



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGÍA**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**MEJORA EN EL MANEJO DE INVENTARIOS EN LA
EMPRESA COMATICO S.A, PERIODO 2014**

Autora

Carrión Pinillo Jenny Alexandra

Tutora

MSc. Noemí Delgado Alvarez

Guayaquil, Ecuador

2014

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que he analizado el Proyecto de Investigación con el tema:” **Mejora en el manejo de inventarios en la empresa Comatico S.A.**”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la Investigación para optar por el Título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

El Problema de Investigación se refiere a: **¿Cómo incide el manejo del inventario en las actividades de la Empresa COMATICO S.A, en el periodo 2014?**

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por la Egresada: **Carrión Pinillo Jenny Alexandra**

Tutora: **MSc. Noemí Delgado**

AUTORÍA NOTARIADA

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de graduación con el tema: ¿Cómo incide el manejo de los inventario de productos en la satisfacción de la demanda de los clientes y en la rentabilidad de la Empresa COMATICO S.A, en el período 2014? de la carrera Contabilidad y Auditoría del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad del autor y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autora:

Carrión Pinillo Jenny Alexandra

C.C. 091418343-9

DEDICATORIA

Dedico este Proyecto de Investigación a mi Amado Padre Celestial quien me ha dado las fuerzas cada día para avanzar.

A mi hijo Carlos Andrés quien ha sido mi mayor fuerza de motivación para cumplir y culminar esta meta en mi vida.

A mi novio Xavier quien me apoyó y alentó para continuar, cuando parecía que el tiempo ya no me iba a dar para culminar este proyecto.

A mis padres queridos Alberto y Esperanza, mis hermanos y sobrinos a quienes amo mucho.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Amado Jesús por su ayuda, confianza y esmero en mí, gracias por tu sabiduría e inteligencia, a mis seres queridos que de manera directa o indirecta supieron apoyarme. A mis maestros por sus enseñanzas y empuje en su cátedra impartida y de manera especial agradezco a mis superiores en el trabajo quienes me supieron comprender en el tiempo que tuve que invertir para la elaboración de este proyecto.

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Páginas:
Carátula	i
Certificación de la Aceptación de la Tutora.....	ii
Autoría Notariada.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice General.....	vi
Índice de Figuras	viii
Resumen	ix
Abstract.....	x

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema.....	1
Ubicación del Problema en un Contexto.....	1
Delimitación del Problema	3
Formulación del Problema	3
Variables de Investigación	3
Objetivos.....	4
Objetivo General.....	4
Objetivos Específicos.....	4
Justificación de la Investigación.....	5

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

Antecedentes Históricos	7
Antecedentes referenciales	9
Fundamentación Legal	18
Definición de variables de investigación y conceptualización	23

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

Presentación de la empresa	244
Diseño de Investigación	30

CAPÍTULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis e Interpretación de Resultados.....	35
Análisis Económico-Financiero centrado en los inventarios	38
Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente	40
Análisis de tendencias de los índices relacionados con la ganancia neta	41
Análisis detallado de los activos circulantes o corrientes.....	42
Análisis de la disponibilidad de los productos	44
Plan de Mejoras	511
Conclusiones	555
Recomendaciones	566
Bibliografía	577
Sitios Web.....	577
Anexos.....	59

ÍNDICE DE GRAFICOS

Contenidos	Páginas:
Figura 1 Estructura Organizativa	25
Figura 2 Plantilla de Trabajadores	26
Figura 3 Plantilla ocupacional	27
Figura 4 Clientes.....	28
Figura 5 Representación de las compras	29
Figura 6 Proveedores	29

Figura 7 Inventarios.....	367
Figura 8 Representatividad de las familias de productos.....	36
Figura 9 Descripción de actividades relacionadas.....	378
Figura 10 Indicadores financieros.....	38
Figura 11 Estado de resultado.....	412
Figura 12 Distribución de los activos circulantes.....	423
Figura 13 Rendimiento sobre el activo total.....	434
Figura 14 Ventas del año 2013.....	44
Figura 15 Ventas del año 2013.....	45
Figura 16 Ventas de la línea de Juguetes.....	45
Figura 17 Ventas de la Línea de Bazar.....	45
Figura 18 Representación de las ventas por familias.....	46
Figura 19 Gráfico de porcentajes de pedidos.....	47
Figura 20 Registro de pedidos estudiados de la familia Juguetes.....	47
Figura 21 Resumen el análisis de disponibilidad-costos oportunidad.....	48
Figura 22 Análisis del estado resultado incluyendo costo oportunidad....	50
Figura 23 Comparativo de rentabilidad.....	50
Figura 24 Pasos del SAC Busines.....	52
Figura 25 Pasos del SAC Busines.....	53
Figura 26 Plan de mejora.....	54

RESUMEN

En el círculo del comercio, el inventario es el protagonista principal, representando dinero que entra y sale, provocando el giro del negocio. Es por ello que el trabajo titulado “Mejora en el manejo de inventarios en la empresa Comatico S.A, tiene como finalidad: Diagnosticar el manejo actual del inventario de productos en la Empresa COMATICO S.A, en el periodo 2014, de manera que mejore la satisfacción de la demanda y los resultados de rentabilidad.

En el desarrollo del mismo se aplican métodos de análisis comparativo de indicadores económicos y financieros, así como de tendencias. Se utiliza el registro y análisis de documentos, así como la observación de procesos, Al concluir la investigación se presentan los resultados traducidos en propuesta de mejoras, con acciones específicas, sobre todo encaminadas a mejorar el manejo de los inventarios, para resolver el problema planteado.

ABSTRACT

In the circle of trade, inventory is the main protagonist, representing money that enters and exists causing the line of business, the need to provide proper management of inventory to meet customer demands, expectations and proposals established by the company, due to rapid growth from a small business into an importer and distributor of bazaar items and toys company, they may lose some control on the foundation of the business is inventory, causing a shortage certain products ordered by the customer, an extra storage of products not considered in the exhibition hall, incomplete deliveries by the stock exhaustion resulting in a decrease in the profitability almost imperceptible to the owner, which is why I consider for our current research management system that uses the company Comatico S.A.; was analyzed and diagnostic inventory management, in order to improve on their weaknesses optimizing resources both material and human, ensuring that the most popular products are always in due course available with a safety stock to allow us to respond to customer positively and generating a perceptible increase for the owner, and reflect them in the financial statements.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del Problema en un Contexto

Se puede decir que en el día a día hay grandes oportunidades de alcanzar muchas proyecciones y un desarrollo considerable, de manera general.

Sin embargo, el continuo desconocimiento de la mejor manera de llevar la administración de una empresa, ha llevado a un cambio considerable, en donde se manifiesta que hay una competencia a nivel general y gerencial, llegando a utilizar políticas contables nuevas, cambiando los resultados, innovando nuevas ideas, nuevos conceptos, para lograr presentar, informes, documentaciones, que respalden la verdadera situación de la empresa.

La administración en los actuales momentos, muestra una tendencia de orden, de dirección, que sirve a las empresas para extender sus mercados, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras locales y nacionales.

Para este efecto, las empresas modernas en general, deberán tener en cuenta su visión y misión, la aplicación de objetivos, metas y estrategias, así como mantener una sana supervisión de un control interno que regule la acción operativa de la empresa, para que esta pueda satisfacer las

necesidades de sus clientes, así como la tranquilidad de sus administradores. Es menester mencionar la dirección hacia la competitividad, es de gran importancia que las empresas tengan la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras por medio de la contabilidad. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio.

El inventario es el capital en forma material debido a que tienen un valor para las compañías y para continuar con su funcionamiento dentro del mercado, es necesario mantener un inventario adecuado sobre todo para aquellas que se dedican a la venta de productos, es por ello la importancia ya que le permite a la empresa cumplir con la demanda y competir dentro del mercado. El objetivo de administrar un inventario es decidir cuánto inventario se necesita para cumplir con estos requerimientos.

En la actualidad existen diversos softwares que permiten a la empresa obtener un informe casi instantáneo de su inventario, esto facilita el tomar decisiones importantes con relación a éste.

Situación conflicto

Siendo una de las características de la compañía entregar un producto de calidad a precios más económicos, cuidando de esta manera la economía del consumidor tanto final como para el mayorista, optimizando el tiempo de entrega y la venta ágil.

- El inventario no se ajusta a lo registrado, es decir no coincide físicos con registros El sistema de inventario no se encuentra actualizado
- Existen continuas quejas de los clientes mayoristas debido a que sus pedidos no son despachados de manera completa y rápida

Delimitación del Problema

Campo: Administración contable y financiera

Área: Contable y bodegas

Aspecto: Manejo de inventarios

Tema: Mejora en el manejo de inventarios en la empresa Comatico s.a, periodo 2014

Formulación del Problema

¿Cómo incide el manejo de inventario de productos en la satisfacción de la demanda de los clientes y en la rentabilidad de la Empresa COMATICO S.A, en el periodo 2014?

Variables de Investigación

Variable Independiente: Manejo del inventario

Variable Dependiente: Satisfacción de la demanda
Rentabilidad

Evaluación del problema

Claro.- El problema planteado está planteado de manera clara y sencilla, con términos técnicos sobre los inventarios, la contabilidad e índices financieros.

Evidente.- Al no mantener un resultado del stock real, es evidente para el cliente la falta de un control de inventario al verificar su factura recibida

versus la Nota de pedido realizada; así también se refleja la falta de un personal dedicado a esa función importante que es la de controlar e ingresar la mercadería una vez que llega a la bodega de parte de los proveedores.

Concreto.- Se demuestra de manera sencilla y con ejemplos prácticos en este proyecto el problema existente en la empresa, haciendo un análisis de costo de oportunidad mediante las Notas de Pedido de los clientes más representativos versus la venta de los mismos clientes que dan como resultado un porcentaje significativo que la empresa deja de vender y demostrando que con un correcto sistema de gestión de inventario, vamos a obtener múltiples beneficios como la existencia real de mercadería, satisfacción total de los clientes, mayor cantidad de ventas y por supuesto lo más deseado una rentabilidad alta para la empresa.

Factible.- La propuesta a plantear es factible pues solo se trata de mejorar procesos y adquirir e implantar un software para manejar los inventarios.

Relevante.- Es de vital importancia tanto el análisis como los resultados demostrados en este proyecto, para concientizar a los Administradores de los correctivos urgentes que hay que realizar para el bienestar y beneficio tanto de los clientes, empleados y de la empresa.

OBJETIVOS

Objetivo General

Diagnosticar el manejo actual del inventario de productos en la Empresa COMATICO S.A, en el periodo 2014, de manera que mejore la satisfacción de la demanda y los resultados de rentabilidad.

Objetivos Específicos

- Revisar los antecedentes teóricos sobre en inventarios
- Diagnosticar la situación actual del manejo de inventario de productos relacionado con la satisfacción de la demanda y la rentabilidad.
- Realizar una propuesta de mejoras para el manejo de inventario.

JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

El trabajo a desarrollar es conveniente porque le brinda a la empresa un diagnóstico del manejo actual de los inventarios, determinando con ello donde están los principales problemas, sus causas y un plan de mejoras para erradicarlos. De esta forma le brinda una posibilidad para mejorar su desempeño y también sus resultados tanto en la eficacia como en la eficiencia. Además, significaría así un cambio en el tratamiento contable, obligando a tomar nuevas directrices que conlleven a la toma de nuevas decisiones.

La implicación práctica del trabajo radica en que el estudio se realiza con datos e información real de la situación de los inventarios de productos en Comatico S.A, donde están dadas las condiciones para aplicar cualquier mejora que se proponga en esta investigación, tenga implicaciones para la contabilidad o para la administración.

Las mejoras propuestas para la Empresa COMATICO S.A en este trabajo, permitirán alcanzar resultados a la empresa que redundarán en mejoras para la sociedad en su conjunto manteniendo productos en perfecta disponibilidad, también para la propia empresa.

Para la Empresa COMATICO S.A, es necesaria la adopción de la nueva mejora, la cual pueda considerar, así mismo, como una herramienta que les permitirá a los empleados que laboran en esta empresa, cumplir a cabalidad con todas las funciones o actividades que se realicen con los inventarios que posean.

Viabilidad

El alcance de este proyecto está dirigido para la empresa Comatico S.A., empresa que ha dispuesto no solamente los recursos materiales, sino económico para ponerlo en marcha.

