



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

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

TEMA:

**DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA EL
COMERCIAL MI LLANTA DEL CANTÓN LA TRONCAL**

Autora:

Rojas Calle Máxima María

Tutor:

Ing. Luis Alberto Villegas Yagual M.A.E.

Guayaquil, Mayo 2017



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR

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

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Diseño de un modelo de gestión de inventarios para el Comercial Mi Llanta del Cantón La Troncal”**, 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 Diseño de un modelo de gestión de inventarios en la administración efectiva de los inventarios del Comercial Mi Llanta del Cantón La Troncal?**

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

Presentado por la egresada: Rojas Calle Máxima María

Tutor: Ing. Luis Alberto Villegas Yagual MAE.

AUTORÍA NOTARIADA

Los criterios e ideas expuestos en el presente trabajo de graduación con el tema: **Diseño de un modelo de gestión para los inventarios del Comercial Mi Llanta del Cantón La Troncal**, 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:

Rojas Calle Máxima María

DEDICATORIA

A mi esposo Martin Garate y a mi querido hijo Diego Fabián Garate por quererme, apoyarme y estar conmigo en cada paso que doy siempre con su amor incondicional y su apoyo sincero siempre.

A mis padres por ser mi pilar en el comienzo de mi educación académica.

A mis amigas Sandra y Cristina por compartir juntas los buenos y malos momentos en nuestra etapa de estudios juntas.

Rojas Calle Máxima María

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia, a mi esposo Martín Guillermo Garate Espinoza y a mi amado hijo Diego Fabián Garate Rojas, por siempre darme su fuerza y apoyo incondicional que me han llevado hasta donde estoy ahora, a mi tutor de tesis Ing. Luis Villegas por brindarme su apoyo y experiencia en todo momento para la realización de mi trabajo.

Rojas Calle Máxima María

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
CARÁTULA.....	i
<i>CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....</i>	<i>ii</i>
AUTORÍA NOTARIADA	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA.....	1
Ubicación del problema en un contexto	1
.....	2
Situación del conflicto.....	3
Delimitación del problema	3
Formulación del problema.....	4
Variables de la investigación	4
Objetivos de la investigación	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos	4
Justificación de la investigación.....	5
CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO.....	6
Antecedentes históricos	6
Antecedentes referenciales	7
Fundamentación legal	9
Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2) - Existencias	14
Fundamentación teórica.....	19
Inventarios	19

Funciones del control de los inventarios	19
Propósitos de los inventarios	20
Gestión de inventario	21
Objetivo de la administración de inventario.....	22
Importancia de la gestión de inventario.....	22
Beneficios de la gestión de inventario.....	24
Modelos de gestión de inventarios	25
Modelo de cantidad económica de pedido	26
Pasos para la aplicación del modelo cantidad económica de pedido....	27
Modelo ABC.....	29
Análisis ABC.....	29
El método ABC de control de inventarios	30
Glosario de términos	31
Diferenciación de conceptos	31
Métodos de valoración de inventarios	33
Modelos de existencias.....	34
Sistema de control de inventarios	36
Concepto de las variables	37
Administración de inventarios	37
Proceso.....	37
CAPÍTULO III	39
METODOLOGÍA.....	39
Presentación de la empresa	39
Descripción e historia de la empresa	39
Base Legal.....	40
Misión	41
Visión.....	41
Estructura Organizativa Comercial Mi Llanta.....	42
Situación actual de la empresa.....	42
Productos que comercializa la empresa	43
Principales Proveedores	44
Control y manejo actual de los inventarios	44
Diseño de la investigación	45
Tipo de investigación	46

Técnicas e instrumentos de investigación.....	48
Universo	49
Población.....	49
Muestra.....	49
La entrevista	50
Cuestionario de entrevista al encargado del área de bodega del comercial mi llanta	51
CAPÍTULO IV	54
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	54
Análisis de los resultados.....	56
Plan de Mejoras.....	58
Propuesta de las etapas de implementación del modelo de gestión de inventarios en Comercial Mi Llanta	61
Conclusiones y recomendaciones	62
Conclusiones	62
Recomendaciones	63
Bibliografía	64
ANEXOS	68
ANEXO I	68
RUC DE LA EMPRESA	68
ANEXO II	71
ESTADOS FINANCIEROS 2016	71
ANEXO III	73
INSTALACIONES DE LA EMPRESA Y AREA DE BODEGA	73

ÍNCIDE DE TABLAS

Tabla 1 Mercaderías que comercializa Comercial Mi Llanta	43
Tabla 2 Plan de Mejoras - Gestión de Inventarios Comercial Mi Llanta ...	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Planteamiento del problema - Diagrama Causa - Efecto.....	2
Figura 2 Nivel Óptimo de Inventario	20
Figura 3 Representación gráfica del método de pedido óptimo o modelo de Wilson	29
Figura 4 Instalaciones de Comercial Mi Llanta	39
Figura 5 Organigrama Estructural - Comercial Mi Llanta.....	42
Figura 6 Mercaderías Comercial Mi Llanta.....	44
Figura 7 Etapas de implementación del modelo de gestión de inventarios en Comercial Mi Llanta	61

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y
Auditoría

Tema

“Diseño de un modelo de gestión de inventarios para el Comercial Mi
Llanta del Cantón La Troncal”

Autora: Rojas Calle Máxima María

Tutor: Ing. Luis Alberto Villegas Yagual MAE.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se enfoca en los problemas que está presentando Comercial Mi Llanta donde se evidencio que desde el inicio del giro del negocio hasta la actualidad no tiene un sistema de control de inventarios, ocasionando desconocimiento sobre el valor económico real de las mercaderías que posee en stock. Por lo que se tiene como objetivo diseñar un modelo de gestión de inventarios que permita llevar un mejor control del proceso. La investigación es de tipo cualitativa. Los tipos de investigación que se utilizaron son: descriptiva, explicativa, Correlativa, las herramientas utilizadas fueron la aplicación de cuestionarios y entrevistas al gerente y personal de la empresa. Los resultados obtenidos que se lograron con el diseño del modelo de gestión de inventarios para comercial Mi Llanta fue que se determinó la cantidad exacta de mercadería que posee en stock, así como el valor real en dólares de la mercadería, logrando así la generación de información veraz y exacta para la elaboración de los reportes financieros.

Palaras claves: diseño, gestión, inventarios.

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Contabilidad y
Auditoría

Title

“Design of an inventory management model for the commercial My Rim of
the city of La Troncal”

Author: Rojas Calle Máxima María

Tutor: Ing. Luis Alberto Villegas Yagual MAE.

ABSTRACT

The present research work focuses on the problems presented by Comercial Mi Llanta, where it was evident that from the beginning of the business up to the present day it does not have a system of inventory control, causing ignorance about the real economic value of the goods that holds in stock. Therefore, the objective is to design an inventory management model that allows better control of the process. The research is qualitative. The types of research that were used are: descriptive, explanatory, correlative, the tools used were the application of questionnaires and interviews to the manager and staff of the company. The results obtained with the design of the inventory management model for commercial Mi Llanta was that the exact amount of merchandise in stock was determined, as well as the real dollar value of the merchandise, thus generating the generation of information Truthful and accurate for the preparation of financial reports.

Keywords: design, management, inventories

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

En la actualidad las empresas tienen problemas para llevar una gestión correcta de sus inventarios, por lo tanto, para alcanzar una administración efectiva de los inventarios los negocios necesitan un modelo de gestión que permita gestionar los diferentes procesos del control de inventarios.

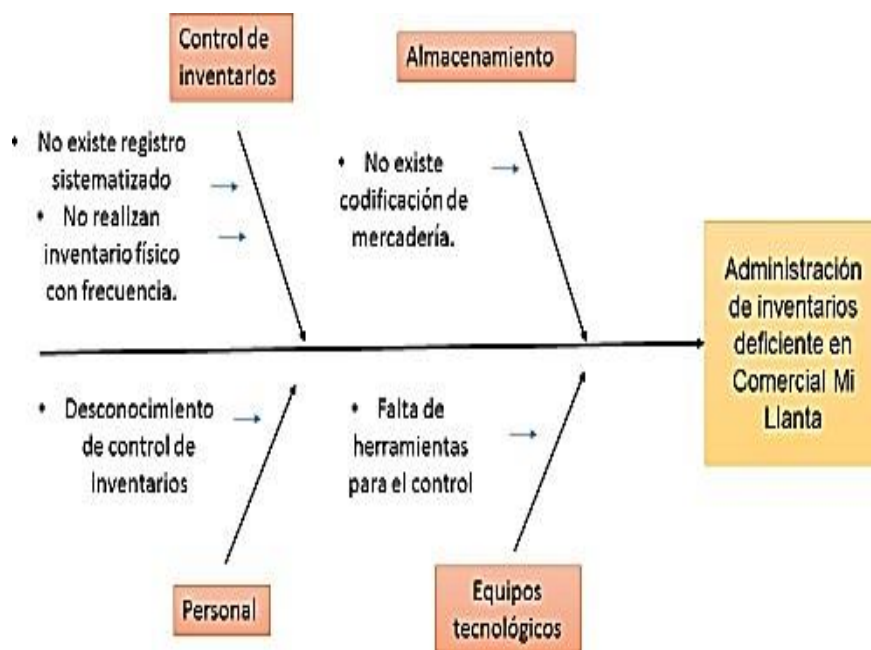
En el Ecuador, obtener un manejo y control de los inventarios constituye una problemática actual, en la mayoría de las empresas, mantienen inventarios ociosos que muchas veces no rotan dentro del ejercicio económico, ya que las empresas comerciales se dedican a la compra y venta de mercaderías es de vital importancia tener un inventario en constante movimiento, un stock que sea suficiente para evitar desabastecimiento en el mercado

Esta conjetura se resalta en las pequeñas y medianas empresas que conocen muy poco sobre el manejo eficiente de sus inventarios, y, como consecuencia de no contar con un modelo base de control y manejo de inventarios esto puede generar problemas futuros con respecto a la administración de los recursos, que puede llegar a producir bajo rendimiento y rentabilidad del comercial.

En esta situación se encuentra Comercial Mi Llanta, ya que en la actualidad no tiene un correcto control de los inventarios debido a que el personal de la empresa no posee los conocimientos suficientes sobre el manejo de inventarios, otro de los motivos de esta situación es que no existen registros sistematizados que permitan identificar cual es el valor real de inventarios que tiene la empresa, además la no realización de inventario físico y la falta de codificación de la mercadería ocasiona desconocimiento por parte del gerente propietario sobre cuál es la cantidad, tipo y estado de las mercaderías que tiene en stock.

Por lo tanto se justifica diseñar un modelo de gestión de inventarios, desde el diagnóstico de la situación actual de la empresa con relación a los inventarios, para determinar cuáles son las debilidades y oportunidades de mejora que permitan lograr la eficiencia en la administración de los inventarios.

