estratégicas, 119 - 136.

✚ Toro benitez , l. A., & bastidas guzman , v. (2011).

Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos.

Scientia et technica, 85-91.

✚ Valencia Cardenas , M., Díaz Serna, F. J., & Correa Morales , J. C. (2015).

Planeación de inventarios con demanda dinámica, una revisión del estado del arte.

Dyna, 183-191.

[Urkund] 6% de similitud - dianisscaro@yahoo.es

2 mensajes

report@analysis.orkund.com <report@analysis.orkund.com>
Para: lusalinal@utmachala.edu.ec

5 de noviembre de 2015, 23:30

Documento(s) entregado(s) por: dianisscaro@yahoo.es
Documento(s) recibido(s) el: 06/11/2015 5:20:00
Informe generado el 06/11/2015 5:30:07 por el servicio de análisis documental de Urkund.
Mensaje del depositante: Diana Pindo..

Documento : trabajo de titulación.docx [D16047765]

Alededor de 6% de este documento se compone de texto más o menos similar al contenido de 16 fuente(s) considerada(s) como la(s) más pertinente(s).

La más larga sección comportando similitudes, contiene 86palabras y tiene un índice de similitud de 84% con su principal fuente.

TENER EN CUENTA que el índice de similitud presentado arriba, no indica en ningún momento la presencia demostrada de plagio o de falta de rigor en el documento.
Puede haber buenas y legítimas razones para que partes del documento analizado se encuentren en las fuentes identificadas.
Es al corrector mismo de determinar la presencia cierta de plagio o falta de rigor averiguando e interpretando el análisis, las fuentes y el documento original.

Haga clic para acceder al análisis:
<https://secure.orkund.com/view/16099210-689457-387589>

Haga clic para descargar el documento entregado:
<https://secure.orkund.com/archive/download/16047765-552167-203976>

UN PROBLEMA CON UN DOCUMENTO?

- Un documento duplicado?
- Un análisis llevando metadatos?
- Un análisis inaccesible?

- > Escribir a nuestro equipo soporte para que la incidencia este resuelta lo antes posible.
- > Informar el equipo de la referencia de cada documento implicado [DXXXXXXX].

Contactos de nuestro equipo soporte:

Sudamérica: difusion@difusion.com.mx / +52 555 090 2800 (México)
España: soporte@orkund.es / 902 001 288 (local)

Buenos éxitos para sus estudiantes y suerte para usted.

El equipo Urkund

Luis octavio Senalín morales <lusalinal@utmachala.edu.ec>

6 de noviembre de 201

24/11/2015

Correo de Universidad Técnica de Machala - [Urkund] 6% de similitud - dianisscaro@yahoo.es

Para: Dianita Pindo <dianisscaro@yahoo.es>

———— Mensaje reenviado ————

De: <report@analysis.orkund.com>

Fecha: 5 de noviembre de 2015, 23:30

Asunto: [Urkund] 6% de similitud - dianisscaro@yahoo.es

Para: lsenalin@utmachala.edu.ec

[El texto citado está oculto]