Recurso humano: El ya existente

Recurso Material: 6 computadoras / 1 servidor / 6 Lector de código de Barra./ Materiales para conexión de red./ Fuente de Poder.

Recurso Monetario: Inversión USD\$ 23.741.09

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes Históricos

La Gestión de Stock, como se presenta en la actualidad, es producto de un proceso de desarrollo que comenzó desde que la sociedad necesitó producir una gran cantidad y variedad de productos que requería el hombre para su subsistencia; dando origen con esto a la transición de sistemas artesanales de producción a otros más avanzados.

Esta situación que provocó mayores volúmenes de producción, que a su vez necesitaron ser intercambiados en mayor escala. Con el transcurso del tiempo, aparecieron los excedentes de estos bienes, dando lugar a lo que ahora se conoce como inventarios y éstos, debido al valor que representaban, debían ser administrados adecuadamente, originándose una serie de mecanismos, simples inicialmente, pero que se hicieron cada vez más sofisticados, en la medida en que se fueron aumentando en cantidad y variedad dichos inventarios.

Los inventarios, hasta principios del siglo pasado, fueron analizados con criterio estrictamente contable, es decir únicamente utilizando registros de entradas y salidas, cuyo objetivo principal era estar informado sobre fugas o pérdidas por malos manejos.

El Costo de oportunidad

De acuerdo a Roberto Varo menciona en su investigación que es el Derecho Romano, a través de la institución del "lucrum cessans"(lucro cesante), el que consagró el concepto.

Como es sabido, los romanos de la época del Imperio no abordaron con entusiasmo los temas de análisis económico; esto a pesar de que cuando Roma desplazó a Grecia como centro del pensamiento y de la cultura occidental la actividad económica era importante. Sin embargo, el concepto costo de oportunidad o costo alternativo, hasta donde se sabe, encuentra en el Derecho Romano sus primeros reconocimientos escritos. tal como veremos, el aspecto sustantivo de aquél constituye lo que para la teoría económica es el principio costo de oportunidad, principio fundamental en el ordenamiento de las decisiones económicas racionales.

En esos textos del Derecho Romano, principalmente en el Digesto, se establecieron con precisión los elementos que caracterizan al concepto daños y perjuicios. Iniciaron así el desarrollo de un concepto que se transmitió a la concepción jurídica occidental, llegando incluso hasta nuestros códigos. Tal precisión llegó a establecer una clara distinción entre *damnum emergens* (daño emergente), y *lucrum cessans* (lucro cesante). El primero, es el perjuicio sufrido por el acreedor en forma efectiva, mientras que el *lucrum cessans* es la ganancia, o ingreso, de la que ha sido privado el acreedor a causa del incumplimiento oportuno del deudor. Esta misma clasificación del daño ha sido aceptada por las legislaciones modernas, incluso la argentina.

El artículo 519 del Código Civil de la Argentina prescribe: "Se llama daños e intereses al valor de la pérdida que haya sufrido y el de la utilidad que haya dejado de percibir el acreedor de la obligación, por la inejecución de ésta a su debido tiempo".

Como es evidente, esta disposición está fundada implícitamente en el principio costo de oportunidad. Aunque reconocido el concepto recién a partir del incumplimiento del deudor, se trata de una norma jurídica basada en un principio económico. Luego deriva la sanción material para el incumplidor en término de intereses.

El economista austriaco Friedrich von Wieser acuñó el concepto de costo de oportunidad en su obra Teoría de la Economía Social (1914), por oposición a los clásicos ingleses, que consideraban que el costo era el gasto explícito para producir o recibir un bien o servicio. Si volvemos al ejemplo del taxi, el costo explícito de viajar en taxi es la erogación monetaria, no tiene en cuenta el beneficio para la salud de ir caminando.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Existen muchos trabajos referentes a la gestión de inventarios, aplicación e implementación en las distintas empresas, diferenciándose por las empresas en las cuales fueron aplicados de acuerdo a la clase de inventario que comercializan. Carlos Dorian Añazco Baquero con el título Administración de una bodega; Modelo de gestión de inventario para la compañía Martec Cia, Ltda.(2012) por Wilson Raúl Vásquez Yáñez; Gestión de Inventario con pronóstico de demanda por Flores Guzmán (2010).

Cada modelo de gestión de inventario con diferentes objetivos propuestos, pero llegando siempre a un mismo punto: Es de vital importancia una buena administración del inventario, ya que es la base del giro del negocio.

En contabilidad el inventario es un activo tangible que pertenece al grupo de los activos circulante o corriente, llegando a ser quien representa muchas veces la mayor parte de la inversión en una empresa, en las dos clases de inventarios: la mercadería que es destinada para la venta directamente como producto terminado y los materiales que necesitan pasar por un proceso de transformación hasta llegar a ser un producto terminado para su venta.

De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2), en su párrafo 6, define que las Existencias son activos: (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación; (b) en proceso de producción de cara a esa venta; o (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

Según el Instituto PYME (s.f.) en su artículo en línea menciona que El inventario se refiere por definición a las existencias de todo artículo o recurso usado por una organización de cualquiera de las siguientes formas:

- Materias primas
- Artículos en proceso
- Artículos terminados
- Partes componente
- Suministros

Los inventarios existen para permitirle a las empresas cumplir con los requerimientos de los clientes. También existen usualmente para suavizar el flujo de bienes en el proceso de producción, especialmente hacia los centros de trabajo dependientes. La razón principal de su existencia es la protección contra la incertidumbre de los proveedores. El inventario también permite la utilización realista y máxima de equipos y personal.

¿Qué es la gestión de inventarios?

La gestión de inventarios se relaciona con la planificación y el control de inventarios. La planificación de inventarios busca responder dos preguntas básicas:

¿Cuándo hacer los pedidos? - Esta pregunta se relaciona con el concepto de momento de pedidos. Este es un sistema en el que todo material utilizado regularmente se reordena cuando su nivel de inventario baja de cierto nivel.

El nivel usualmente es una función del plazo de entregas, la demanda diaria, y las existencias de seguridad.

¿Cuánto ordenar? - la cantidad que se pide es determinada por la *Cantidad económica a ordenar*. Hay dos sistemas básicos de planificación de inventarios - (1) el modelo de cantidad de orden fijo, y (2) el modelo de período de tiempo fijo.

El Modelo del período de tiempo fijo es el otro sistema de planificación de inventarios en el que la política de inventarios es hacer el pedido de materiales o partes en ciertos momentos designados, sin importar si se ha alcanzado el punto de reaprovisionamiento. El momento es accionado por el tiempo y no involucra ningún conteo físico de los artículos de inventario.

Como el sistema es accionado por tiempo, debe mantener un inventario promedio mayor para proteger contra falta de existencias durante el período de revisión.

¿Cómo se pueden controlar los inventarios?

Los sistemas de control de inventarios están diseñados para supervisar los niveles de inventario y para diseñar sistemas y procedimientos para la gestión efectiva de inventarios. Al implantar sistemas de gestión de inventarios, hay dos áreas importantes de decisión - (1) la clasificación de inventarios y (2) la exactitud de los registros de inventario.

Las estrategias del control de inventarios incluyen las siguientes:

- Análisis ABC - ésta es una técnica, basa en el principio de Pareto que clasifica los inventarios de la empresa de acuerdo a tres categorías con base en su volumen anual en dólares.

El volumen anual en dólares se calcula como sigue:

ADV = demanda anual de cada ítem de inventario X costo por unidad

Según el ADV, los artículos del inventario se pueden clasificar como sigue:

Clasificación	Descripción
Clase A	El ADV es alto normalmente y representa cerca del 15% del total de los artículos de inventario pero representa el 75 - el 80% de los costos totales de inventario.
Clase B	El ADV es moderadamente alto y representa alrededor del 30% de artículos pero el 15 - 25% del valor.
Clase C	El ADV es bajo y representa alrededor del 55% de artículos pero solo el 5% del valor.

Esta clasificación implica que los artículos de clase A deben tener medidas de control de inventario físico más estrictas, pronósticos más exactos, y que deben involucrar más al proveedor.

Según Vidal (2010) pregunta ¿qué nivel de inventarios mantener y dónde?

La importancia de los inventarios de mantener un buen manejo de inventarios radica en que:

- Los inventarios representan el segundo sistema más importante, después del transporte, para muchas empresas.
- Una gran proporción de los archivos corrientes de las empresas está representada en inventarios.
- El mantenimiento y manejo de los inventarios es costoso para las organizaciones

- El manejo de los inventarios tiene un impacto significativo en la gestión administrativa, ya que afecta directamente a los estados financieros de la empresa, como son el balance general y el estado de pérdidas y ganancias.
- $$ROI = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los productos vendidos}}{\text{Existencias físicas} + \text{Cuentas por cobrar} + \text{Inventarios}}$$

En la ecuación anterior se observa la influencia del nivel de inventario sobre este indicador de eficiencia, el cual es muy comúnmente utilizado por la administración Cannon (2008). Es importante notar, sin embargo, que actualmente hay mucho debate sobre el papel del mejoramiento del inventario como un indicador del desempeño financiero global de la empresa.

Existen diversas razones por las cuales es ventajoso que una empresa mantenga inventarios de materias primas y/o productos terminados. De acuerdo con Ballou (2004, pp. 328-330), las principales ventajas de mantener inventarios son las siguientes:

- Mejoramiento del tiempo de la respuesta y servicio al cliente en el sentido de satisfacer sus órdenes directamente del inventario disponible en forma inmediata, sin producir despachos pendientes u órdenes perdidas.
- Reducción indirecta de costos de producción, de compra y/o de transporte, a través de la producción o compra de lotes más grandes y más homogéneos, con los cuales se logran economías de escala en la cadena de suministros.
- Reducción de costos de operación, al reducir el impacto de la variabilidad de los tiempos de producción y transporte.

De manera análoga, Ballou (2004, p. 330) plantea también algunas desventajas de mantener inventarios:

- Absorción excesiva de capital sin adicionar un valor significativo al producto. Desde este punto de vista, algunos analistas consideran los inventarios como un desgaste innecesario.
- En la mayoría de las veces se hace necesario mantener inventario para responder a todas las variabilidades que se presentan frecuentemente en la cadena de abastecimiento.

¿Qué nivel de inventario es entonces conveniente mantener? La respuesta depende de muchos aspectos, principalmente de la naturaleza de la organización y de la evaluación que la administración haga de las ventajas y desventajas de tenerlos. El punto está, obviamente en la cantidad de inventario que debe mantenerse y en su correcta administración, con el objetivo de mejorar la competitividad de la organización sin sacrificar recursos innecesariamente.

Una idea muy importante debe recordarse siempre que la disminución arbitraria de los inventarios, para aumentar su rotación puede ser un gran error que puede degenerar en un pésimo servicio al cliente y, eventualmente, en la quiebra de la organización. Por ello la reducción de inventarios debe analizarse cuidadosamente dentro del marco del sistema bajo estudio.

A comienzos del siglo pasado se enfatizó en la liquidez de los inventarios y la rapidez de la rotación del inventario, indicador de eficiencia dado por:

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Ventas al costo periódicas (\$/período)}}{\text{Inventario promedio durante el período (\$)}}$$

Es muy importante notar la inconveniencia de utilizar este indicador en forma aislada, ignorando el nivel del servicio a los clientes y los indicadores financieros de los inventarios.

Actualmente los inventarios son vistos como un riesgo potencial mayor. Han aparecido aspectos, como el riesgo de obsolescencia tecnológica, que hacen a los inventarios cada vez de más cuidado, al presentarse productos con ciclo de vida mucho más cortos, como el caso de teléfonos móviles o de computadores en general. Lo que se trata de hacer, sin embargo, es un equilibrio entre tener y no tener inventarios. El arte del manejo adecuado de los inventarios radica en descubrir su nivel óptimo de acuerdo con cada caso en particular, dependiente del sector productivo, las características propias de la empresa y su localización, su estrategia competitiva y el mercado, entre otros.

Inventarios en la contabilidad

Según Fucci (1999) Un aspecto importante para el análisis y la administración de un inventario es determinar qué artículos representan la mayor parte del valor del mismo – midiéndose su uso en dinero – y si justifican su consecuente inmovilización monetaria.