Figura 1 Planteamiento del problema - Diagrama Causa - Efecto



Elaborado por: La Autora

Situación del conflicto

El Comercial Mi Llanta está domiciliada en el cantón La Troncal, es una de las comercializadoras más representativas del cantón en la venta de neumáticos, accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, empezó sus actividades el 01 de abril de 1998 con la finalidad de cumplir con las necesidades de las personas que poseen un vehículo dentro cantón y poblados cercanos.

El Comercial Mi Llanta., al no disponer de un modelo de gestión para la administración y control de sus inventarios el negocio presenta inconvenientes, faltantes, sobrantes, o exceso de compras al momento de reabastecer el inventario por no saber determinar el lote óptimo requerido de inventarios, pérdida de inventario por falta de control físico y codificación de la mercadería en el lugar de almacenamiento, la incapacidad de poder generar reportes financieros veraces, y por último la ausencia de normas y procedimientos indican la existencia del problema en la empresa.

Las deficiencias originadas desde esta área de la empresa generan costos innecesarios y contagian a las demás gestiones del comercial (ventas, pos-venta, financieros y mercadotecnia), áreas que están vinculadas directamente y forman parte de la gestión general empresarial, por lo que se perderá la oportunidad de mantener y conseguir ventajas competitivas en el mercado en el cual se desenvuelve el comercial.

Delimitación del problema

Campo: Financiero

Área: Inventarios

Aspecto: Gestión y control

Formulación del problema

La gestión de inventarios del Comercial Mi Llanta, en la actualidad es deficiente ya que no garantiza un manejo y control efectivo de sus inventarios debido a la falta de una gestión organizada.

¿Cómo incide el modelo de gestión de inventarios en la administración efectiva de los inventarios del Comercial Mi Llanta del Cantón La Troncal?

Variables de la investigación

Variable independiente: Personal, Proceso o método

Variable dependiente: Administración de inventarios

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Diseñar un modelo de gestión de inventarios para el Comercial Mi Llanta del Cantón La Troncal.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual de los procesos de inventarios para identificar oportunidades de mejora.
- Fundamentar teóricamente los aspectos del modelo de gestión de inventarios.
- Diseñar la estructura del modelo de gestión de los inventarios que permitan tomar decisiones correctas.

Justificación de la investigación

Comercial Mi Llanta no gestiona de manera correcta los inventarios por ejemplo la cantidad de lote optimo que debe tener la empresa en su inventario no es calculada de manera técnica, sino de lo hacen al azar, por lo que le genera un gasto innecesario por mantener exceso de inventario que no rota; otra deficiencia que demuestra la empresa es que en los reportes financieros no detalla con exactitud cuál es el valor que posee en inventario generando problemas a la hora de elaborar un reporte que contenga información exacta y oportuna, por ende a través de ésta investigación se pretende aportar con un modelo de gestión de inventarios y con las acciones correctivas que se brindarán permitirá al comercial Mi Llanta tener un manejo y control adecuado de los inventarios reduciendo gastos innecesarios por mantener mercaderías que no rotan, problemas de desabastecimiento y otras situaciones que afectan la rentabilidad del comercial.

El trabajo de investigación contribuirá al gerente - propietario de la empresa porque tendrá una herramienta que le va a permitir tomar decisiones correctamente para alcanzar los objetivos del comercial.

Bajo este punto de vista, el actual trabajo de investigación planteará realizar el diseño de un modelo de gestión que permita cubrir las debilidades existentes en el área de inventarios de la empresa y crear acciones que logren mejorar la efectividad del proceso.

La importancia metodológica de la investigación reside en que va a desarrollar acciones que servirán de guía para el comercial, favoreciendo a la administración correcta de los inventarios y además servirá de referencia para otros estudios.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos

Desde épocas remotas, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser consumidos en los tiempos de sequía o de desgracias. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como un recurso para hacer frente a los periodos de escasez, que le asegurarán la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. Esta manera de acopiar los bienes y alimentos eran necesarios para sobrevivir lo que motivó la existencia de los inventarios.

Es a bien saber; que el principio de toda empresa comercial es la compra y ventas de bienes y servicios; de ahí nace la importancia de la gestión del inventario por parte de la misma. Esta administración contable permitirá a la empresa sostener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la misma.

Los inventarios tienen como finalidad suministrar a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario juega un papel transcendental para el desenvolvimiento acorde y coherente dentro del proceso de producción o comercialización y de esta forma afrontar la demanda.

Algunas personas que tengan relación principal con los costos y las finanzas responderán que el inventario es dinero, un activo o efectivo en forma de material. Los inventarios tienen un valor, particularmente en compañías dedicadas a las compras o a las ventas y su valor siempre se muestra por el lado de los activos en el Balance General.

Los inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor (la conclusión correcta por razones equivocadas y una

forma extraña de tratar un verdadero activo). Los que ven los inventarios como materiales de producción tienen una miopía similar; por lo general creen que mientras más mejor. (docs.google.com)

Según (Gutiérrez & Vidal, 2008) La gestión de un sistema de inventarios es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía. Las inversiones en los inventarios son cuantiosas y el control de capital asociado a las materias primas, los inventarios en proceso y los productos finales, constituyen una potencialidad para lograr mejoramientos en el sistema. Sin embargo, esta complejidad en la gestión se hace cada vez más aguda teniendo en cuenta los efectos que generan fenómenos como la globalización, la apertura de mercados, el incremento en la diversificación de productos y referencias, la producción y distribución de productos con altos estándares de calidad, y la masificación de acceso a la información. Esto ha hecho que sea muy común escuchar a los administradores, gerentes y analistas de logística, que uno de los principales problemas que deben enfrentar es la administración de los inventarios (Gutiérrez & Vidal, 2008).

Antecedentes referenciales

A continuación se presenta trabajos investigativos relacionados con el tema de investigación propuesto en este trabajo:

Primer Antecedente

Tema:

Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CIA. LTDA.

Autor (a):

Jessica Carolina Loja Guarango

Director de Tesis:

Lcdo. Santiago Serrano

Universidad:

Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador

Ciudad:

Cuenca

Año:

2015

Link de Descarga:

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>

(Loja Guarango, 2015)

Segundo Antecedente

Tema:

Modelo de gestión de inventarios para la empresa MARTEC CIA. LTDA

Autor (a):

Wilson Raúl Vásquez Yáñez

Director de Tesis:

Ing. Manuel Buenaño. MBA.

Universidad:

Universidad Central del Ecuador

Ciudad:

Quito

Año:

2012

Link de Descarga:

<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/376/1/T-UCE-0003-9.pdf>

(Vásquez Yánez, 2012)

Fundamentación legal

El acogimiento de las NIIF envuelve una serie de suceso trascendental en el Ecuador. El anticuado marco de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) es sustituido por la desarrollada normativa universal que proporciona información de mayor validez en los estados financieros esto permitió que los administradores y empresarios de los diferentes países puedan revolve de excelente modo los posibles golpes de la crisis financiera global, el 20 de noviembre del 2008 mediante resolución No. 08.G.DSC, la Superintendencia de Compañías solventó instaurar un cronograma de aplicación obligatoria de la NIIF por parte de las sociedades y entes dependientes al control y cuidado de ésta entidad.

Tal como lo expresa él Ab. Pedro Solines Chacón, quien fue unos de los regulares y veedor de la superintendencia de compañía.

QUE el Art. 294 de la Ley de Compañías faculta al Superintendente de Compañías a determinar mediante resolución los principios contables que se aplicarán obligatoriamente en la elaboración de los balances de las compañías y entidades sujetas a su control y el Art. 295 del mismo cuerpo legal le confiere atribuciones para reglamentar la oportuna aplicación de tales principios;

QUE el Superintendente de Compañías mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y determinó que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas

al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009;

QUE mediante Resolución No. ADM 08199 de 3 de julio de 2008, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.378 de 10 de julio del 2008, el Superintendente de Compañías ratificó el cumplimiento de la Resolución No.06.Q.ICI.004 de 21 de agosto de 2006;

QUE sensibles ante el pedido del gobierno nacional de prorrogar la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", para permitir que los empresarios del país puedan enfrentar de mejor manera los posibles impactos de la crisis financiera global;

QUE el Art. 433 de la Ley de Compañías faculta al Superintendente de Compañías para expedir regulaciones, reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías sometidas a su supervisión; y,

En ejercicio de las atribuciones conferidas por la Ley,

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: Establecer el siguiente cronograma de aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" por parte de las compañías y entes sujetos al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías:

1) Aplicarán a partir del 1 de enero del 2010: Las Compañías y los entes sujetos y regulados por la Ley de Mercado de Valores, así como todas las compañías que ejercen actividades de auditoría externa.

Se establece el año 2009 como período de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia

de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” a partir del ejercicio económico del año 2009.

2) Aplicarán a partir del 1 de enero del 2011: Las compañías que tengan activos totales iguales o superiores a US\$ 4'000.000,00 al 31 de diciembre del 2007; las compañías Holding o tenedoras de acciones, que voluntariamente hubieren conformado grupos empresariales; las compañías de economía mixta y las que bajo la forma jurídica de sociedades constituya el Estado y Entidades del Sector Público; las sucursales de compañías extranjeras u otras empresas extranjeras estatales, paraestatales, privadas o mixtas, organizadas como personas jurídicas y las asociaciones que éstas formen y que ejerzan sus actividades en el Ecuador. Se establece el año 2010 como período de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” a partir del ejercicio económico del año 2010.

3) Aplicarán a partir del 1 de enero de 2012: Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores.

Se establece el año 2011 como período de transición; para tal efecto este grupo de compañías deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”, a partir del año 2011 (Solines, 2008)

ARTICULO SEGUNDO: Como parte del proceso de transición, las compañías que conforman los grupos determinados en los numerales 1), 2) y 3) del Artículo Primero elaborarán obligatoriamente hasta marzo del 2009, marzo del 2010 y marzo del 2011, en su orden, un cronograma de implementación de dicha disposición, el cual tendrá, al menos, lo siguiente:

- Un plan de capacitación
- El respectivo plan de implementación
- La fecha del diagnóstico de los principales impactos en la empresa

Esta información deberá ser aprobada por la junta general de socios o accionistas, o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos; o, por el apoderado en caso de entes extranjeros que ejerzan actividades en el país. Adicionalmente, estas empresas elaborarán, para sus respectivos períodos de transición, lo siguiente:

(a) Conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo NEC al patrimonio bajo NIIF, al 1 de enero y al 31 de diciembre de los períodos de transición. (b) Conciliaciones del estado de resultados del 2009, 2010 y 2011, según el caso, bajo NEC al estado de resultados bajo NIIF.

(c) Explicar cualquier ajuste material si lo hubiere al estado de flujos efectivo del 2009, 2010 y 2011, según el caso, previamente presentado bajo NEC.

Las conciliaciones se efectuarán con suficiente detalle para permitir a los usuarios (accionistas, proveedores, entidades de control, etc.) la comprensión de los ajustes significativos realizados en el balance y en el estado de resultados. La conciliación del patrimonio neto al inicio de cada período de transición, deberá ser aprobada por el directorio o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos, hasta el 30 de septiembre del 2009, 2010 o 2011, según corresponda, y ratificada por la junta general de socios o accionistas, o por el apoderado en caso de entes extranjeros que ejerzan actividades en el país, cuando conozca y apruebe los primeros estados financieros del ejercicio bajo NIIF (Solines, 2008).

Los ajustes efectuados al término del período de transición, al 31 de diciembre del 2009, 2010 y 2011, según el caso, deberán contabilizarse el 1 de enero del 2010, 2011 y 2012, respectivamente.

ARTICULO TERCERO: La Superintendencia de Compañías ejercerá los controles correspondientes para verificar el cumplimiento de estas obligaciones, sin perjuicio de cualquier control adicional orientado a comprobar el avance del proceso de adopción.

ARTICULO CUARTO: Sin perjuicio de los plazos señalados en los artículos que anteceden, cualquier compañía queda en libertad de adoptar anticipadamente la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” antes de las fechas previstas, para lo cual deberá notificar a la Superintendencia de Compañías de este hecho.

ARTICULO QUINTO: Dejar sin efecto el Artículo Tercero de la Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año.

ARTICULO SEXTO: Establecer que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad “NEC”, de la 1 a la 15 y de la 18 a la 27, se mantendrán vigentes hasta el 31 de diciembre del 2009, hasta el 31 de diciembre del 2010 y hasta el 31 de diciembre del 2011 para las compañías y entes mencionados en los numerales 1), 2) y 3) del Artículo Primero de esta Resolución, respectivamente.

ARTICULO SEPTIMO: Publicar esta Resolución en el Registro Oficial (Solines, 2008).

Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2) - Existencias

Objetivo

1. El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias (Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC), s.f.).

Alcance

2. Esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a: (a) la obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de construcción); (b) los instrumentos financieros; y (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).
3. Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por: (a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios. (b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor

razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

4. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.
5. Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia o bien por cuenta de terceros. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma (Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC), s.f.).

Definiciones

6. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica: 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.
7. El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.
 8. Entre las existencias también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otras inversiones inmobiliarias que se tienen para ser vendidos a terceros. También son existencias los productos terminados o en curso de fabricación por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, las existencias incluirán el coste de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso ordinario correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos ordinarios) (Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC), s.f.).

Valoración de las existencias

9. Las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

Coste de las existencias

10. El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros

costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costes de adquisición

11. El coste de adquisición de las existencias 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 costes 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 coste de adquisición.

Costes de transformación

12. Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costes indirectos fijos son todos aquéllos que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costes indirectos variables son todos aquéllos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.
13. El proceso de distribución de los costes indirectos fijos a los costes de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios ejercicios o temporadas, y 3 NIC 2 teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de

producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de coste indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costes indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del ejercicio en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de coste indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren las existencias por encima del coste. Los costes indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

14. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costes de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el coste total entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este sea el caso, se medirán frecuentemente por su valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del coste del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su coste. (Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC), s.f.)

Fundamentación teórica

Inventarios

Según (Müller, 2005) señala: Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y subensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura (GestioPolis.com, 2002).

“En un sentido amplio, un inventario es cualquier recurso mantenido en existencia que es o será utilizado por la empresa para satisfacer una necesidad de producción o de venta” (Muñoz, 2009).

Funciones del control de los inventarios

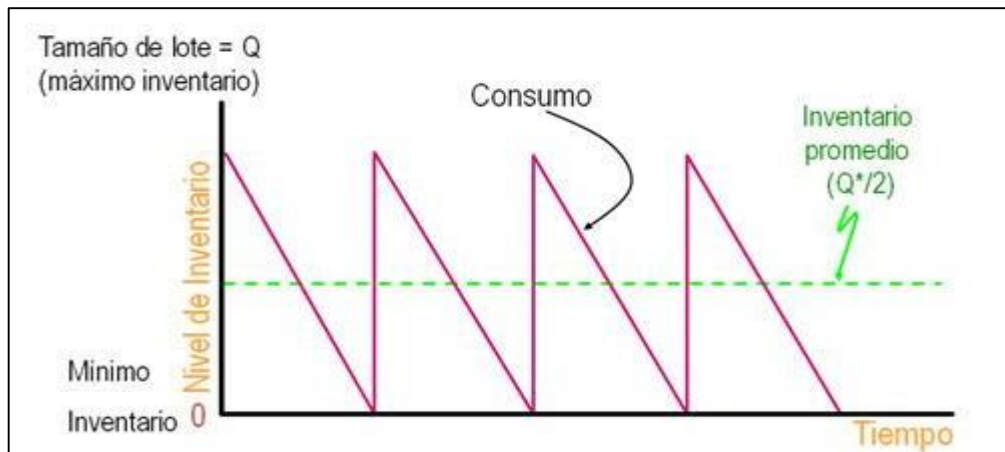
Concretamente, las principales funciones del control de inventarios son las siguientes:

1. **Mantener un registro actualizado de las existencias.** La periodicidad de la actualización varía de unas empresas a otras y depende, además, del tipo de producto de que se trate (de su valor, de su importancia para el mantenimiento de la actividad de la empresa, etc.).
2. **Informar sobre el nivel de existencias para saber cuándo se debe hacer un pedido y cuánto se debe pedir de cada uno de los productos.** En muchos casos, se establecen reglas de decisión relativas a sistemas de pedido constante (Q) o de periodo constante (P), y el propio sistema informático que registra las existencias extiende una orden de pedido en el momento adecuado y del tamaño preciso.

3. **Notificar situaciones fuera de lo común que pueden constituir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema.**
Como el sistemático exceso de inventarios, la realización de un pedido extraordinariamente grande o pequeño dadas las existencias, o la excesiva frecuencia de las rupturas de stocks.
4. **Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios.**

Como puede observarse, un buen sistema de control de inventarios es algo más que un mero registro de existencias (Pérez Gorostegui, 2014)

Figura 2 Nivel Óptimo de Inventario



Fuente: (Díaz & Pérez, 2012)

Propósitos de los inventarios

Según (Müller, 2005), indica que Para constituir y mantener un inventario se debe tener en cuenta las siguientes razones muy importantes:

Capacidad de predicción: Con el fin de planear la capacidad y establecer un cronograma de producción, es necesario controlar cuanta materia prima, cuantas piezas y cuantos subensamblajes se procesan en un momento dado. El inventario debe mantener el equilibrio entre lo que se necesita y lo que se procesa (GestioPolis.com, 2002).

Fluctuaciones en la demanda: una reserva de inventario a la mano supone protección. No siempre se sabe cuánto va a necesitarse en un momento dado, pero aun así debe satisfacerse a tiempo la demanda de los clientes o producción (GestioPolis.com, 2002).

Inestabilidad del suministro: el inventario protege de la falta de confiabilidad de los proveedores o cuando escasea un artículo y es difícil asegurar una provisión constante

Protección de precios: La compra acertada de inventario en los momentos adecuados ayuda a evitar el impacto de la inflación de costos. Obsérvese que contratar para asegurar el precio no exige necesariamente recibir la mercadería en el momento de la compra (GestioPolis.com, 2002).

Descuentos por cantidad: Con frecuencia se ofrecen descuentos cuando se compra en cantidades grandes en lugar de pequeñas

Menores costos de pedido: Si se compra una cantidad mayor de un artículo, peor con mayor frecuencia, los costos de pedido son menores que si compra en pequeñas cantidades una y otra vez (GestioPolis.com, 2002)

Gestión de inventario

Una correcta gestión de los stocks constituye uno de los pilares básicos en los cuales se apoyan las nuevas tendencias logísticas en la empresa. Desde luego, el concepto no es novedoso dentro de las teorías del *management*, si bien el desarrollo de los medios informáticos, junto con las nuevas técnicas de distribución comercial, han hecho recuperar plena vigencia y operatividad a viejas fórmulas ya desarrolladas más bien a nivel teórico por los diferentes estudiosos del tema durante varias décadas.

Por otro lado, el alto nivel competitivo con que se mueve actualmente el mercado obliga a las empresas a reducir necesariamente sus <<costes

operacionales>>, uno de cuyos componentes más importantes está ligado al llamado <<capital cautivo>>, que las empresas se obligan necesariamente a mantener como consecuencia de cuantiosas inversiones en stocks necesarias para dar el servicio comercial que el mercado requiere.

La logística aporta una serie de principios y soluciones estructurales tendentes a reducir al mínimo dichas inversiones en stocks: sin embargo, éstas no serían operativas sin una correcta administración de los inventarios, que de una u otra forma conllevan las referidas estructuras (Anaya, 2015).

Objetivo de la administración de inventario

En la gestión de inventarios, hay que buscar un punto de equilibrio entre dos circunstancias opuestas:

- Cuanto mayor sea el nivel de stocks del que se disponga, mejor será el servicio que se puede ofrecer. Pero el inconveniente está en que un nivel de stock elevado, implica tener un gran capital inmovilizado y altos costes de mantenimiento.
- Si el nivel de stocks que se mantiene bajo, el servicio que se puede ofrecer será pequeño, pero habrá menos capital inmovilizado y por lo tanto la situación financiera de la empresa será mejor

Teniendo en cuenta esto, la gestión de inventarios trata de dar respuesta a dos aspectos fundamentales:

- Cuándo se debe lanzar un pedido
- Qué cantidad de unidades componen cada pedido (De la Fuente García, 2008)

Importancia de la gestión de inventario

En el mundo actual de cadenas de suministro globales, mantener el equilibrio óptimo entre el stock disponible para cumplir con las necesidades del cliente y una inversión eficiente es una tarea sumamente

compleja y que se hace aún más difícil en escenarios económicamente poco estables.

En general, la mayoría de las empresas comete errores y tiende a tener más cantidad del material que necesitan cuando las demandas son inciertas. Lo ideal es poder analizar cuidadosamente y contar con el balance adecuado necesario entre los niveles de demanda esperados y el inventario existente, logrando así un performance óptimo de la cadena de suministro y mayor rentabilidad (Revista Negocios Globales, s.f.)

¿Cuál es la cantidad adecuada de inventario? ¿Qué clientes utilizan más productos? ¿Qué productos son los más necesitados? Miles de empresas se hacen diariamente estas preguntas.

Hay que contar con los datos necesarios para redistribuir el inventario de acuerdo a la demanda predecible de los clientes y ofrecer un servicio personalizado.

Haciendo un buen uso del inventario, otro de los beneficios es disminuir las devoluciones, lo que afecta directamente a la competitividad. Al conocer el equilibrio óptimo entre el nivel de la demanda y la inversión en el inventario se puede hacer más con menos. Y eso se refleja en una mayor satisfacción del cliente y en una disminución general del stock del inventario.

Es fundamental lograr el máximo de eficiencia controlando las inversiones de capital y eficientizando la cadena de suministro.