Estos artículos no son necesariamente ni los de mayor precio unitario, ni los que se consumen en mayor proporción, sino aquellos cuyas valorizaciones (precio unitario x consumo o demanda) constituyen % elevados dentro del valor del inventario total. Generalmente sucede que, aproximadamente el 20% del total de los artículos, representan un 80% del valor del inventario, mientras que el restante 80% del total de los artículos inventariados, alcanza el 20% del valor del inventario total.

Según Cáceres (2012) se puede considerar los materiales de forma general, como los bienes tangibles con la posibilidad de ser almacenados, que la empresa adquiere en el exterior; con la finalidad de utilizarlos en el proceso productivo para la obtención de productos finales, o bien, para el mantenimiento de los equipos productivos.

Se recogen bajo el epígrafe “Existencias”. Serán, por lo tanto, los bienes propiedad de la empresa, destinados a la venta en la actividad normal de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo.

Los materiales se pueden clasificar atendiendo a diversos criterios, en donde se destacan los siguientes:

A) Atendiendo a la clasificación del Plan General de Contabilidad:

1.- Materias primas

2.- Elementos y conjuntos incorporables

3.- Materias auxiliares

4.- Materiales para consumo y reposición

5.- Productos en curso

6.- Productos semiterminados

7.- Productos acabados: son el producto final del proceso productivo, por lo tanto, son fabricados por la propia empresa y están destinados al consumo final o a la utilización por otras empresas.

B) Atendiendo a la imputación contable de los diferentes materiales en la determinación del costo del producto.

1.- Materiales directos

2.-Materiales indirectos

C) Atendiendo a la capacidad de almacenamiento.

1.- Materiales almacenables

2.- Materiales no almacenables

Circulación de materiales dentro de la empresa.

El control de los materiales dentro de la empresa, se entiende desde el momento en que la empresa realiza el pedido hasta que se incorporan al proceso productivo para la elaboración del producto final. Por lo tanto, se pueden distinguir las fases de compras, recepción, almacén y entrega.

El Costo de Oportunidad

Para todo consumidor, ya sea inversionista o no, existe un costo que debe pagar por una decisión que tome ante dos disyuntivas, lo cual puede convertirse en una ganancia o pérdida dependiendo de la opción que decida tomar.

El costo de oportunidad también es el costo de una inversión que no se realiza (calculado, por ejemplo, a partir de la utilidad que se espera según los recursos invertidos).

Por su importancia, el costo de oportunidad es un concepto fundamental en la economía. (REVISTA ISTMO (2011), Rufasto (s.f), (Cinthia Leticia Rubio Ramírez). El costo de oportunidad de una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no realizada. Es decir que hace referencia a lo que una persona deja de ganar o de disfrutar, cuando elige una alternativa entre varias disponibles.

El costo de oportunidad también puede estimarse a partir de la rentabilidad que brindaría una inversión y teniendo en cuenta el riesgo que se acepta. Este tipo de cálculos permite contrastar el riesgo existente en las diversas inversiones que se pueden hacer.

En conclusiones el costo de oportunidad corresponde al beneficio potencial asociado a una alternativa de acción beneficiosa que deberá ser descartada en favor de una línea de acción principal elegida, cuya ventaja se presume es la mejor.

2.2. Fundamentación Legal

NIIF PARA LAS PYMES - SECCIÓN 13 - INVENTARIOS

Medición de los inventarios

13.4. Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor.

Costo de los inventarios

13.5. El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición

13.6. El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

13.19 Los párrafos 27.2 a 27.4 requieren que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior.

Información a revelar

13.22 Una entidad revelará la siguiente información:

- (a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo utilizada.
- (b) El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros Según la clasificación apropiada para la entidad.
- (c) El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo.
- (d) Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas o revertidas en el resultado, de acuerdo con la Sección 27.
- (e) El importe total en libros de los inventarios pignorados en garantía de pasivos.

NIC 2 - EXISTENCIAS

Valor neto realizable

28. El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben valorarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

29. Generalmente, la rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable, se calcula para cada partida de los inventarios. En algunas circunstancias, sin embargo, puede resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de inventarios relacionados con la misma línea de productos, que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no

pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otras partidas de la misma línea. No es apropiado realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de los inventarios, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todos los inventarios en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costos en relación con cada servicio para el que se espera cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

30. Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del periodo.

31. Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de inventarios que se tienen para cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes..

32. No se rebajarán las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de inventarios, para situar su importe en libros por debajo del costo, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al costo o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el costo de los productos terminados excederá a su valor neto realizable,

se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el costo de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

33. Se realizará una nueva evaluación del valor neto realizable en cada periodo posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el costo y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencia, que se lleva al valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, está todavía en inventario de un periodo posterior y su precio de venta se ha incrementado. Reconocimiento como un gasto

34. Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

35. El costo de ciertos inventarios puede ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo los inventarios que se emplean como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los elementos de propiedades, planta y equipo de propia construcción. El valor de los inventarios asignado a otros activos de esta manera, se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

Información a revelar

36. En los estados financieros se revelará la siguiente información: (a) las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado; (b) el importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad; (c) el importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta; (d) el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo; (e) el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y (h) el importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

37. La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de inventarios, así como la variación de dichos importes en el periodo, resultará de utilidad a los usuarios de los estados financieros. Una clasificación común de los inventarios es la que distingue entre mercaderías, suministros para la producción, materias primas, productos en curso y productos terminados. Los inventarios de un prestador de servicios pueden ser descritos como trabajos en curso.

38. El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo, denominado generalmente costo de las ventas, comprende los costos previamente incluidos en la medición de los productos que se han vendido, así como los costos indirectos no distribuidos y los costos de producción de los inventarios por importes anómalos. Las circunstancias particulares de cada entidad podrían exigir la inclusión de otros costos, tales como los costos de distribución. 39. Algunas entidades adoptan un formato para la presentación del resultado del periodo donde presentan importes diferentes a la cifra de costo de los inventarios que ha sido reconocida como gasto

durante el periodo. Según este formato, la entidad presentará un análisis de los gastos mediante una clasificación basada en la naturaleza de estos gastos. En este caso, la entidad revelará los costos reconocidos como gastos de materias primas y consumibles, costos de mano de obra y otros costos, junto con el importe del cambio neto en los inventarios para el periodo.

Fecha de vigencia

40. La entidad aplicará esta Norma en los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada. Si la entidad aplica esta Norma para un periodo que comience antes del 1 de enero de 2005, revelará este hecho.

2.3 Definición de variables de investigación y conceptualización

2.3.1. Variable Independiente:

Manejo del inventario:

2.3.2. Variable Dependiente:

Satisfacción de la demanda: La satisfacción del cliente es el acto de calificar como se encuentra el cliente en su estado de percepción en relación con lo que los ofertantes o servidores le están brindando.

Rentabilidad: En este trabajo está referida a la rentabilidad de los Activo o Rendimiento sobre los Activos Totales, siendo el índice que mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles, también se le denomina retorno sobre la inversión (ROI).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Presentación de la empresa

La Empresa Comatico S.A, perteneciente a la rama del Comercio, ubicada en el centro de la ciudad de Guayaquil, fue constituida en agosto del 2011. Su actividad comercial es la importación y venta al por mayor y menor de juguetes y artículos de bazar en general.

La razón social de COMATICO S.A, es la de Importar, comprar y vender Artículos de Juguetes, Peluches y Bazar; como actividad secundaria la de confeccionar artículos de acuerdo a la temporadas de cada mes.

Es una empresa Comercial, su venta está dirigida a tres grupos de clientes:

- Mayoristas
- Minoristas
- Consumidor Final

La empresa está ubicada en una zona céntrica en las calles Sucre y 6 de Marzo y constituye un negocio familiar.

Su misión es definida como:

Entregar un producto de calidad a precios más económicos para la economía del consumidor tanto final como para el comerciante, optimizando el tiempo de entrega y la venta ágil, reflejando nuestro interés en servirle de la mejor

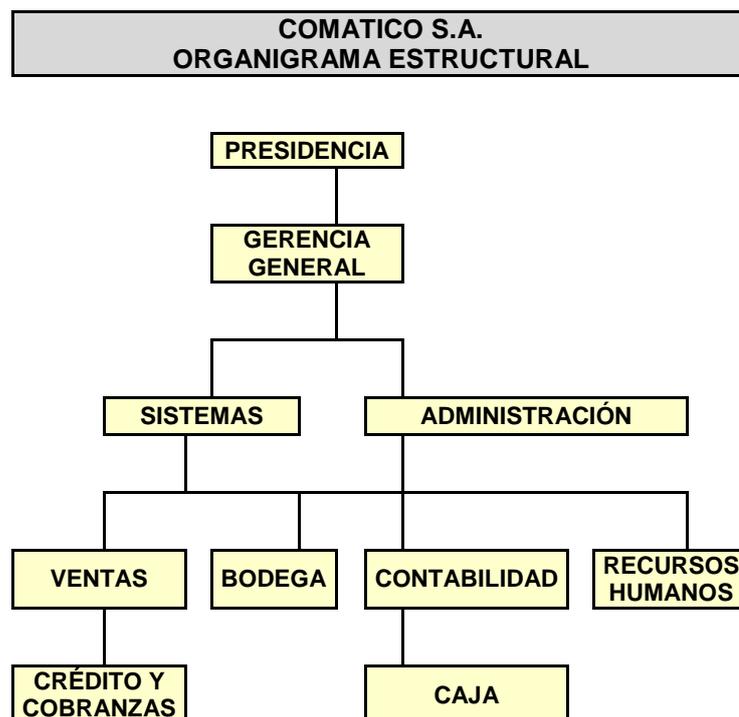
manera con nuestro personal orientado y capacitado para el mejor servicio al cliente.

La visión quedó definida como:

Llegar a ser una Importadora y distribuidora reconocida a nivel nacional, abriendo sucursales en todas las provincias, creando de esta manera fuentes de trabajo, dirigidas hacia jóvenes madres solteras. Nuestro compromiso es capacitar e incentivar a jóvenes que necesitan de una oportunidad para poder salir adelante.

La estructura organizativa de esta empresa se ha ido incrementando a medida que la empresa ha ido creciendo, la misma se representa en la figura 3.1.

Figura 3.1. Estructura Organizativa

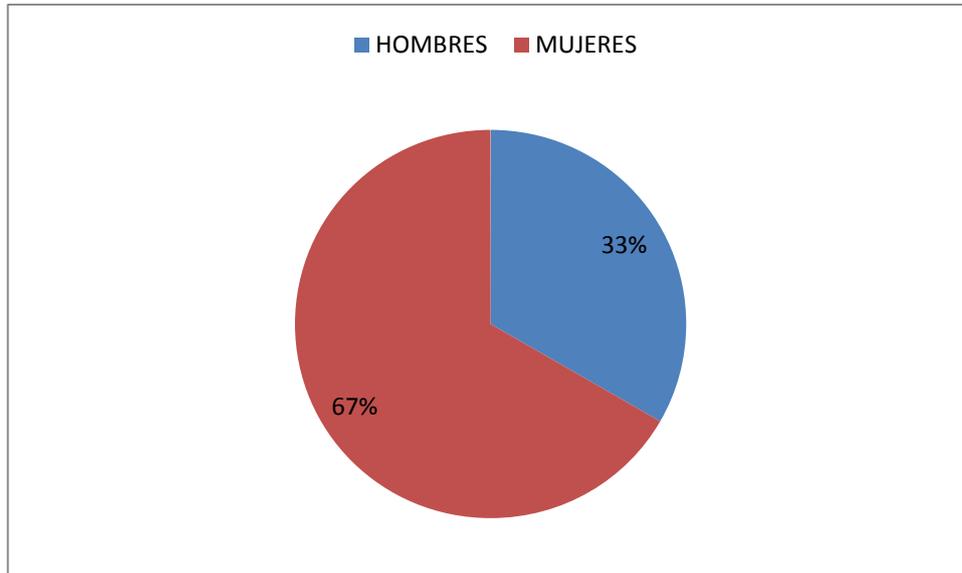


Fuente:

elaboración propia

Para su desempeño cuenta con un total de 15 empleados, de los cuales son 5 hombres y 10 mujeres, tal como se lo refleja en la siguiente figura 3.2.