Para lograr el nivel adecuado de stock, se deben calcular las variables de tiempo de cada producto en cada lugar de la red. Uno debe conocer cuándo existen aumentos de la demanda por razones estacionales o por promociones y así anticiparse al aumento, de manera de poder cumplir con la nueva necesidad (Revista Negocios Globales, s.f.)

Se pueden predecir los niveles de pedidos de los clientes comparando diferentes escenarios de inventario. Al simular el impacto en el servicio o en los niveles de stock, tanto reduciendo los tiempos como los beneficios

de un aumento en los precios, se puede lograr un mayor equilibrio y tener un impacto beneficioso en las ganancias.

Costos de inventario, del almacenaje y de manejo de material, vida útil limitada, obsolescencia, desperdicios y un mal uso de la capacidad de producción afectan la rentabilidad al tener más inventario del que uno necesita para que los clientes estén satisfechos. La clave es lograr el equilibrio justo (Revista Negocios Globales, s.f.).

Beneficios de la gestión de inventario

La importancia de hacer un inventario en condiciones reside en que nos va a proporcionar una serie de factores de valoración pormenorizada de las mercancías de las que disponemos al día.

Tener inventariado nuestro almacén es importante por las siguientes funciones:

- Tendremos localizadas nuestras existencias en todo momento
- Nos permitirá conocer la aproximación del valor total de las existencias. Podremos saber que beneficio o pérdidas en el cierre contable del año tiene nuestra empresa
- Nos ayudara a saber qué tipos de productos tienen más rotación
- Podremos tomar decisiones sobre cómo organizar la distribución del almacén, según las estadísticas de nuestros inventarios.
- Tendremos siempre información sobre el stock del que disponemos en nuestro almacén. (Meana, 2017)

Según (Castro, 2014) contar con un sistema de gestión de inventarios trae consigo múltiples ventajas para una compañía al brindar información trascendente y oportuna en tiempo real que ayudará a tener una mejor planeación y a tomar las decisiones pertinentes para ser más eficiente.

Algunos de los beneficios que obtendrá la empresa al tener un sistema para controlar sus inventarios son:

- Elevar el nivel de calidad del servicio al cliente, reduciendo la pérdida de venta por falta de mercancía y generando una mayor lealtad a tu compañía.
- Mejorar el flujo de efectivo de tu empresa, ya que al comprar de manera más eficiente y contar con una mayor rotación de inventarios se provocará que el dinero no esté sentado en tu almacén sino trabajando.
- Poder identificar la estacionalidad en tus productos te ayudara a planear mejor.
- Detectar fácilmente artículos de lento movimiento o estancados para elaborar estrategias para poder desprenderse de ellos fácilmente.
- Reducir los costos de tus fletes para una mayor planeación y reducción de las compras de emergencia.
- Vigilar la calidad de los productos al tenerlos bien identificados y monitoreados.
- Reconocer robos y mermas.
- Liberar y optimizar el espacio en tus almacenes para incrementar la rentabilidad por metro cuadrado del mismo.
- Control de entradas, salidas y localización de la mercancía, requisición de mercancías para un manejo de tus bodegas más profesional (Castro, 2014).

Modelos de gestión de inventarios

Los modelos de gestión de inventarios tienen diferentes tipos de clasificaciones, a continuación se presentará los más comunes:

Según la demanda puede darse de dos tipos:

- **Determinística**

En este caso la demanda siempre es conocida, se da por lo general cuando se realiza la venta bajo pedido de cada artículo

- **Probabilística**

La demanda es cíclica, no se conoce con seguridad

Según el tipo de producto:

- Perecederos
- Sustitutos
- Durables con el tiempo

Según la cantidad de productos:

- Modelos para un producto
- Modelos para multiproductos

Según el tipo de revisión:

- Continua
- Periódica

Según el tipo de reposición

- Reposición instantánea
- Reposición continua

Modelo de cantidad económica de pedido

Modelo desarrollado en el año 1915 por F. W. Harris y luego por F. E. Raymond en 1930, ilustra el manejo de inventarios en base a modelos de gestión claros y didácticos.

El objetivo del modelo es encontrar el monto del pedido que se realizara con el fin de reducir al mínimo posible el costo total de los inventarios mantenidos por la empresa.

Este modelo plantea suposiciones sobre la forma de llevar los inventarios dentro de las empresas, básicamente se supone:

- La demanda se caracteriza por ser constante en el tiempo y conocida.
- El pedido llega en el tiempo que es requerido, no existen adelantos de tiempo
- Los requerimientos de mercaderías al proveedor son constantes
- No existe ruptura de stocks
- El costo de las mercaderías, es constante.

El uso de este modelo de inventarios concientiza en el uso de los inventarios a las personas que los manejan de los costos que ocasiona su mantenimiento. Bajo los parámetros que se maneja este modelo es importante saber organizar los pedidos de forma que cuando llegue el pedido a la bodega, el nivel de inventario no sea nulo o muy bajo, con la capacidad perfecta de captación de los mismos.

El modelo de control de inventarios Cantidad Económica de Pedidos maneja tres constantes dentro de su fórmula:

- La demanda del producto (conocida y constante)
- El costo de mantener el inventario
- El costo de ordenar un pedido

Este modelo de gestión se ha transformado en el tiempo en una herramienta que minimiza los costos de inventario para las empresas que lo aplican, por su facilidad al momento de aplicar y calcular el pedido, cabe recalcar que este modelo no reconoce los descuentos en grandes volúmenes que se puede beneficiar la empresa en el momento de calcular la cantidad de pedido.

Pasos para la aplicación del modelo cantidad económica de pedido

La aplicación del modelo de gestión es un proceso a través de 5 pasos:

1. Se calcula el pedido óptimo: para lo cual se aplica la siguiente formula:

$$Q = \frac{\sqrt{2KD}}{g}$$

En donde:

Q = Volumen de optimo pedido

K = Coste de realización de un pedido

D = Volumen de la demanda

g = Coste anual de mantener almacenada una unidad de producto

2. Cálculo del número de pedidos al año que se debe realizar

$$\frac{360}{\text{Días de reposición}}$$

3. Hallar el tiempo que pasa entre dos pedidos:

Una vez encontrado el pedido optimo, se puede calcular el paso dos, número de pedidos que realiza anualmente, con estos datos el tiempo entre dos pedidos (T):

$$T = \frac{360}{N}$$

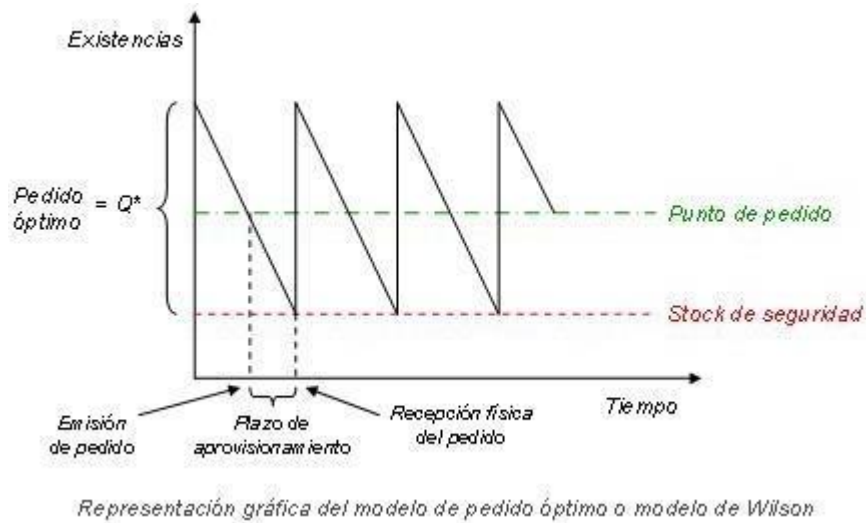
4. Dado con anterioridad datos como el plazo de aprovisionamiento y el stock de seguridad, se puede proceder a calcular el punto de pedido:

- Punto de pedido = demanda estimada en el plazo de aprovisionamiento + stock de seguridad
- Demanda estimada en el plazo de aprovisionamiento = demanda diaria * plazo de aprovisionamiento.

$$\text{Demanda diaria} = \frac{\text{demanda anual}}{360}$$

5. Representación Gráfica

Figura 3 Representación gráfica del método de pedido óptimo o modelo de Wilson



Fuente: (Díaz & Pérez, 2012)

Modelo ABC

Análisis ABC

El análisis ABC nos permite distinguir tres categorías de productos y cada una de ellas debe definirse en función de la parte de la cifra de negocios que representa. Estas categorías de productos son las siguientes:

- **Categoría A:** se compone de un número reducido de productos que proporcionan la mayoría del volumen de ventas y que representan el mayor valor añadido. Suelen representar alrededor del 15% de los artículos y entre el 70 y el 80% del coste total del inventario.
- **Categoría B:** está formada por un número mayor de productos que la categoría A que no representa más que un porcentaje reducido de las ventas. Suelen constituir el 30% de los artículos y entre el 15 y 25% del coste total del inventario.

- **Categoría C:** numerosos productos de los que apenas se venden algunas unidades constituyen esta categoría. Suelen representar el 55% de artículos, pero sólo un 5% del coste total del inventario (Miguez & Bastos, 2010).

El método ABC de control de inventarios

Vilfredo Pareto, en un estudio de la distribución de la riqueza descubrió que el 20% de las personas controlaban el 80% de la riqueza. A esta conclusión de que pocos tienen gran importancia y que muchos importan poco, se llega en otras muchas situaciones y se la denomina el **Principio de Pareto**.

Este principio es cierto incluso en nuestra vida doméstica, de modo que, por ejemplo, la mayoría de las decisiones son las que determinan nuestro futuro.

El Principio de Pareto también suele ser aplicable en los inventarios, en los que unas pocas unidades almacenadas representan un gran porcentaje del valor del inventario. De ello se deduce que el control minucioso sólo es necesario en unos pocos artículos, en tanto que en los demás es suficiente una revisión menos rigurosa.

A. Rambaux (en su obra *Gestión Económica de stocks*, editada por Hispano-Europea) propone la clasificación del método ABC, con arreglo al cual los bienes almacenados se clasifican en tres grupos:

- El grupo A está formado por los artículos que, suponiendo un importante porcentaje de la inversión total en productos inventariados, representan una proporción muy pequeña del número de unidades almacenadas. Controlando esta pequeña parte de las unidades, se tiene controlada la mayor parte del valor del almacén.

- Por el contrario, los productos del grupo *C* son aquellos que menos interesa controlar, pues representan la mayor proporción de las unidades almacenadas y, sin embargo, su valor es muy pequeño.
- Los artículos del grupo *B* tienen una importancia en relación al número de unidades del almacén semejante a la que tienen con referencia al valor total de la inversión en el inventario (Pérez Gorostegui, 2014).

Glosario de términos

Diferenciación de conceptos

Inventario

Es la verificación y control de los materiales o bienes patrimoniales de la empresa, que realizamos para regularizar la cuenta de existencias contables con las que contamos en nuestros registros, para calcular si hemos tenido pérdidas o beneficios (Meana, 2017).

Para (Müller, 2005) los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y subensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura (GestioPolis.com, 2002).

(Perdomo, 2004) define a los inventarios como:

“Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados)”. (GestioPolis.com, 2002)

Stock

Es una acumulación de material y/o de producto final almacenado para su posterior venta al cliente. La gestión del stock debe ser óptima para que el aprovisionamiento sea efectivo; las inversiones en *stocks* inmovilizan unos recursos económicos dentro durante un cierto tiempo, por lo que en todo momento tenemos que tener en cuenta que la rotación de dichos productos debe ser efectiva (Meana, 2017).

Para (Ferrín, 2007) el stock es:

Es el conjunto de productos almacenados en espera de su ulterior empleo, más o menos próximo, que permite surtir regularmente a quienes los consumen, sin imponerles las discontinuidades que lleva consigo la fabricación o los posibles retrasos en las entregas por parte de los proveedores (GestioPolis.com, 2002).

Existencias

Las existencias son aquellos productos que la empresa tiene en sus instalaciones para ser vendidas al cliente final o aquellos productos que se van a necesitar en algún momento en su proceso productivo (Meana, 2017).

Inventario físico

Consiste en llevar a cabo un recuento de las existencias, pudiendo coincidir con la fecha de cierre del ejercicio o con cualquier otra. Sin embargo, en el inventario contable más que la cantidad de productos existente en el almacén, lo que interesa es su valor, pudiendo seguir para ello uno de los tres métodos adoptados por el Plan General Contable Español (Miguez & Bastos, 2010).

Métodos de valoración de inventarios

Primeras entradas – primeras salidas (PEPS)

Según (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000) es un método de asignación de costos y no da seguimiento al flujo físico de cada mercancía, a menos que sea por mera coincidencia. En el caso de unidades idénticas, asigna el costo de las unidades adquiridas primero al de los bienes vendidos.

“Las existencias entran en el almacén por el coste de compra, y saldrán por el mismo coste que han entrado, siendo las primeras en entrar en el almacén también las primeras en salir” (Miguez & Bastos, 2010).

Últimas entradas – primeras salidas

A diferencia del método PEPS, que asocia los costos más recientes a los inventarios finales, UEPS asigna los costos más recientes a los de los bienes vendidos. Supone, además, que las mercancías adquiridas más recientemente fueron las primeras en venderse. (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000)

“En este caso las últimas existencias en entrar son las primeras en salir del almacén y así, cada unidad sigue saliendo al precio de entrada” (Miguez & Bastos, 2010).

Promedio ponderado

Es el método de inventario que calcula un costo unitario dividiendo el costo total de la adquisición de los bienes disponibles para venta entre el número de unidades disponibles para venta. (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000)

(GestioPolis.com, 2002) Lo define como método del costo promedio aritmético que es el resultado que dará de la media aritmética de los precios unitarios de los artículos.

El coste medio se modifica cada vez que se produce una nueva entrada. El procedimiento consiste en calcular un precio medio para las existencias

que hay en el almacén, mientras que las salidas salen a dicho precio; por lo tanto, la diferencia de ese precio medio con el de venta será el margen de ventas de los productos vendidos (Miguez & Bastos, 2010).

Modelos de existencias.

Existen dos enormes modelos de existencias:

- 1) Existencias comerciales: materiales destinados exclusivamente a la venta, a los que no se les aplica ningún proceso de transformación. (Daniel & Alexi, 2015)
- 2) Existencias vinculadas al proceso productivo: materiales que serán objeto de utilización e incorporación en la producción de la empresa, es decir, que son objeto de transformación, formando parte de un producto terminado. (Daniel & Alexi, 2015)

Preexisten otras tipologías de existencias:

“Inventario de Materias Primas: la industria necesita artículos y materiales para poder producir. Estos elementos (materias primas) son adquiridos en grandes cantidades para su posterior manipulación y necesitan estar almacenados con el fin de poder disponer de ellos con comodidad” (Miguez & Bastos, 2010).

Se denominan inventarios de primas a aquéllos que están constituidos por los productos que van a ser procesados, los inventarios de este tipo transmiten información relativa a la producción prevista y a su estacionalidad, a la eficacia de la planificación y la seguridad de las fuentes de suministros (Miguez & Bastos, 2010).

“Inventario de productos en proceso: están formados por los bienes en proceso de manufactura, es decir, por aquellos artículos que están siendo utilizados durante el proceso de producción. Se

trata de productos parcialmente terminados” (Miguez & Bastos, 2010).

Inventario de productos terminados: se trata de inventarios que agrupan todos aquellos productos transformados y manipulados por la empresa mediante los procesos de producción. Estos productos se almacenan a la espera de ser vendidos

Es sensato que los inventarios se registren como activos, puesto que aportan beneficios económicos a una empresa y además, su costo puede ser medido con fiabilidad (Miguez & Bastos, 2010).

Inventario de suministros y materiales: están constituidos por los elementos necesarios para la elaboración de los productos. Entre dichos elementos destacan: las materias primas secundarias, que se diferencian por industrias; los productos de consumo necesarios para el proceso de producción (combustibles, pinturas, etc.); y, por último, el material para mantenimiento, necesario para la reparación y conservación de la maquinaria (Miguez & Bastos, 2010).

Otras definiciones de los tipos de inventarios:

Inventario de Materias Primas: Lo conforman todos los materiales con los que se elaboran los productos, pero que todavía no han recibido procesamiento.

Inventario de Productos en Proceso de Fabricación: Lo integran todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales se encuentran en proceso de manufactura. Su cuantificación se hace por la cantidad de materiales, mano de obra y gastos de fabricación, aplicables a la fecha de cierre (GestioPolis.com, 2002).

Inventario de Productos Terminados: Son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborados.

Existe un tipo de inventario complementario, según su forma, que no es comúnmente citado en la literatura: (GestioPolis.com, 2002)

Inventario de Suministros de Fábrica: Son los materiales con los que se elaboran los productos, pero que no pueden ser cuantificados de una manera exacta (Pintura, lija, clavos, lubricantes, etc.).

Adicionalmente, en las empresas comerciales se tiene:

Inventario de Mercancías: Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta. Las que tengan otras características y estén sujetas a condiciones particulares se deben mostrar en cuentas separadas, tales como las mercancías en camino (las que han sido compradas y no recibidas aún), las mercancías dadas en consignación o las mercancías pignoradas (aquellas que son propiedad de la empresa pero que han sido dadas a terceros en garantía de valor que ya ha sido recibido en efectivo u otros bienes). (GestioPolis.com, 2002)

Sistema de control de inventarios

Un sistema de control de inventario es el mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto. Al contar con un sistema para gestionar tu inventario te encontrarás con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en existencia como el

tener bien identificados cada uno de los productos que manejan en tu empresa. (Castro, 2014)

Todos los sistemas de inventarios incorporan un sistema de control para hacer frente a dos problemas importantes: mantener un control adecuado sobre cada elemento del inventario, y asegurar que se mantengan unos registros adecuados de los tipos de materiales existentes y de sus cantidades (Pérez Gorostegui, 2014).

En los negocios existe una realidad reconocida por muchos, pero desafortunadamente racionalizada e implementada por pocos “quien compra bien, vende o produce bien”. El tener una buena política de compras, le va a permitir un manejo fluido a la empresa y disminuir sus costos, lo que obviamente mejorará su rentabilidad. Debido a lo anterior es necesario estudiar los inventarios desde el momento en que se proyecta la compra, es decir involucrarnos en los procesos de planeación de la compañía y en su contrapartida obligatoria, el control (Amaya, 2010).

Concepto de las variables

Administración de inventarios

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer su situación financiera y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación. (Gestiopolis.com, 2013)

“La administración de inventarios puede entenderse como la planeación, coordinación y control de la adquisición, almacenamiento y movimiento de insumos, bienes terminados, repuestos y herramientas” (Muñoz, 2009)

Proceso

En el campo empresarial y económico, el proceso es una secuencia de actividades humanas, que transforman un conjunto específico de insumos

en uno de rendimientos. Se pueden encontrar al proceso productivo, en donde el resultado es un producto o servicio; y al proceso de negocio, en éste se llevan y concluyen tareas de manera lógica como transferir mercancías, efectuar negociaciones, etc (conceptodefinicion.de, 2014).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Presentación de la empresa

Descripción e historia de la empresa

Comercial Mi Llanta es un negocio conformado dentro del marco legal de la sociedad bajo la resolución N° 1202763122001 con fecha de constitución 01 de abril de 1998, en el cantón La Troncal.

La comercializadora de neumáticos Comercial Mi Llanta se encuentra domiciliada en la Avenida 25 de Agosto s/n y la calle Biblian en el cantón la Troncal de la provincia del Cañar, este negocio es una empresa familiar que se inició brindando los productos básicos al sector comercial automotriz como es la comercialización de neumáticos y otros accesorios.

Figura 4 Instalaciones de Comercial Mi Llanta



El monto o porcentaje de inversión de este negocio se encuentra establecido de la siguiente manera:

- 50% corresponde al Sr. Hugo Llivisaca
- 50% corresponde al resto de familiares

Después de conformarse e iniciar operaciones en el año de 1998, Comercial Mi Llanta empieza a ganar espacio en el mercado, debido a la ausencia de competencia en el sector. Al cabo de su segundo año de operaciones, esta empresa contaba con sólidos clientes que le permitían tener un retorno de su inversión inicial junto con una gran utilidad.

Para el año 2009, dentro del cantón se notaba un gran crecimiento del parque automotor, por lo que optaron por ofrecer nuevas mercaderías a parte de los neumáticos que ofrecía como aceites, gatas hidráulicas, baterías y entre otros.

Con el tiempo esta pequeña empresa ha sabido adaptarse al mercado de una forma poco empírica pero con buenos resultados en base a la experiencia que los respalda, y cuyo objetivo principal es ofrecer mercadería de calidad a precios justos y competitivos.