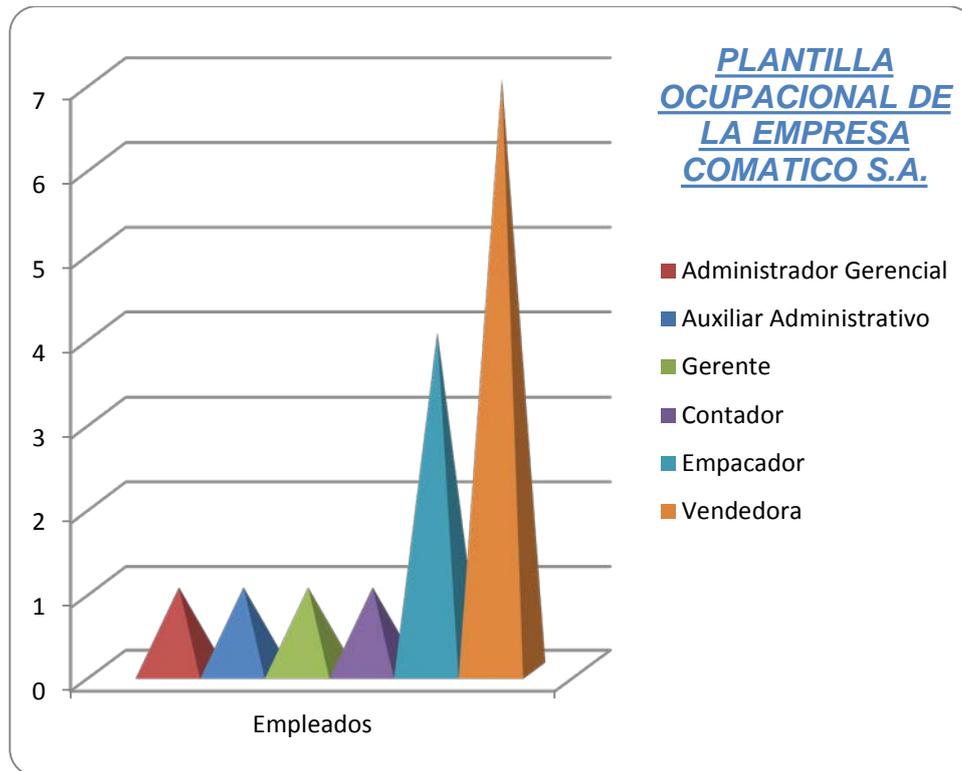
Figura 3.2. Plantilla de Trabajadores



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a la categoría ocupacional los empleados están divididos como representan la figura 3.3.

Figura 3.3. Plantilla ocupacional



Fuente: elaboración propia

Clientes, Proveedores y Competidores más importantes

Los principales clientes: El catálogo de la empresa está constituido por personas naturales y personas jurídicas, representando un 96% y 4% respectivamente.

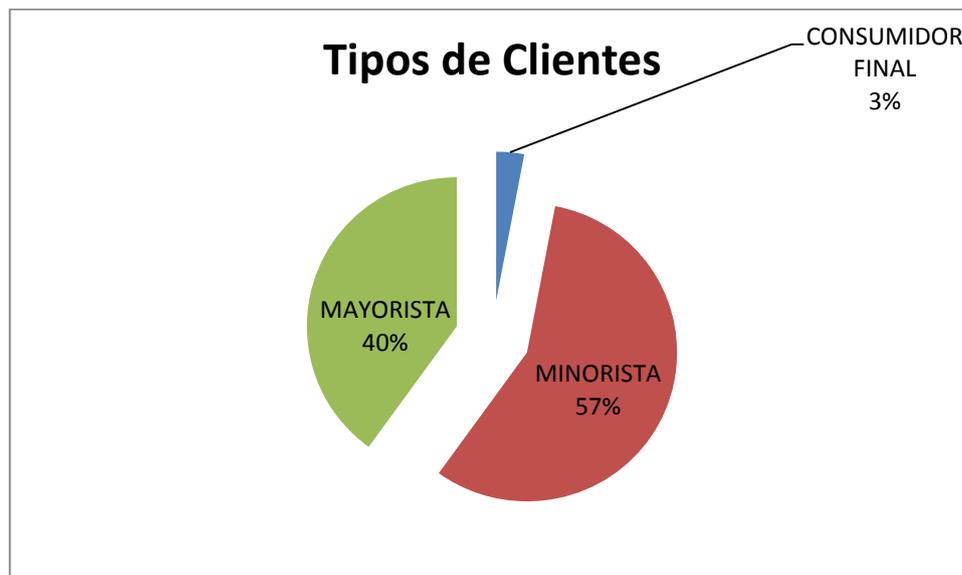
Los clientes están divididos en clientes de contado y de crédito, así como clientes minoristas, mayoristas y consumidor final; el tiempo de crédito que maneja la empresa es treinta, cuarenta y cinco y sesenta días.

Los clientes más representativos se puede decir que son los clientes de contado, ya que son los ingresos diarios las que representan el mayor porcentaje de las ventas.

Los clientes minoristas, aquellos que tienen bazares y cuyo cliente es el consumidor final; mientras que los clientes mayoristas son aquellos que distribuyen a otros negocios pequeños, por último tenemos también al consumidor final quien busca un artículo para obsequio o uso propio.

Los clientes tanto minoristas como mayoristas pueden ser locales o de provincia, es decir de Guayaquil y de otras ciudades respectivamente. Cabe mencionar que aun en la Isla Santa Cruz (Galápagos) contamos con clientes.
Figura 3.4.

Figura 3.4. Clientes



Fuente: elaboración propia

La empresa tiene dos grupos de proveedores: locales y del exterior, siendo su forma de pago en ambos casos de contado y de crédito.

Dentro de la clasificación de los proveedores del exterior uno de los más importantes es Mundo Global, ya que representa un 70% del total de las importaciones, extendiendo una línea de crédito de 120 días; otros proveedores están representados por un 3.38% cuya forma de pago es al contado

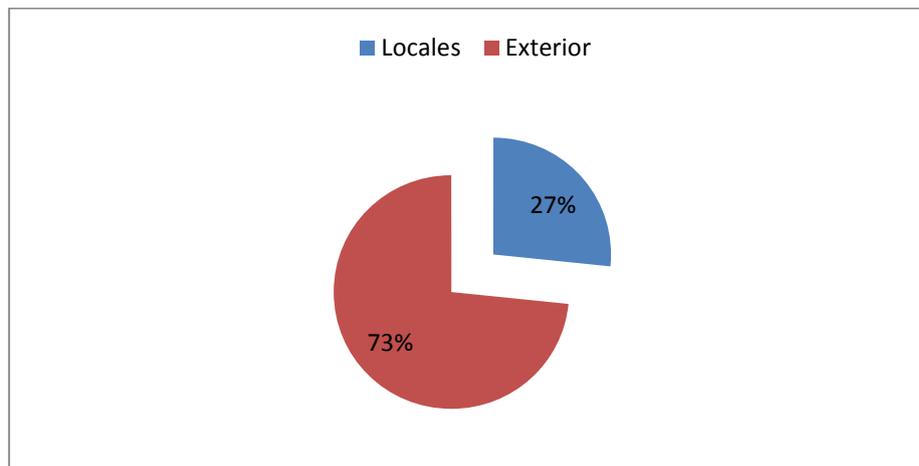
Los proveedores locales, es decir los nacionales, representan alrededor de un 27 %, manteniendo con ellos las dos formas de pago al contado y a crédito con facilidades de pago de 30 a 90 días de plazo. Ver Figura 3.5.

Figura 3.5. Representación de las compras

Proveedores	Valor de las compras	Representación en %
Locales	382.835,76	26,62
Exterior	1.055.258,22	73,38
TOTAL	\$ 1.438.093,98	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 3.5. Proveedores



Fuente: Elaboración propia

Las empresas que constituyen competencia para Comatico S.A, son varias, pues ella está ubicada en una zona donde se encuentran otros proveedores de artículos de juguetes y bazar, sin embargo Comatico S.A tiene un surtido tan numeroso y los precios significativamente económicos que hace que no afecte significativamente el hecho de que hayan más distribuidores de la misma línea del negocio, aun así hoy el competidor más fuerte se puede referir como Alessa S.A. , ubicado diagonal a las instalaciones de Comatico S.A, el cual es un almacén mucho más grande y reconocido en todo el país.

En cuanto a los productos, Comatico S.A comercializa una amplia nomenclatura, lo cual se tratará con mayor profundidad en lo adelante, pues ellos constituyen los inventarios y por tanto la razón de ser de este trabajo.

3.2. Diseño de Investigación

3.2.1. Tipo de Investigación

La investigación a aplicar según los tipos teóricos, resulta ser descriptiva, correlacionar y explicativa.

Tipo de investigación	Porque:
Descriptiva	Describe los aspectos sobre los inventarios, los activos circulantes y algunos indicadores económicos y financieros
Correlacionar	Se relacionan algunas variables, a partir del problema, como: Manejo del inventario Satisfacción de la demanda Rentabilidad
Explicativa.	Explica fenómenos o la relación que se da entre dichas variables, como la incidencia de una que afecta o beneficia otras, con causas u efectos.

3.2.2. Pasos a seguir en la investigación y técnicas a utilizar

La secuencia de pasos a seguir para la investigación es la siguiente:

- Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario de productos en la empresa Comatico S.A: en el diagnóstico de la empresa no puede faltar una breve caracterización de los inventarios, donde es importante resaltar:

Tipos de inventario

Forma de registro y almacenamiento de la información para su administración de manera general

- Análisis Económico-Financiero centrado en los inventarios

El análisis económico y financiero de la empresa se realiza a partir de índices que relacionen los inventarios como cuenta contable, dentro de los que se analizarán en el trabajo están los que se relacionan en el cuadro 3.6.

Cuadro 3.6. Indicadores financieros

INDICADOR	EXPRESIÓN DE CÁLCULO	Significado
Índice de Solvencia	$\frac{\text{Activo Corriente/}}{3.1)}{\text{Pasivo Corriente}}$	muestra la capacidad potencial de la empresa para cubrir obligaciones con vencimientos de hasta un año, mediante sus disponibilidades y recursos que pueden convertirse en dinero hasta un año después de la fecha del balance
Índice de Liquidez	$\frac{\text{Act. Corriente - Inventario}}{3.2)}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la solvencia de una manera más rigurosa Mide el número de veces que en promedio han rotado o circulado los inventarios (productos, mercaderías) durante un año a partir de la fecha del balance general.
Rotación inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{3.3)}{(\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}) / 2}$	Mide el número de veces que en promedio han rotado o circulado los inventarios (productos, mercaderías) durante un año a partir de la fecha del balance general.

Días de inventario	$\frac{365}{\text{Rotación inventarios}}$ (3.4)	Expresa el resultado a través del número de días de rotación, indicando el tiempo en que el inventario debe convertirse en efectivo o cuentas por cobrar.
--------------------	---	---

Fuente: Elaboración propia

- Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente

Siendo la cuenta de inventario un elemento de incidencia directa en los activos circulantes es necesario analizar el comportamiento de esta cuenta. También se toma como referencia la determinación de la ganancia neta que mide si la administración de los activos circulantes es eficaz o no. La ganancia neta se determina, como se muestra a continuación:

$$G_{NETA} = \text{INGRESOS} - \text{COSTOS} \quad (3.5)$$

La ganancia neta se toma del estado de resultado de la empresa en el periodo analizado.

Es importante cuando se analizan índices económicos financieros y además cuando se compraran con valores bases, determinar la tendencia y proporción de sus variaciones. Para ello se utiliza la siguiente expresión:

$$\text{Tendencia} = \frac{\text{Valor año actual} - \text{Valor año base}}{\text{Valor año base}} \times 100 \quad (3.5)$$

- Análisis detallado de los activos circulantes o corrientes

Se realiza en el trabajo un análisis detallado del activo circulante para averiguar la incidencia de los inventarios en el valor total de los activos circulantes. Se tiene en cuenta que los activos circulantes están integrados por:

- ✓ Efectivo
- ✓ Cuentas por cobrar

- ✓ Inventarios de productos almacenados

El análisis de la incidencia de cada elemento que integran los activos circulantes está relacionada con:

COSTOS INCURRIDOS POR TENER POCO O MUCHO ACTIVO		
ACTIVO	ALTENER POCO DEL ACTIVO	ALTENER MUCHO DELACTIVO
EFFECTIVO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incapacidad de pagar cuentas, inclusive a sus propios empleados, problemas con sus acreedores y suministradores. 2. Pérdidas de oportunidades de inversión por falta de liquidez. 3. Incapacidad de afrontar emergencias financieras. 	Efectivo ocioso; se deja de percibir rendimiento sobre el recurso financiero.
CUENTAS POR COBRAR	Pérdida de ventas por no otorgar crédito	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuentas malas. 2. Altos costos de administración de cuentas por cobrar. 3. Altos costos de cobranza de cuentas por cobrar. 4. Mucho capital inmovilizado en cuentas por cobrar.
INVENTARIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pérdida de ventas inmediatas por no tener la mercancía. 2. Creación de mala fama comercial, de "no tener nada". 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Altos costos de mantenimiento del stock 2. Pérdidas por obsolescencia y deterioro de mercancía. 3. Mucho capital inmovilizado.

Fuente: Lezama, 2014

También se realizará un análisis del índice de rentabilidad o rendimiento sobre el activo total, para determinar si la empresa es capaz de cumplir sus obligaciones respaldada solo por la adecuada administración de sus activos circulantes, donde juega un papel importante los inventarios, sobre todo en empresas comercializadoras, donde debe haber un equilibrio entre los costos de mantener inventarios y la cantidades abastecidas para garantizar satisfacción de clientes.

- Análisis de la disponibilidad de los productos

Se realiza un análisis de disponibilidad, si los resultados de los índices demuestran que la rotación de inventario es alta, y porque las insatisfacciones de los clientes están referidas a la falta de completamiento de pedidos en cantidades y en surtidos.

- Plan de mejoras.

Para la propuesta de mejora se utiliza el método de las 5 W y 2 H, donde se responde a las preguntas, qué, quién, cómo, por qué, donde, cuándo y cuánto.

Se relacionan las acciones y las recomendaciones que sobre ellas se hacen, basadas en la realidad y objetividad de la empresa.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Diagnóstico de la situación actual del manejo de inventario de productos en la empresa Comatico S.A

4.1.1. Breve caracterización de los inventarios

Al caracterizar los inventarios de la empresa Comatico S.A se tendrán en cuenta dos aspectos esenciales:

- El tipo de inventario de acuerdo a la esencia de la empresa.
- ¿Cómo se registra y almacena la información para su administración de manera general?

Actualmente, los inventarios que considera la empresa Comatico S.A solo son inventarios de productos para la venta, el valor que alcanzan estos, se reflejan en el cuadro 4.1.

Figura 4.1. Inventarios

TIPO DE INVENTARIOS	VALOR
Productos para la venta	1.688.783.98

Fuente: Elaboración propia

El valor de los inventarios de productos para la venta, son justificables en parte, teniendo en cuenta que es una empresa netamente comercializadora. Estos productos para la venta son comprados a proveedores nacionales y extranjeros, como se ha mencionado en la presentación de la empresa.

Comatico S.A comercializa una amplia gama de productos terminados, los cuales agrupa en dos grandes familias fundamentalmente, tales como: juguetes y, artículos de bazar. La representación de las familias de productos en el total de ingresos de la empresa se muestra en el cuadro 4.2. Reflejando que la más representativa son los juguetes.

Figura 4.2. Representatividad de las familias de productos

FAMILIA	VENTAS (USD)	REPRESENTACIÓN EN TOTAL (%)
Juguetes	1.385.889,16	70,57
Bazar	578.020,31	29,43
TOTAL	1.963.909,47	100

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Registro y almacenamiento de la información de los inventarios

La empresa registra y almacena la información de los inventarios a través del Sistema Administrativo Contable, como parte del **SAC business**, este está integrado por seis módulos que son Contabilidad y Seguridad, Bancos

y cuentas por pagar, Contabilidad general, Inventario y orden de compra, Facturación y cuentas por cobrar, Nómina de empleados.

El sistema SAC Business es un software integrado, que facilita interrelación y alineación entre la contabilidad y los otros sistemas de la empresa, uno de ellos contabilidad-bodega.

Los inventarios forman parte de los tres flujos en que se desenvuelve toda la actividad empresarial de Comatico S.A, el flujo material, el informativo y el financiero. En el cuadro 4.3. aparece la relación de actividades que están relacionadas con los inventarios de productos, donde aparece un código que responde a M para las actividades del flujo material, I del flujo informativo y F financiero, además se clasifican las actividades en logísticas o contables.

Figura 4.3. Descripción de actividades relacionadas con los inventarios

CODIGO	DENOMINACION	CLASIFICACIÓN
I1	Verificación de disponibilidad	Logística
I2	Determinar necesidad de productos	Logística
I3	Gestionar con proveedores y solicitar pedido de productos	Logística
FI	Pago a proveedores	Contable
	Inventario de Mercadería \$ xxx	
	Proveedores \$ xxx	
	Proveedores \$ xxx	
	Bancos \$ xxx	
M1	Descargar y recepcionar productos	Logística
I4	Entrar cantidad y valores al SAC	Contable

M2	Ubicación en los estantes y estibas	Logística
M3	Despacho de productos	Logística
I5	Descontar cantidades a despachar y sus valores	Contable
M4	Conformación de pedidos	Logística
M5	Entrega de pedido	Logística
F2	Cobro a clientes	Contable
F3	Depósitos de cobros y registros	Contable
F4	Elaboración de Estados Financieros para aplicación de los EE.FF.	Contable

Fuente: Elaboración propia

4.1.3. Análisis Económico-Financiero centrado en los inventarios

Para conocer la situación financiera de la empresa se realiza un análisis de algunos indicadores financieros, sobre todo se toman como referencia aquellos en los que el valor de la cuenta contable inventario tienen una incidencia directa. El periodo de análisis es el 2013, con año base para la comparación 2012. Los indicadores y resultado se exponen en el cuadro 4.4.

Cuadro 4.4. Indicadores financieros

INDICADOR	EXPRESIÓN DE CÁLCULO	VALORES	RESULTADOS	
			Año base (2012)	2013
Índice de Solvencia	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	221.114.74	1,08	0,81
		272.207.79		
	Act. Corriente - Inventario ----- -	221.114.74 - 35.290.74	0,74	0,68

Índice de Liquidez	Pasivo Corriente	272.207.79		
Rotación inventarios	Costo de Ventas	1.653.493.24	14 veces año	12 veces año
	$\frac{250690+35290.74}{(Inv.Inicial + Inv. Final) / 2}$	2		
Días de inventario	$\frac{365}{Rotación inventarios}$	$\frac{365}{12}$	25 días	32 días

Fuente: Elaboración propia

El análisis de los resultados que expone el cuadro se resume como sigue:

El índice de solvencia de la empresa en el periodo analizado 2013, expresa que por cada 1 USD de pasivo corriente, la empresa cuenta con 0,81 centavo de USD de respaldo del activo corriente, aun cuando lo recomendado por expertos es que el respaldo de activo corriente duplique cada dólar del pasivo (índice ≥ 2), no obstante la empresa se encuentra en situación favorable. Aun así, hay que resaltar que existe un llamado de atención, sobre todo porque se comportó en decremento con respecto al año anterior, si se tiene en cuenta el resultado del indicador es evidente que tuvo mejor desempeño aunque no haya sido de gran significación, si llegó a sobrepasar el 1 USD de respaldo del pasivo. Este índice muestra que la empresa mantuvo estabilidad económica en el periodo.

El segundo índice a analizar, la liquidez, que mide la solvencia de una manera más rigurosa, este refleja la capacidad inmediata que tienen los activos más líquidos de la empresa para cubrir las obligaciones. Es decir, la capacidad inmediata de la empresa para cubrir con activos corrientes más líquidos es de 0.68 por cada dólar de pasivo corriente, y aunque este valor indica que no es negativa la situación, si es necesario resaltar que disminuyó con respecto al año base que se referencia.

El índice de Rotación de inventarios de productos que es una razón que mide el desempeño de actividad de la empresa, como muestra el cuadro, en el año analizado es de 12 veces al año, mientras en el año que se compara fue de 14, estos resultados de rotación son favorables, como refleja además, el

indicador de días promedio de inventario, con 32 días en el primer caso y 24 en el segundo. Quiere decir que esos son los días que se requiere para vender esos productos o lo que es lo mismo los días que como promedio se mantienen en inventarios, esto quiere decir que por lo general los productos tienen una alta demanda.

Para resumir el estudio sobre la situación financiera de la empresa Comatico S.A a partir de los algunos indicadores relacionados con los inventarios, se puede concretar que a pesar de que la situación financiera es favorable, sobre todo porque los productos entran al stock y salen rápidamente, sin embargo la empresa está presentando problemas con la disponibilidad de productos para garantizar la satisfacción de las demandas de los clientes. Es por ello que se prosigue la investigación con un enfoque desde la administración de los inventarios como parte del activo circulante de la empresa.

4.1.4. Análisis de la cuenta inventario como activo circulante o corriente

Siendo un objetivo de la administración eficaz de los activos circulante la maximización de la ganancia neta, es importante en la investigación primeramente hacer un análisis del comportamiento de esta. Ver cuadro 4.7.

Determinación de la ganancia neta

La ganancia neta se determina, como refiere la metodología en el capítulo III y resulta para la empresa Comatico S.A como muestra la figura 4.5.

$$G_{NETA} = \text{INGRESOS} - \text{COSTOS}$$

La ganancia neta se toma del estado de resultado de la empresa en el periodo analizado, 2013 (cuadro 4.5).

Figura 4.5. Estado de resultado

CUENTAS	2012 (USD)	2013 (USD)
Ingresos	2.160.705,89	1.963.909,47
Costo de Ventas	1.778.506,70	1.653.493,24
Utilidad Bruta en Ventas	382.199,19	310.416,23
Gastos Operacionales	371.163,08	302.704,71
Utilidad del Ejercicio	11.036,11	7.711,52

Fuente: Elaboración propia

Como refleja el cuadro anterior a pesar que la empresa mantiene utilidad, del año 2012 al 2013, ha habido un decremento, en los tres índices estudiados, lo que se corrobora con el análisis de tendencia del cuadro 4.6, que indica que la proporción en la diferencia de las utilidades es mayor que en los restantes índices.

Figura 4.6. Análisis de tendencias de los índices relacionados con la ganancia neta

Indicador	Valor 2013 (USD)	Valor año base 2012 (USD)	Tendencia
Ingresos	1.963.909,47	2.160.705,89	(-10)
Costo de Ventas	1.653.493,24	1.778.506,70	(-7)
Utilidad	7.711,52	11.036,11	(-30)

Fuente: Elaboración propia

El análisis de tendencia de los índices demuestra que las utilidades han decrecido en el año que se estudia de manera significativa, siendo evidente

que el indicador que más influyó son los ingresos, que decrecieron en un 10 % con respecto al anterior. Teniendo en cuenta que uno de los factores que puede contribuir a disminuir los ingresos de la empresa son los inventarios, una porque tengan poca rotación y no se alcancen las ventas previstas y otra porque no se mantengan disponibilidades de productos para satisfacer las demandas de los clientes.

En este caso requiere hacer un análisis de los activos circulantes, que es la cuenta que incluye los inventarios.

Análisis detallado de los activos circulantes o corrientes

El análisis de manera detallada del activo circulante y sobre todo de la incidencia de los inventarios en ellos se refleja en el cuadro 4.7.

Figura 4.7. Distribución de los activos circulantes

Activo Circulante	Valores (USD) 2012	Valores (USD) 2013	Tendencia %
Efectivo	111382	118299	6
Cuentas por cobrar	441306	67523	(-85)
Inventarios de productos almacenados	250690	35290	(-86)
TOTAL	803.379,63	221.114,74	(-72)

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en los resultados los activos circulantes decrecieron más de la mitad, del año base al actual, el efectivo en ambos periodos se mantuvo en montos considerables y con tendencia positiva, las cuentas por cobrar disminuyeron del periodo base al actual de manera significativa, tanto como los inventarios de productos, que fueron los que más disminuyeron con respecto al año base.

Específicamente, si se profundiza en el razonamiento de los inventarios, en el año base, el valor es muy alto y es incluso mucho más alto que el efectivo que la empresa posee, por lo que en aquel momento le fue difícil cumplir con sus obligaciones, pues el dinero lo tenía invertido en productos almacenados y se asevera la situación con que también suman los montos de las cuentas por cobrar. Cuando tal situación se manifiesta se garantiza la disponibilidad de producto y por tanto se satisfacen aparentemente las demandas, sin embargo los costos se hacen más altos sobre todo los de almacenamiento, entre otros. En ese periodo el rendimiento sobre el activo total se comporta con un factor de 1.32

Para el periodo actual que se analiza, año 2013, el monto de los inventarios disminuyó considerablemente, manteniéndose la demanda por parte de los clientes, esto es una señal de que se está viendo afectada la disponibilidad de los productos para la venta y por tanto la satisfacción de la demanda de los clientes, que es lo que realmente está sucediendo, existiendo quejas constante de pedidos insatisfechos en cantidades y en surtidos.