Base Legal

El Comercial Mi Llanta dentro del ámbito legal debe cumplir con las siguientes normativas, leyes y disposiciones establecidas por el Estado Ecuatoriano:

- Constitución de la República del Ecuador
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social
- Reglamento de aplicación a la ley orgánica de régimen tributario interno
- Reglamento de comprobantes de venta y retención
- Código de trabajo
- Código tributario

De igual forma de acatar las disposiciones de los organismos de control:

- Servicio de Rentas Internas
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Ministerio del trabajo
- Aduanas del Ecuador

Misión

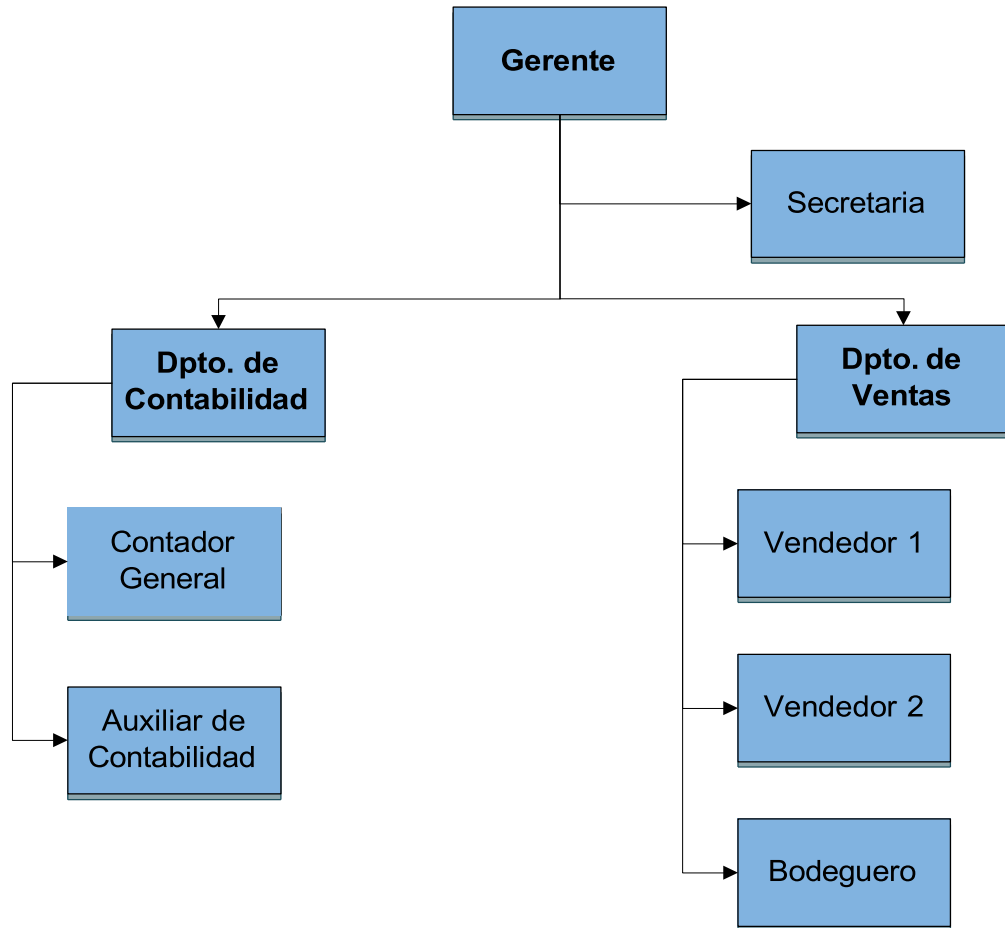
Ser una comercializadora de neumáticos y accesorios para vehículos livianos y pesados que permita para atender las necesidades de los clientes y alcanzar una relación de confianza a través de precios competitivos y mercadería de calidad que nos permita crecer permanentemente en el mercado.

Visión

En el 2021, Comercial Mi Llanta aspira ser una comercializadora líder en el mercado local en la venta de neumáticos para todo tipo de vehículo, ser distinguida por prestar una excelente atención al cliente y lograr que se diferencie por la calidad y variedad de marcas de neumáticos que ofrecemos.

Estructura Organizativa Comercial Mi Llanta

Figura 5 Organigrama Estructural - Comercial Mi Llanta



Fuente: Comercial Mi Llanta

Elaborado por: La Autora

Situación actual de la empresa

Comercial Mi Llanta es una empresa en la que laboran actualmente 7 personas, divididos en las áreas administrativa, contable y de ventas, durante los años que se encuentra en el mercado de los neumáticos se ha posicionado como una comercializadora muy importante dentro del cantón La Troncal y sectores aledaños.

En el año 2016 Comercial Mi Llanta ha incrementado los productos a comercializar como por ejemplo la empresa incursiona en la venta de llantas para maquinaria agrícola, mercado en el cual espera tener éxito.

Productos que comercializa la empresa

La empresa se dedica a la venta de neumáticos con una gran variedad de marcas y precios, para vehículos livianos, pesados y maquinarias agrícolas y de construcción, además otros accesorios como son: baterías, aros, gatas hidráulicas, etc.

A continuación un detalle de los productos estrella que ofrece la empresa al mercado:

Tabla 1 Mercaderías que comercializa Comercial Mi Llanta

Producto	Marca	Medida
Llanta	Maxxis	R 12, R 13, R 14, R 15, R17, R19
Llanta	Maxxis	R 22,5, R 17,5
Llanta	Continental	R 13, R 14, R 15, R 16, R 17, R 18, R 19
Tubos	Maxxis y Continental	Para todas las medidas
Defensas	N /A	Para vehículos pesados
Aros	Tomebamba	para vehículos livianos y pesados en todas las medidas
Baterías	Bosch y Exiwill	De 15 y 17 placas

Fuente: Comercial Mi Llanta

Elaborado por: La Autora

Figura 6 Mercaderías Comercial Mi Llanta



Principales Proveedores

La empresa durante este tiempo se ha manejado con proveedores de renombre en el mercado nacional que son sinónimo de garantía y seguridad, y dentro de estos proveedores tenemos a los siguientes:

- Maximundo
- Comercial Cisneros
- Tedasa
- Importadora Tomebamba
- Importadora Lartizco Cía. Ltda.

Control y manejo actual de los inventarios

Concerniente al control y manejo de inventarios el comercial no posee un registro específico del inventario, lo hace en una hoja de Excel, la cual no es encuentra bien diseñada, además no cuenta con un formato de control de entrada y salida de la mercadería.

El gerente no aplica un modelo o método viable y eficiente para el control de la mercadería, más bien lo hacen de manera empírica es decir ocupan el método de stocks mínimos, en el momento en el que se detecta el mínimo de productos aceptado, solicita un nuevo pedido y stocks de máximos en el momento que cuenten con muchos productos iguales, realizan promociones y descuentos para que la rotación de esas mercaderías sea más rápida.

Diseño de la investigación

Investigación Cuantitativa

La investigación cuantitativa se dedica a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas. Esto ya lo hace darle una connotación que va más allá de un mero listado de datos organizados como resultado; pues estos datos que se muestran en el informe final, están en total consonancia con las variables que se declararon desde el principio y los resultados obtenidos van a brindar una realidad específica a la que estos están sujetos. Además de lo antes expuesto, vale decir que la investigación cuantitativa estudia la asociación o relación entre las variables que han sido cuantificadas, lo que ayuda aún más en la interpretación de los resultados (Sarduy, 2007).

Investigación Cualitativa

Se refiere a estudios sobre el quehacer cotidiano de las personas o de grupos pequeños. En este tipo de investigación interesa lo que la gente dice, piensa, siente o hace; sus patrones culturales; el proceso y significado de sus relaciones interpersonales y con el medio. Su función puede ser describir o generar teoría a partir de los datos obtenidos (Lerma González, 2009).

La investigación cualitativa es un tipo de investigación formativa que cuenta con técnicas especializadas para obtener respuesta a fondo acerca de lo que las personas piensan y sienten. Su finalidad es proporcionar una mayor comprensión acerca del significado de las acciones de los hombres, sus actividades, motivaciones, valores y significados subjetivos (Sarduy, 2007).

La investigación cualitativa estudia los contextos estructurales y situacionales, tratando de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica.

La investigación cualitativa cuenta con varias técnicas para la obtención de datos, como son:

- La observación.
- La entrevista.
- La revisión de documentos o análisis documental.
- El estudio de caso.
- Los grupos focales.
- Los cuestionarios (Sarduy, 2007).

La investigación se fundamentará con un modelo Cualitativo-Cuantitativo ya que reconoce los hechos, procesos, estructura en su totalidad, además de estimular la realización de ajustes, especificar las características principales y las fases para la realización de la investigación.

Tipo de investigación

Método Descriptivo

“Aquella orientación que se centra en responder la pregunta acerca de cómo es una determinada parte de la realidad objeto de estudio” (Caballero, 2014).

Método Histórico

“Aquella orientación que va del pasado al presente para proyectarse al futuro. Por lo general, la etapa de tiempo proyectada al futuro es equivalente en extensión a la etapa considerada del pasado” (Caballero, 2014)

Método Explicativo

“Aquella orientación que, además de considerar la pregunta al ¿cómo?, se centra en responder la pregunta: ¿por qué es así la realidad?, o ¿cuáles son las causas?, lo que implica plantear hipótesis explicativas y un diseño explicativo” (Caballero, 2014)

Método Experimental

Aquella orientación que, a partir de lo ya descrito y explicado, se centra en predecir lo que va a pasar en el futuro si, en esa situación de la realidad, se hace un determinado cambio. Sobre la base de las respuestas ¿cómo?, y al ¿por qué?, como premisas, se afirma que, si se hace tal cambio, va a suceder tal cosa (Caballero, 2014).

Método Deductivo

“Aquella orientación que va de lo general a lo específico; es decir, que parte de un enunciado general del que se van desentrañando partes o elementos específicos” (Caballero, 2014).

Método Inductivo

“Aquella orientación que va de los casos particulares a lo general; es decir, que parte de los datos o elementos individuales y, por semejanzas, se sintetiza y se llega a un enunciado general que explica y comprende esos casos particulares” (Caballero, 2014).

Investigación Exploratoria

El nivel más elemental (quinto) es el de las investigaciones exploratorias – que no son causales- y el tipo de análisis predominante en ellas es el cualitativo sobre fuentes bibliográficas teóricas, pero pueden hacer referencias a datos con precisiones cuantitativas, de investigaciones aplicadas previas realizadas por otros autores.

Para quien planea una tesis y pretende desarrollarla, este tipo de investigación le es útil parcial y preliminarmente, sobre todo para obtener los datos de algunas variables del marco referencial a usarse, a manera de modelo como patrón comparativo del análisis de la realidad que es objeto de la investigación. (Caballero, 2014)

Investigación predictiva o experimental

Estas investigaciones también se ubican en el tercer nivel; de modo obligatorio implican que ya se sepa cómo es la realidad del objeto de la investigación y por qué es así (es decir, implican las investigaciones descriptivas y explicativas anteriores o parciales) y responden a la pregunta: Si la realidad es así por estas razones o causas, y si luego este cambio, ¿qué pasaría? (Caballero, 2014).

Estas investigaciones plantean hipótesis predictivas que, para poder ser contrastadas, requieren un *experimento* con poblaciones de condiciones o características uniformes, con grupo experimental (50%) y grupo de control o testigo. Por lo general, resulta necesario tomar una prueba de entrada antes de aplicar el cambio (la causa principal o variable independiente) y otra prueba de salida para comprobar el cambio (Caballero, 2014).