Figura 4.8. Rendimiento sobre el activo total

Indicadores	2012	2013
Utilidad neta	11 036,11	7 711,52
Activos total	834911.37	288493.27
Rendimiento sobre el activo total	1,32	2.67

Fuente: Elaboración propia

El Rendimiento sobre el activo total, del periodo actual respecto al año base es positivo, pues muestra que la empresa está las utilidades con sus propios activos disponibles, lo que es razonable porque ha aumentado su efectivo y disminuido las cuentas por cobrar y el monto de los inventarios.

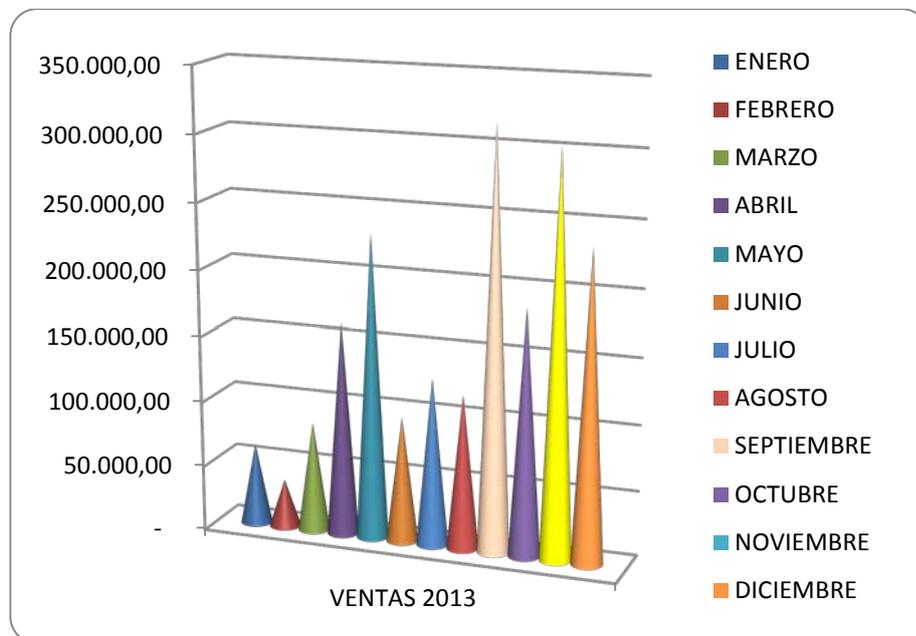
A pesar de esto der una señal positiva, es necesario que la empresa sea cuidadosa con el comportamiento de los inventarios, pues se trata de buscar un punto medio entre mantenerlos para satisfacer demandas y no tener excesos para no aumentar los costos que inciden en la rentabilidad y por en las ganancias netas a obtener.

El próximo paso exige realizar un estudio de la disponibilidad de productos para garantizar las demandas de los clientes.

4.1.5. Análisis de la disponibilidad de los productos

Para efectuar el análisis de la disponibilidad de los productos, se realiza un registro a los pedidos solicitados por los clientes de la familia de productos más representativa. El estudio se toma referenciando el mes de septiembre que fue el de mayores ventas según se refleja en la figura 4.9. Aunque es necesario primeramente, determinar,

Figura 4.9. Ventas del año 2013



Fuente: elaboración propia

Figura 4.10. Ventas del año 2013

MES	VENTA (USD)	MES	VENTA (USD)
Enero	62.461,50	Julio	128.330,11
Febrero	36.874,09	Agosto	118.061,63
Marzo	84.123,75	Septiembre	316.828,92
Abril	163.557,13	Octubre	187.243,46
Mayo	231.388,18	Noviembre	304.494,63
Junio	96.234,31	Diciembre	234.311,76
Total		1.963.909,47 USD	

Fuente: elaboración propia

Para determinar la familia más representativa del 2013 se detallan las ventas de cada una en el cuadro 4.11 y 4.12.

Figura 4.11. Ventas de la línea de Juguetes

CLASE	SURTIDOS	VENTA ANUAL (USD)
1	Muñecos	198.817,27
2	Carros / Aviones / Helic.	207.209,70
3	Juegos de Cocina	68.216,80
4	Muñecas	101.309,60
5	Juegos de Belleza	47.340,01
6	Instrumentos Musicales	35.484,00
7	Legos	7.631,04
8	Juego de Niños	59.100,00
9	Juego de Niñas	82.140,00
10	Peluches / Almoh/Ador	417.692,00
11	Juegos Unisex	160.948,74
TOTAL		1.385.889,16

Fuente:
elaboración
propia

Figura 4.12. Ventas de la Línea de Bazar

Fuente:
elaboración
propia

La figura
4.11
muestra
que la
familia más

representativa en las ventas es la de juguetes

CLASE	SURTIDOS	VENTA ANUAL (USD)
20	Diario/Album/Porta Retrato	120.106,01
21	Pluma/Borrador/Calcul	106.879,85
22	Monederos	10.413,92
23	Acces de Cabello / Espejo	65.482,56
24	Cristalería y Acc. de Cocina	43.083,34
25	Termos / Toma todo	15.242,49
26	Bolsos	82.095,61
27	Cortinas de Baño	3.150,00
28	Reloj de Pared / Lámparas	76.890,00
29	Audífonos / Radios	23.795,53
30	Joyereros Musicales	30.881,00
TOTAL		578.020,31

Figura 4.13. Representación de las ventas por familias

LÍNEA	VENTAS ANUALES 2013 (USD)	REPRESENTACIÓN (%)
Juguetes	1 385 889	71
Bazar	578 020	29
TOTAL	1 96 3909	100

Fuente: Elaboración propia

Siendo la familia de productos de mayor representatividad en las ventas los juguetes, se toman como referencia para los estudios de disponibilidad. En el análisis que se realiza en la empresa Comatico S.A., resalta que

determinado número de clientes hacían sus reclamos porque sus pedidos no habían sido despachados de forma completa.

El registro se hace tomando como información las cantidades pedidas por los clientes, en valor monetario y la cantidad que realmente se entregó, también en valor monetario, de esta manera se determina las demandas insatisfechas, que en estos términos solo representa el dinero que la empresa dejó de ingresar por no tener el producto disponible, pudiéndose relacionar con el costo de oportunidad. Ver figura 4.14. y detallado cuadro 4.15.

Figura 4.14. Gráfico de porcentajes de pedidos Insatisfechos



Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4.15. Registro de pedidos estudiados de la familia Juguetes. Mes septiembre

No.	PRODUCTO	CANT. PEDIDO	CANT. ENTREGADA	% PEDIDO INSATISFECHO
1	INSTRUMENTO MUSICAL	26.892	8.310	15,27
2	MUÑECAS	16.816	2.940	11,40
3	ROBOT	16.066	6.428	7,92

4	SOLDADO	12.900	4.160	7,18
5	SET DE COCINA	9.392	3.114	5,16
6	SET DE TE	9.536	3.882	4,65
7	ROBOT	7.545	3.447	3,37
8	CARRO	4.683	1.310	2,44
9	MUÑECOS	4.560	2.270	1,88
10	SET MILITARES	3.232	982	1,85
11	POLICÍA	4.670	3.050	1,60
12	ATARI	2.400	1.100	1,07
13	ROBOT	960	275	0,59
14	JUEGO MILITAR	1.000	780	0,20
15	JUEGOS DE NIÑOS	385	185	0,16
16	JUEGO DE TAZAS	192	58	0,11
17	CARROS	144	72	0,06
18	CONSTRUCTORES	96	48	0,04
19	MUÑECAS	72	32	0,03
20	JUEGOS DE AZAR	96	60	0,03
21	CUERDAS DE SALTAR	24	10	0,01
22	CELULARES	24	12	0,01
23	AVIONES	36	24	0,01
		121.721	42.549	65,03%
		100,00%	34,97%	

Fuente: Elaboración propia

Figura 4.16. Resumen el análisis de disponibilidad-costos oportunidad

RESULTADOS	VALORES (USD)	REPRESENTACIÓN (%)
Valor de pedidos solicitados	145.000,71	100,00%
Valor de los pedidos entregados	50.707,67	34,97%
Valor de las ventas dejadas de realizar	94.293,04	65,03%

Fuente: Elaboración propia

Según muestra el cuadro resumen 4.16, del total de productos pedidos solo se satisficieron el 34.97%, quiere decir que la empresa Comatico S.A, en términos de eficiencia pudo haber alcanzado mejores resultados, obteniendo una ganancia neta mayor que la alcanzó. En términos de eficacia también puede ser mejor si lograra mejorar la administración de sus inventarios y

obtener una disponibilidad capaz de mantener en existencia los productos que los clientes piden.

La administración de los inventarios requiere de los siguientes aspectos a planificar y ejecutar:

- Pronosticar las demandas
- Clasificar los productos
- Analizar el riesgo en el suministro para aquellos productos más representativos y otorgarle la prioridad necesaria para sus aprovisionamientos.
- Planificar el sistema de inventario adecuada para cada clasificación de productos, en cuanto a: cuando y cuanto comprar.

Actualmente la empresa Comatico S.A, no cumple con ninguno de esos aspectos, pues no realiza estudios de demandas, las compras se hacen a los proveedores a partir de lo vendido en el periodo anterior y por experiencias. Además, en el caso de uno de los proveedores más fuertes que es en China, se va a comprar y se aprovechan las oportunidades de precio, lo que conlleva a comprar en contenedores a ciegas, no sabiendo que cantidad de cada surtido vienen en cada paca despachada. Y a pesar de que siempre se vende todo lo que se compra, no siempre el cliente sale satisfecho, porque quería más cantidad de determinados productos.

La clasificación de los inventarios o se realiza, por tanto no se conoce con certeza cuál es el producto estrella o cual es que no es necesario tenerlo. Mucho menos está definido de manera planificada cuanto pedir de cada producto basado en técnicas de gestión de inventarios, ni cada que tiempo pedir, se pide cuando se planifican los viajes al proveedor chino o cuando se ha casi o agotado un producto.

Si se tienen en cuenta estos aspectos la empresa lograría disminuir su costo de oportunidad y así lo convertiría en ingresos, es decir con los análisis realizados se determina como incidiría el valor dejado de ingresar en el estado de resultado analizado.

Se considera la suma del costo de oportunidad a los ingresos, además se estima un costo de ventas para el nuevo valor y un factor mínimo del 0.1% en los gastos operacionales, que recomiendan en alguna literatura. En este caso estos serían los que interviene en material para empaque y combustible para la entrega de mercadería.

El análisis incluyendo el costo de oportunidad resultaría como sigue:

Figura 4.17. Análisis del estado resultado incluyendo costo oportunidad

CUENTAS	2013 (USD)	2013 (USD) Incluyendo costo oportunidad
Ingresos	1.963.909,47	2.058.202,51
Costo de Ventas	1.653.493,24	1.732.878,55
Utilidad Bruta en Ventas	310.416,23	325.323,96
Gastos Operacionales	302.704,71	303.007,41
Utilidad del Ejercicio	7.711,52	22.316,54

Fuente: Elaboración propia

Figura 4.18. Comparativo de rentabilidad

COMPARATIVO DE RENTABILIDAD		%
Utilidad del Ejercicio (C.O.)	22.316,54	1,08

Utilidad al cierre Año 2013	7.711,52	0,39
Costo de oportunidad	14.605,02	0,69

La rentabilidad hubiera incrementado un 0.69 %, beneficiando a la estructura financiera de la empresa.

La mejora de la administración actual de los inventarios en Comatico S.A, es imprescindible para lograr incrementos en los resultados económicos financieros y en la satisfacción de la demanda de los clientes.

4.2. PLAN DE MEJORAS

Para mejorar la gestión se propone acciones como:

- Pronosticar la demanda, significa definir el método de pronóstico a utilizar que puede ser recomendado uno basado en series históricas y en demandas por eventos o estacionales, sobre todo en fechas alegóricas a determinadas celebraciones.
- Otra acción está encaminada a la clasificación de los inventarios, recomendando el método ABC. Para ello puede utilizarse el criterio de valor de los inventarios, margen de utilidades, y frecuencia de ventas, lo ideal sería utilizar métodos multicriteriales.
- Trazar estrategias específicas para cada grupo de clasificación sobre todo teniendo en cuenta los riesgos en los proveedores, principalmente en los productos A o más representativos, que son los que garantían las máximas utilidades.