Técnicas e instrumentos de investigación

Las técnicas e instrumentos de investigación a utilizarse en el presente trabajo de investigación serán la entrevista y la observación que se detallan más adelante, primero se definirá la población y muestra:

Universo

En estadística es el nombre específico que recibe particularmente la investigación social la operación dentro de la delimitación del campo de investigación que tienen por objeto la determinación del conjunto de unidades de observaciones que van a ser investigadas. Para muchos investigadores el término universo y población son sinónimos. En general, el universo es la totalidad de elementos o características que conforman el ámbito de un estudio o investigación (www.cgonzalez.cl, 2015).

Población

En estadística el concepto de población va más allá de lo que comúnmente se conoce como tal. En términos estadísticos, población es un conjunto finito o infinito de personas, animales o cosas que presentan características comunes, sobre los cuales se quiere efectuar un estudio determinado. En otras palabras, la población se define como la totalidad de los valores posibles (mediciones o conteos) de una característica particular de un grupo especificado de personas, animales o cosas que se desean estudiar en un momento determinado (www.cgonzalez.cl, 2015).

La población del presente trabajo de investigación será todo el personal que labora en el Comercial Mi Llanta, cuyo número de empleados es 7 incluido el gerente propietario del negocio.

Muestra

Un subconjunto cualquiera de la población. Para que la muestra nos sirva para extraer conclusiones sobre la población debe ser representativa, lo que se consigue seleccionando sus elementos al azar, lo que da lugar a una muestra aleatoria. Es una parte o porción extraída de un conjunto por métodos que permiten considerarla como representativa del mismo. Entonces, una muestra no es más que una parte de la población que sirve para representarla. La muestra debe obtenerse de la población que se desea estudiar; una muestra debe ser definida sobre la base de la

población determinada, y las conclusiones que se obtengan de dicha muestra sólo podrán referirse a la población en referencia (www.cgonzalez.cl, 2015).

La situación de selección de la muestra es similar: se tratará de entrevistar a la (s) persona (as) que se encuentren relacionados con el proceso de la administración de inventarios en este caso sera el jefe o encargado de bodega del Comercial Mi Llanta.

La entrevista

La entrevista es una conversación entre dos o más personas, en la cual uno es el que pregunta (entrevistador). Estas personas dialogan con arreglo a ciertos esquemas o pautas de un problema o cuestión determinada, teniendo un propósito profesional. Presupone la existencia de personas y la posibilidad de interacción verbal dentro de un proceso de acción recíproca. Como técnica de recolección va desde la interrogación estandarizada hasta la conversación libre, en ambos casos se recurre a una guía que puede ser un formulario o esquema de cuestiones que han de orientar la conversación. (López & Sandoval, sf)

Otra definición sencilla sería:

La entrevista es la comunicación interpersonal establecida entre investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el tema propuesto. (López & Sandoval, sf)

Una vez determinada la población y muestra se procede a aplicar la entrevista al jefe o encargado de bodega, esta entrevista consta de un banco 10 preguntas abiertas.

Cuestionario de entrevista al encargado del área de bodega del comercial mi llanta

Objetivo: La presente entrevista tiene como objetivo determinar los controles y políticas que aplican en la empresa son eficientes, para llevar una correcta gestión de los inventarios

COMERCIAL MI LLANTA

Entrevistado: Sr. Martin Llivisaca

Cargo: Bodeguero

Área: Bodega

Fecha: 15 de mayo de 2017

1. ¿Existe dentro del comercial un Proceso de Control Interno para el manejo de las Mercaderías que le permita alcanzar los objetivos y metas deseados?

2. ¿Qué tipos de instrumentos utiliza usted para el Control Interno de las Mercaderías?

3. ¿Existe dentro del Comercial un Manual de Procedimientos que contenga la descripción de las Funciones a seguir por parte del personal a cargo del manejo de la mercadería?

4. Con respecto al control de las mercaderías ¿cómo se realiza la planificación y el control de las existencias en el Comercial?

5 ¿Dentro del control se realizan informes diarios, semanales o mensuales a la gerencia del Comercial?

6. ¿Utiliza algún sistema de codificación para el registro de las mercaderías en bodega?

7. ¿Se realiza conteo físico de mercadería regularmente?

8. ¿Posee conocimientos sobre el manejo de las mercaderías y el área de bodega?

9. ¿El Comercial le da importancia a la gestión de los inventarios, aplica algún modelo de gestión?

10. ¿Cree usted que es importante la implementación de un sistema de control de inventarios?

Elaborado por: Máxima Rojas Calle

Supervisado por: Ing. Luis Alberto Villegas, M.A.E

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis e interpretación de los resultados del cuestionario de la entrevista aplicada al bodeguero del Comercial Mi Llanta.

COMERCIAL MI LLANTA

Entrevistado: Sr. Martin Llivisaca

Cargo: Bodeguero

Área: Bodega

Fecha: 15 de mayo de 2017

1. ¿Existe dentro del comercial un Proceso de Control Interno para el manejo de las Mercaderías que le permita alcanzar los objetivos y metas deseados?

No, dentro del Comercial Mi Llanta no existe un proceso de control que permita manejar eficientemente las mercaderías para poder obtener mejores resultados

2. ¿Qué tipos de instrumentos o herramientas utiliza usted para el Control Interno de las Mercaderías?

No se utiliza ningún instrumento o herramienta para el control de las mercaderías, simplemente llevamos un registro en una hoja de cálculo de Excel pero que no tiene el diseño, o el formato correcto para un control.

3. ¿Existe dentro del Comercial un Manual de Procedimientos que contenga la descripción de las Funciones a seguir por parte del personal a cargo del manejo de la mercadería?

La empresa no posee una manual de procedimientos o funciones para el control, manejo y custodia de las mercaderías, simplemente al momento

de contratar al bodeguero se le anuncia cuales son las funciones que deben cumplir.

4. Con respecto al control de las mercaderías ¿cómo se realiza la planificación y el control de las existencias en el Comercial?

En el comercial no existe planificación para realizar los pedidos, se los hace cuando al final de cada mes se realiza un conteo rápido de la mercadería que existe en stock, para ver cuáles son los artículos que están por agotarse y así solicitarlos a los proveedores y no quedarse desabastecidos.

5 ¿Dentro del control se realizan informes diarios, semanales o mensuales a la gerencia del Comercial?

Al gerente propietario del comercial se le presenta un reporte o informe de forma mensual detallando la mercadería que existe en bodega y mostrador, mas no se presenta ningún otro detalle.

6. ¿Utiliza algún sistema de codificación para el registro de las mercaderías en bodega?

No se asignan códigos para el registro de mercaderías, se los clasifica de acuerdo al tipo de producto que es, por ejemplo en un listado va detallado llantas, en otro listado aros, en otro detalle va los tubos y defensas y así con el resto de mercaderías.

7. ¿Se realiza conteo físico de mercadería regularmente?

El conteo físico se lo realiza de forma mensual presentando un reporte al gerente propietario en donde se le informa la cantidad de mercaderías que tiene en stock.

8. ¿Posee conocimientos sobre el manejo de las mercaderías y el área de bodega?

Carezco de conocimientos especializados sobre el manejo de inventarios, ya que en los lugares que he trabajado no existían controles estrictos

sobre su administración, ya que solo se realizaba el ingreso, salida y conteo físico de la mercadería.

9. ¿El Comercial le da importancia a la gestión de los inventarios, aplica algún modelo de gestión?

La gerencia realiza una administración empírica es decir poco profesional, ya que por lo general se basan en los resultados económicos y financieros que arroja al finalizar el año para poder ver en que han fallado.

10. ¿Cree usted que es importante la implementación de un sistema de control de inventarios?

Desconozco lo que es un sistema de control o gestión de inventarios, mucho menos cuales son los procedimientos para implementar uno en el Comercial, pero sería importante para la empresa adoptar un modelo que le permita gestionar de mejor manera sus inventarios.

Análisis de los resultados

En base a la entrevista realizada al Sr. Martin Llivisaca bodeguero del Comercial Mi Llanta se puede obtener los siguientes resultados:

En base a la respuesta de la Pregunta 1 del cuestionario de la entrevista se puede aseverar que la empresa no posee un proceso de control interno para el manejo, control y custodia de las mercaderías en el comercial, generando deficiencias en relación a la gestión de los inventarios.

El comercial no utiliza formatos o herramientas de control para el registro de la mercadería, ya que utiliza un hoja de cálculo de Excel simple que no cumple con todas las condiciones que debe tener un formato de control, ocasionando problemas a la hora de generar un informe en el que se detalle toda la información necesaria y requerida por el gerente.

En la pregunta 3 se afirma que el comercial no cuenta con un manual de procedimientos, lo que evidencia la falta de control de mercaderías,

puesto que no existe lineamientos establecidos por la gerencia para su administración.

Además por parte de la gerencia no existe una planificación para realizar los pedidos de mercaderías, ya que lo hacen de manera empírica, es decir en base al informe mensual que presenta el bodeguero en el que consta las cantidades de los productos que hay en stock, y de los cuales se hace pedidos de los que están a punto de terminar, esta situación puede llevar a un desabastecimiento en el comercial por no contar con un modelo que le permita determinar la cantidad que debe requerir, o métodos de valoración de mercaderías en los que existan registros semanales para así poder tener certeza de cuando se deben realizar pedidos.

La información de las mercaderías las presentan de forma mensual, con un reporte sencillo que no cumple con las condiciones que debe llevar un verdadero reporte, a su vez esto puede generar problemas con la información ya que no es oportuna y veraz.

En la pregunta 5 el bodeguero manifiesta que no realizan ningún tipo de codificación de la mercadería simplemente las clasifican o separan de acuerdo al tipo de mercadería que es, este hecho genera incertidumbre al gerente pues no conoce que tipo de mercadería o marca es la que tiene en stock, cuantas y en qué condiciones se encuentran esas unidades, así mismo esto ocasiona problemas al momento de despachar el producto y entregarlo al cliente.

La principal deficiencia identificada a través de la entrevista es la falta de conocimiento del personal contratado para la administración de los inventarios, ya que la experiencia que tiene el actual bodeguero de la empresa no le da para desarrollar, planificar y ejecutar actividades de control, registro, manejo y custodia de los inventarios del comercial, y esto es debido a la falta de políticas por parte de la empresa para contratar personal para el área de bodega.

Plan de Mejoras

Consiguientemente el apartado muestra entonces la propuesta del plan de mejoramiento que manifiesta posibles soluciones a la problemática principal de la deficiencia en la gestión de los inventarios, que de no ser mitigados representan grandes problemas económicos para la empresa, así como la falta de información oportuna y suficiente.

El diseño del plan de mejoramiento, y su posible implementación tienen como impacto esperado mitigar las pérdidas económicas por la mala gestión de los inventarios en el comercial, además busca normalizar procesos críticos, y servir como herramienta que acerque a la empresa hacia la excelencia dentro del marco competitivo como es la comercialización de neumáticos y otros accesorios.

Los objetivos y acciones a seguir fueron determinados luego de precisar la problemática en el área por medio de la entrevista y el método de observación directa.