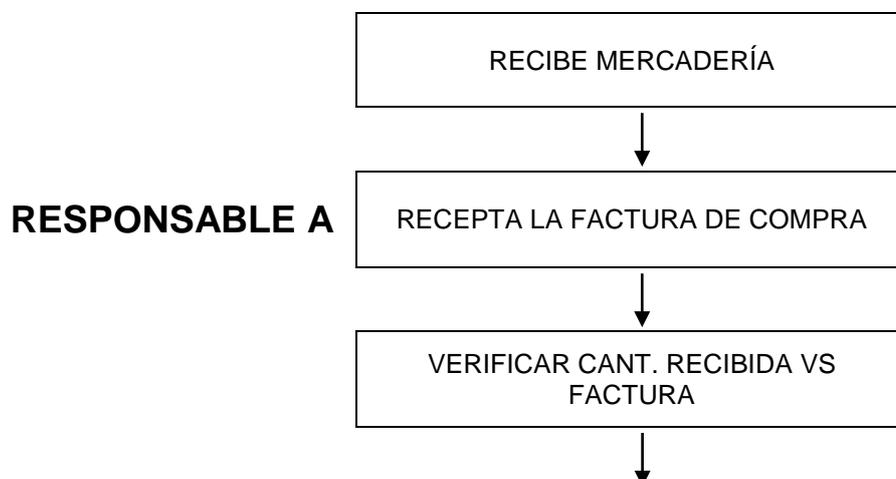
- Definir los sistemas de inventario, es decir cómo hacer la reposición, si cantidades variables periodos fijos o periodos variables cantidades fijos, u de otra forma moderna de gestión.

Una acción que aunque no está recogida en el plan de acción debe completarse en cuanto a implementación y preparación de directivos y personal, es el sistema integrado SAC Business. El tiempo estimado de implementación de este sistema en cuanto al inventario de la empresa es de dos meses, el cual ya comenzó a aplicarse.

Este sistema funciona de la siguiente manera:

- Dos personas destinadas al área de bodega realizarán el siguiente procedimiento: el personal encargado deberá recibir constante asesoría y supervisión hasta que se regularice todo el proceso de inventario, éste tiempo deberá ser de un mes, y de allí deberán hacerse supervisiones de acuerdo al criterio del jefe inmediato del área administrativa.

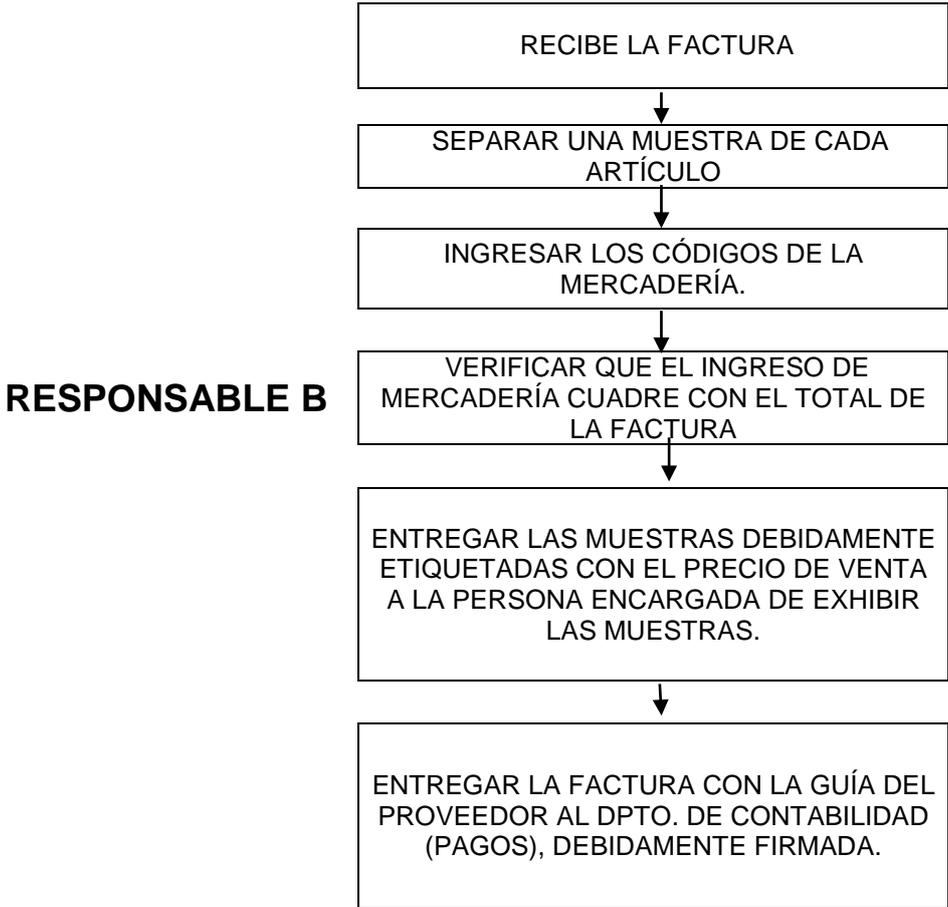
**Figura 4.19. Pasos del SAC
Business**



ENTREGA FACTURA A
RESPONSABLE B

Fuente: Elaboración propia

**Figura 4.20. Pasos del SAC
Business**



Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4.21. Plan de mejora

Oportunidad de mejora: Satisfacer las demandas de productos de clientes
Meta: Mantener niveles de inventarios que garanticen disponibilidad máxima y rotación capaz de que la empresa cumpla con sus obligaciones con una buena administración de los activos circulantes
Responsable: (Persona delegada por Gerencia)

¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuánto?	¿Cuándo?
Mejorar la gestión de los inventarios	Jefe	<ul style="list-style-type: none"> • Pronosticar demandas • Clasificar productos • Trazar estrategias para cada grupo de clasificación de inventario • Definir sistemas de inventario 	<p>Necesidad de garantizar la disponibilidad de productos</p> <p>Necesidad de incrementar los ingresos</p> <p>Mantener cuenta contable inventario en niveles que aseguren un incremento en la rentabilidad</p>	Empresa Comatico S.A	Costo estimado inversión por vendedor \$2.374	Tiempo estimado para la concluir con la implementación total Octubre del 2014

CONCLUSIONES

Las conclusiones a que se arriba en la investigación se resumen en:

- La empresa Comatico S.A mantuvo una situación financiera en el año 2013 favorable, aunque con tendencia al decrecimiento respecto al año anterior, no obstante indicadores como la rotación de inventarios y los promedios de días de inventario mantuvieron resultados positivos.
- La ganancia neta, como índice que mide la eficacia de la administración de los activos circulantes, mantuvo una tendencia negativa con respecto al año anterior, donde con mayor incidencia están los ingresos, los cuales dependen sobre todo de los inventarios y su disponibilidad para materializar las ventas de los productos.
- La disponibilidad de los productos está afectando negativamente la satisfacción de la demanda de los clientes y por tanto en las utilidades, sin embargo incidió favorablemente en el rendimiento sobre la inversión.
- La propuesta se traduce en la mejora de la gestión de los inventarios, encaminada a garantizar la disponibilidad de los productos en Comatico S.A, de manera que permita alcanzar los ingresos y utilidades esperados, además de satisfacer a los clientes en cuanto a demandas de productos.

RECOMENDACIONES

- Materializar la propuesta de mejora, aplicando cada una de las acciones, sobre todo la clasificación de productos que es lo más factible de aplicar a corto plazo, utilizando para ellos el método ABC, tratando de combinarlo con otros criterios además.
- Agilizar y culminar con la implementación del sistema integrado SAC Business, para el manejo de la información y decisión entre todas las funciones de la empresa.

Bibliografía

Costos de Oportunidad, (4/10/2012)

Materia: Economía

Profr. C.P. Martha Julia Flores Leiva

Nombre de Alumno: Cinthia Leticia Rubio Ramírez

www.uar.edu.mx/ensayo/489-costos-de-oportunidad.html

UNIVERSIDAD ALFONSO REYES

MONTERREY-MEXICO

El Gráfico ABC como técnica de gestión de inventarios (Junio,1999)

Ing.Tomás A.R.Fucci

Actualización:Lic. Elda Montorroso

ORIGEN HISTÓRICO DEL CONCEPTO COSTO DE OPORTUNIDAD
(1997)

Roberto Varo

Facultad de Ciencias Económicas

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO

Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios

Carlos Julio Vidal Holguín (2010)

Editorial Universidad del Valle

SITIOS WEB

Origen y Evolución de la gestión de Stock (s.f.)

www.aulafacil.com/gestion-stocks/curso/Lecc-1.htm

Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2), Párrafo 6

INSTITUTO PYME (s.f.)

mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/587/Gestión-de-inventario

artículo en línea

Gestión de inventario

REVISTA ISTMO (24 Feb 2011) : ¡El costo de oportunidad!
istmo.mx/2011/02/leer-¡el-costo-de-oportunidad/
Autor: [Arturo Damm](#)
Edición: [312](#)
Sección: [El buen vicio](#)

ANEXOS

Anexo No. 1

Cliente: **Inés Escalante**
 Fecha: **Febrero 20 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta	
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total
W 1669	PLASTIC TOY	250	0,67	168,33	100	67,33
W 1670	PLASTIC TOY	250	1,37	342,89	50	68,58
W 1791	TOY	250	1,95	486,27	120	233,41
W 2300	TOY	300	0,80	239,40	80	63,84
W 2302	TOY	200	0,47	94,76	60	28,43
W 2303	TOY	300	0,35	104,74	100	34,91
W 3191	TOY	250	1,23	308,60	65	80,24
W 3230	TOY	250	1,83	458,22	125	229,11

	\$		\$
TOTALES		2.203,19	805,84

CANTIDAD INSATISFECHA			\$ 1.397,35

Anexo No. 3

Cliente: **Italia Paguay**
 Fecha: **Abril 5 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta	
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total
MK 0878706	ROBOT WITH SOUND	25	4,60	114,93	25	114,93
MK 1224909	FIGHTER WITH LIGHT	25	0,94	23,48	12	11,27
MK 2795202	ROBOT WITH LIGHT	30	1,31	39,31	30	39,31
MKA 402551	FIGHTER 5 IN 1 TRANSFORMER	25	2,72	68,08	0	0,00
MKA 402569	DRAGON	25	3,79	94,73	5	18,95
MK 6268851	ROBOT	25	1,56	38,98	10	15,59
MK 7229295	ROBOT WITH WEAPON (3)	25	4,70	117,38	0	0,00
MK 9424755	2 IN 1 FIGHTER (5)	25	4,75	118,75	0	0,00
W 4095	TOY	25	0,69	17,24	0	0,00
W 4097	TOY	25	0,29	7,24	0	0,00
W 4100	TOY	25	1,16	28,97	0	0,00
W 4107	TOY	25	0,63	15,87	10	6,35
W 4109	TOY	25	1,60	40,01	25	40,01
MK 7436088	SPRAYED PULLBACK CAR	25	1,17	29,36	25	29,36
MK 8361117	FRICTION CAR	25	1,06	26,42	5	5,28
MK 9516501	SPRAYED FRICTION CAR	25	4,45	111,33	0	0,00
MK 6735924	KITCHEN PLAY SET	60	1,53	91,69	30	45,85
MK 7527726	TEA PLAY SET	60	0,68	40,62	30	20,31
MK 7527735	TEA PLAY SET	60	0,49	29,54	25	12,31
MK 7527744	TEA PLAY SET	60	0,61	36,43	10	6,07
MK 7755093	KITCHEN PLAY SET	60	0,56	33,85	0	0,00
MK 7879374	COFFEE SET	60	0,53	31,51	60	31,51
MK 8083872	KITCHEN PLAY SET	60	1,66	99,69	60	99,69
1257	DIARY	30	1,37	41,15	30	41,15
W 2314	PHOTO FRAME	24	0,95	22,74	24	22,74
W 2322	PHOTO FRAME	24	1,22	29,33	24	29,33
W 2323	PHOTO FRAME	24	1,22	29,33	24	29,33
W 3844	DIARY	24	0,71	16,99	0	0,00
W 3845	DIARY	24	0,79	18,95	24	18,95
W 3846	DIARY	24	1,69	40,52	24	40,52
W 3847	DIARY	24	1,31	31,37	0	0,00
W 3848	DIARY	24	0,56	13,40	0	0,00
W 2643	VACUUM FLASK	24	2,57	61,64	10	25,69

TOTALES**\$
1.560,82****\$
704,48****CANTIDAD INSATISFECHA****\$
856,35**

Anexo No. 5

Cliente: **Próspero Cuzme**
Fecha: **Junio 15 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta	
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total
W 4564	KITCHEN WARE TOY	48	1,85	88,89	36	66,67
W 4565	KITCHEN WARE TOY	48	1,85	88,89	36	66,67
MKA 141578	TEA SET (2)	48	1,19	57,11	36	42,83
MK 2007153	KITCHEN PLAY SET	48	2,56	123,08	36	92,31
MKA 303434	KITCHEN SET	48	0,92	44,31	36	33,23
MKA 303974	KITCHEN SET WITH DOLL	48	2,10	100,92	36	75,69
MKA 354914	KITCHEN PLAY SET	48	0,49	23,63	36	17,72
MKA 354977	KITCHEN PLAY SET	48	1,08	51,69	36	38,77
MKA 378215	KITCHEN SET (2)	48	0,36	17,23	36	12,92
MKA 378269	KITCHEN SET (2)	48	0,74	35,64	36	26,73
MKA 378305	KITCHEN SET (2)	48	0,68	32,49	36	24,37
MKA 423899	KITCHEN PLAY SET	48	2,27	109,00	36	81,75
MKA 423935	KITCHEN PLAY SET	48	1,38	66,46	48	66,46
MK 4791132	KITCHEN PLAY SET WITH DOLL	48	0,98	46,87	24	23,43
MK 5109084	KITCHEN PLAY SET (3)	48	0,53	25,60	12	6,40
MK 5584329	11PCS KITCHEN PLAY SET	48	1,14	54,65	24	27,32
MK 5942376	TEA PLAY SET (2)	48	1,35	64,98	24	32,49
MK 6735906	KITCHEN PLAY SET	48	1,64	78,77		0,00
MK 6735924	KITCHEN PLAY SET	48	1,53	73,35		0,00
MK 7527726	TEA PLAY SET	48	0,68	32,49		0,00
MK 7527735	TEA PLAY SET	48	0,49	23,63	0	0,00
MK 7527744	TEA PLAY SET	48	0,61	29,14	25	15,18

TOTALES

\$ 1.268,83

\$ 750,95

CANTIDAD INSATISFECHA

\$ 517,88

Anexo No. 6

Cliente: **Laura Arteaga**
 Fecha: **Junio 15 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta	
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total
MK 7755093	KITCHEN PLAY SET	500	0,56	282,05	500	282,05
MK 7879374	COFFEE SET	400	0,53	210,05	400	210,05
MK 8083872	KITCHEN PLAY SET	350	1,66	581,53	150	249,23
MK 8083917	KITCHEN PLAY SET	650	1,24	806,66	150	186,15
MK 8125587	KITCHEN PLAY SET	650	0,90	582,66	250	224,10
MK 8241903	TEA PLAY SET	650	0,89	581,33		0,00
MK 8718858	COFFEE SET	650	0,69	448,00	150	103,38
MK 8718867	COFFEE SET	650	0,59	381,33	250	146,67
MK 9100548	TEA PLAY SET	576	2,46	1.417,83	376	925,53
MK 9620631	TEA PLAY SET	576	2,79	1.606,88	376	1.048,94
MK 9839502	KITCHEN PLAY SET	650	1,35	879,99	250	338,46
MK 3890745	KITCHEN PLAY SET	650	2,63	1.711,29	250	658,19
MKA 423953	KITCHEN PLAY SET	650	0,50	325,29	250	125,11
MKA 423962	KITCHEN PLAY SET	1.200	0,63	757,19	600	378,59
MKA 423971	KITCHEN PLAY SET	650	0,79	516,22	250	198,54
MKA 423998	KITCHEN PLAY SET	500	0,84	418,85	300	251,31
MK 5758983	KITCHEN PLAY SET	500	0,48	239,34	300	143,60
MK 5968692	TEA PLAY SET	500	1,50	750,66	300	450,40
MK 6612696	TEA PLAY SET	500	1,09	543,96	250	271,98
MK 7020846	TEA PLAY SET	500	1,21	603,79	250	301,90
MK 7384698	KITCHEN PLAY SET	500	0,91	453,66	150	136,10
MK 7384716	KITCHEN PLAY SET	240	1,23	295,04	120	147,52
MK 8085033	KITCHEN PLAY SET	240	0,82	195,82	120	97,91
MK 9381717	KITCHEN PLAY SET	240	0,91	217,76		0,00
MK 9592749	KITCHEN PLAY SET KITCHEN SET WITH	240	1,44	344,65		0,00
MKA 300788	FOOD	240	0,94	225,05		0,00
MKA 300806	KITCHEN SET	240	1,00	240,06		0,00
MKA 421154	TEA SET	120	2,40	287,57		0,00
MKA 423944	KITCHEN PLAY SET	120	2,34	281,32		0,00
MK 5518737	KITCHEN PLAY SET	120	2,25	270,06		0,00
MK 7002549	KITCHEN PLAY SET	120	0,58	70,02		0,00
MK 7002666	KITCHEN PLAY SET	240	0,96	230,05		0,00
MK 7543584	TEA & BREAD SET	120	5,81	696,66		0,00
MK 7543665	TEA PLAY SET	240	3,65	875,20		0,00
MK 7543719	TEA & CAKE SET	240	5,11	1.225,29		0,00
MK 8362791	TEA PLAY SET	120	1,02	122,53		0,00
MK 8551359	TEA PLAY SET	240	0,72	172,54		0,00

Anexo No. 7

Cliente: **Dilipa Cia. Ltda.**
 Fecha: **Julio 2 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta		
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total	
W	4703	DOLL	1.200	0,93	1.111,14	350	324,08
W	4704	DOLL	1.200	0,87	1.045,78	350	305,02
W	4705	DOLL	360	2,04	735,31	120	245,10
W	4706	DOLL	300	2,31	694,46	100	231,49
W	4707	DOLL	150	6,81	1.021,27	150	1.021,27
W	4708	DOLL	240	2,67	640,54	120	320,27
W	4709	DOLL	240	3,13	751,65	120	375,83
W	4710	DOLL	90	6,94	625,02	30	208,34
W	4711	DOLL	240	2,86	686,29	120	343,15
W	4712	DOLL	120	6,67	800,67	120	800,67
W	4713	DOLL	180	4,36	784,33		0,00
W	4714	DOLL	240	3,40	817,02	120	408,51
MKA	004895	DOLL WITH ACCOUNTERMENT DOLL WITH STICK,CROWN	576	2,77	1.595,06	120	332,30
MKA	102086	(SOLID)	864	2,58	2.233,09	120	310,15
MKA	228788	DOLL WITH BEAUTY SET	2.160	1,21	2.614,13	580	701,94
MKA	344816	DOLL GUITAR,SAXPHONE,SHAKING	1.008	2,58	2.605,27	300	775,38
MKA	276866	RATTLE	720	2,09	1.506,45	250	523,07
MK	7794468	SOUND LIGHT & WEAPON	840	3,08	2.584,59	340	1.046,15
MK	8592525	JAZZ DRUM	420	2,34	982,15	220	514,46
MKA	421802	7PCS SHAKING BELLS	576	2,39	1.378,60	350	837,69
MK	7578477	MUSICAL INSTRUMENT	576	3,50	2.014,02	350	1.223,79
MK	7651287	MUSICAL INSTRUMENT	576	3,50	2.014,02	350	1.223,79
MK	9287118	ELECTRIC ORGAN	576	3,23	1.861,12	350	1.130,89
MK	3044817	GURITAR	1.008	1,08	1.092,25	250	270,90
MKA	421073	GUITAR	1.152	1,26	1.447,54	650	816,75
MK	4746114	MUSICAL INSTRUMENT	672	1,60	1.078,25	250	401,14
MK	8869572	GUITAR	1.152	1,19	1.368,32	500	593,89
MK	9117513	SOUND,LIGHT,BATTERY	24	4,79	115,03		0,00
MK	9117531	SOUND,LIGHT,BATTERY	240	2,60	625,15		0,00
MK	0289161	BELL RATTLE	4.320	0,48	2.075,56	350	168,16
MK	8802684	SHAKING RATTLE SOUND LIGHT WEAPON	2.880	0,62	1.792,53	500	311,20
MK	9117513	BATTERY	264	5,02	1.326,05		0,00
MK	9117531	SOUND LIGHT BATTERY	336	2,73	917,23		0,00
MK	4647555	JAZZ DRUM	288	3,26	940,21		0,00
MKA	732932	SHAKING RATTLE	2.352	0,63	1.480,65	1200	755,43
MKA	421235	SHAKING RATTLE	2.880	0,72	2.075,56	1200	864,81
MK	7128036	SHAKING BELL (2)	5.040	0,40	2.036,25	1200	484,82

Anexo No. 7

Cliente: **Dilipa Cia. Ltda.**
 Fecha: **Julio 2 del 2013**

CODIGO	Detalle	Nota de Pedido			Venta		
		Cant.	V.Unit.	V.Total	Cant.	V.Total	
W	3020	PALM GAME MACHINE	1.200	0,99	1.182,02	250	246,25
W	3021	PALM GAME MACHINE	1.200	0,95	1.137,13	850	805,47
W	3556	PLASTIC COMB SET	720	1,17	843,16	700	819,74
W	3557	PLASTIC COMB SET	1.100	0,57	629,10	300	171,57
MK	6865686	MILITARY PLAY SET	120	1,25	150,15	120	150,15
MK	6865749	MILITARY PLAY SET	120	0,88	105,85	120	105,85
MK	9514485	POLICE PLAY SET (2)	250	0,83	208,20	250	208,20
MK	9746208	GUN SET	120	0,73	88,12	120	88,12
MK	9787878	2PCS COWBOY GUN SET	500	1,42	707,69		0,00
MKA	419894	POLICE WITH GUN SET	500	1,07	533,08		0,00
MK	6782913	POLICEMAN & GUN	500	0,70	348,13	350	243,69
MK	7754805	POLICE PLAY SET	500	1,12	560,28	350	392,19
MK	7910379	POLICE PLAY SET	500	0,98	489,56	350	342,69
MK	8972721	SUPERMAN WITH WEAPON	500	0,68	339,97	350	237,98
T	2121	FLYING FORCE FIGHTER WITH LIGHT & WEAPON	500	2,33	1.166,94	350	816,86
MK	4229964	FRICION CROSS-COUNTRY CAR	120	1,68	202,17		0,00
MKA	423926	CAR	500	0,89	442,81	250	221,41
MK	6428952	POLICE PLAY SET	500	0,86	432,39	250	216,20
MK	6524604	POLICE PLAY SET	500	0,78	390,72	250	195,36
W	1257	CAR	250	1,37	342,89	250	342,89
W	1259	CAR	250	0,87	218,20	250	218,20
W	1263	CAR	400	0,32	129,67	100	32,42
W	1266	ROBOT	60	1,52	91,27		0,00
W	1368	ROBOT	500	0,26	130,92	250	65,46
W	193	ROBOT	300	0,41	123,44	100	41,15
W	2314	SET DE TE	250	0,95	236,90	50	47,38
W	2322	SET DE TE	250	1,22	305,48	50	61,10
W	2323	SET DE TE	250	1,22	305,48	50	61,10
W	2324	CAR	120	1,37	164,58	50	68,58
W	2325	SET DE TE	120	1,22	146,63	50	61,10
W	2326	ROBOT	120	1,22	146,63	50	61,10
W	2327	ROBOT	120	1,22	146,63	50	61,10
W	2331	CONSTRUCTOR	120	0,80	95,76	50	39,90
W	2333	CAR	120	1,00	119,70	50	49,87
W	2337	WEAPON	250	0,72	180,79		0,00
W	2339	FIGHTER	120	0,72	86,78		0,00
W	2340	CAR	120	0,72	86,78	50	36,16

TOTALES**\$
62.488,56****\$
24.379,67****CANTIDAD INSATISFECHA****\$
38.108,89**