Tabla 2 Plan de Mejoras - Gestión de Inventarios Comercial Mi Llanta

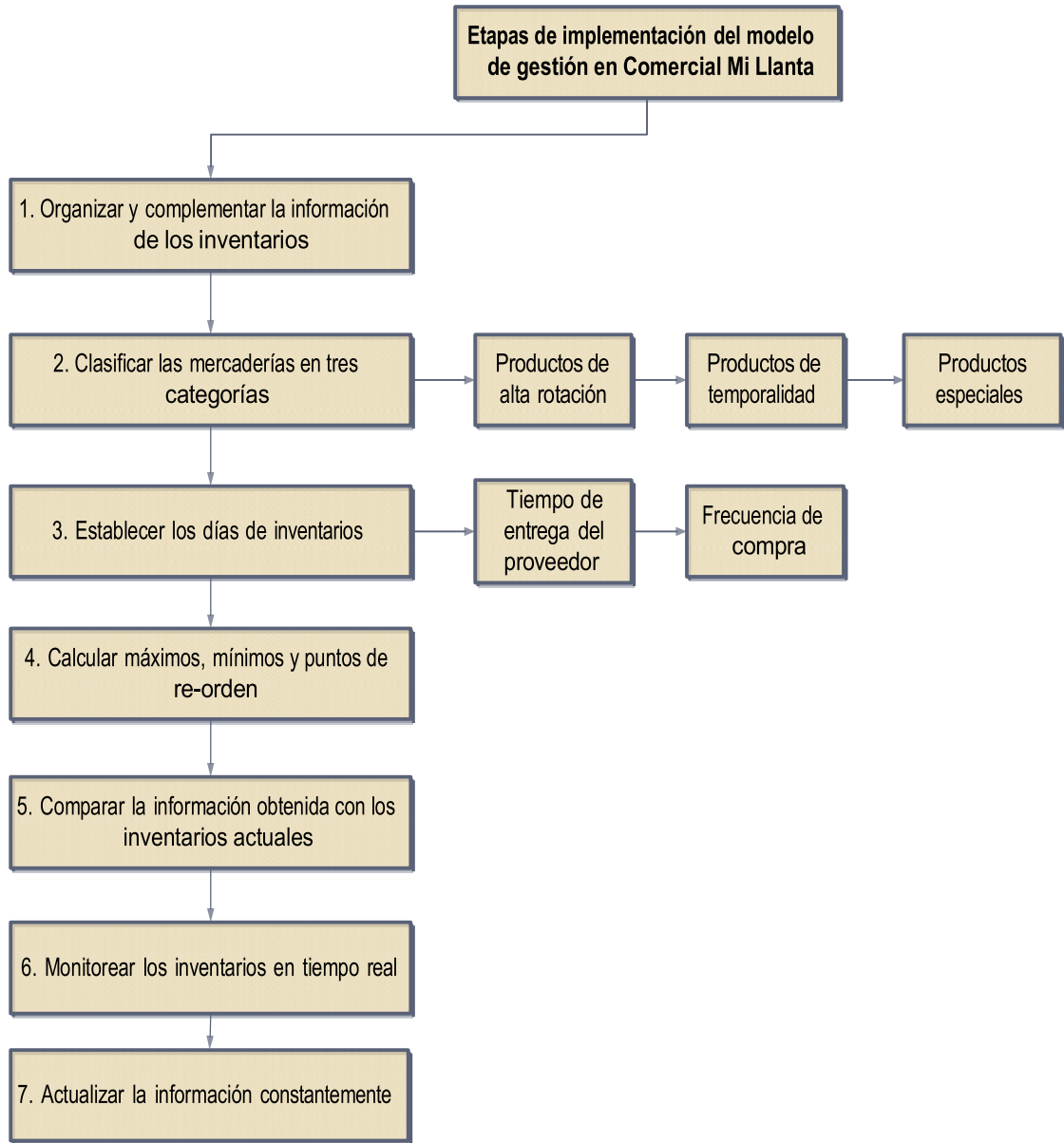
Objetivo de Mejoramiento	Actividades	Responsable	Tiempo Estimado	Recursos	Indicador	Impacto Esperado
Establecer políticas para la gestión de los inventarios	Plantear una serie de lineamientos y/o políticas que sirvan como base para la ejecución de procesos y en el área de inventarios	Gerente de la empresa	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Financiero 	Carta de políticas de gestión de inventarios específicas y adoptadas debidamente por gerencia	Incrementar el control de la gestión de los inventarios.
Presentar un manual de funciones y procedimientos para el personal de la empresa	Segregar de forma documentada las funciones y procedimientos	Gerente de la empresa	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Financiero • Tecnológico 	Viable publicación y puesta en marcha del manual	Suscitar el conocimiento oportuno sobre las funciones de cada puesto
Capacitar al personal de bodega	Establecer un cronograma de capacitación sobre temas que mejoren la gestión de los inventarios, y los distintos procesos de la	Gerente de la empresa	2 semanas	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Financiero • Tecnológico 	Convenio firmado con proveedora de servicios de capacitación	Mejorar el nivel de conocimiento del personal en la gestión de los inventarios

	empresa						
Revisar e inspeccionar la documentación de ingreso y salida de mercaderías	Efectuar diariamente el control de cada una de las mercaderías que entra y sale de bodega	Bodeguero	Diario	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Financiero • Tecnológico 	Reporte de entradas y salidas de mercaderías (kardex)	Disminuir la pérdida de mercadería.	
Controlar la cantidad de pedidos de mercaderías que se realiza	Adoptar un modelo de gestión de inventario que permita conocer el lote óptimo a solicitar	Gerente de la empresa	un mes	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Financiero • Tecnológico 	Viabilidad para puesta en marcha de modelo de gestión	Optimizar los procesos de gestión de inventarios	

Elaborado por: La Autora

Propuesta de las etapas de implementación del modelo de gestión de inventarios en Comercial Mi Llanta

Figura 7 Etapas de implementación del modelo de gestión de inventarios en Comercial Mi Llanta



Elaborado por: La Autora

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El desarrollo de este trabajo permitió conocer la realidad de la gestión de los inventarios que se venía efectuando en el Comercial Mi Llanta con lo cual se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- El manejo actual del inventario muestra insuficiencia en sus procesos debido a que no provee información suficiente; lo que impide conocer si lo que se compra es lo recomendable u óptimo, generando así incertidumbre en la toma de decisiones
- Comercial Mi Llanta carece de políticas, procesos y funciones en el área de bodega, por lo que se evidencia falta de registro de las mercaderías, estado o condición actual de las mercaderías, cual es el producto de mayor rotación, etc.
- La inexperiencia por parte de los empleados sobre las actividades que debe realizar es perjudicial para el crecimiento e imagen de la empresa a futuro.

Recomendaciones

- Controlar los inventarios de una forma constante, puede ser de manera quincenal, para impedir que la mercadería quede guardada mientras la anterior sale a la venta y también genere gasto innecesario, ajustando así las cantidades existentes y minimizando las existencias en lo posible.
- Los documentos de ingresos y egresos de inventarios deberán ser llenados respectivamente a lo que el formato requiera, y éstos deberían ser archivados en carpetas como soportes.
- Desarrollar políticas de gestión y control de los inventarios para optimizar los diferentes procesos que involucran al área de bodega.
- Mantener un stock acorde a la rotación diaria de los productos.
- Implementar un sistema o método de inventarios para distribución, almacenaje y registro de los productos que posee la empresa para la comercialización.

Bibliografía

- Amaya, J. (2010). *TOMA DE DECISIONES GERENCIALES Métodos Cuantitativos para la administración*. Ecoe Ediciones.
- Anaya, J. J. (2015). *Logística integral: La gestión operativa de la empresa*. España: ESIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.mx/books?id=jod5CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+los+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwikxqSFwvzTAhVBJCYKHRH8CngQ6AEIKzAC#v=onepage&q&f=false>
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis: La metodología del cómo formularlos*. México: Cengage Learning.
- Castro, J. (21 de Octubre de 2014). *Blog Corponet SAP Business One Mexico*. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>
- conceptodefinicion.de. (17 de Diciembre de 2014). *conceptodefinicion.de*. Recuperado el 16 de Mayo de 2017, de <http://conceptodefinicion.de/proceso/>
- Daniel, E. C., & Alexi, L. P. (Agosto de 2015). Obtenido de <file:///C:/Users/Luis/Desktop/NIC%20%20Investigaciones/“Aplicación%20de%20la%20NIC%20%20a%20empresas%20flexo-gráficas%20en%20la%20ciudad%20de%20Durán%20del%20ejercicio%20económico%202.pdf>
- De la Fuente García, D. (2008). *Ingeniería de organización en la empresa: Dirección de Operaciones*. Universidad de Oviedo. Obtenido de <https://books.google.com.mx/books?id=vwkk787HzuUC&dq=objektiv>

os+fundamentales+de+la+gesti%C3%B3n+de+inventarios&hl=es&source=gbs_navlinks_s

- Díaz, J., & Pérez, D. (2 de Agosto de 2012). Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro. *scielo*, 127. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362012000200004
- *docs.google.com*. (s.f.). Recuperado el 16 de Mayo de 2017, de docs.google.com: https://docs.google.com/document/d/1i_7JycioRV35bxTWytsbN1k7fQx-6ET8feWO9zoCcBk/edit#
- *GestioPolis.com*. (19 de Agosto de 2002). Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>
- *GestioPolis.com*. (29 de Abril de 2013). *GestioPolis.com*. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <https://www.gestiopolis.com/sistema-abc-en-contabilidad/>
- Gitman, L. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educacion.
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Pearson Educacion.
- Lerma González, H. D. (2009). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://books.google.com.mx/books?id=COzDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=lerma+gonzalez&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwimk4f4tfrTAhVMJiYKHcy4A0QQ6AEIITAA#v=onepage&q=lerma%20gonzalez&f=false>

- Loja Guarango, J. C. (2015). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CIA. LTDA. Cuenca, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador.
- López, N., & Sandoval, I. (sf). Métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa. Universidad de Guadalajara. Recuperado el 16 de Mayo de 2017, de http://www.pics.uson.mx/wp-content/uploads/2013/10/1_Metodos_y_tecnicas_cuantitativa_y_cualitativa.pdf
- Meana, P. P. (2017). *UF0476 - Gestión de inventarios*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Miguez, M., & Bastos, A. I. (2010). *Introducción a la gestión de stocks: El proceso de control, valoración y gestión de stocks*. Ideaspropias Editorial S.L. Obtenido de https://books.google.com.mx/books?id=V5pSNK_oyT4C&dq=gestion+de+los+inventarios&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Muller, M. (2005). *Fundamentos de administración de inventarios*. Norma.
- Muñoz, D. F. (2009). *Administración de operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*. México D.F.: Cengage Learning Editores. Obtenido de https://books.google.com.mx/books?id=edZx_26yf64C&printsec=frontcover&dq=adminstracion+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjHj4_u4_nTAhUHWSYKHSb_CokQ6AEIQTAG#v=onepage&q&f=false
- Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC). (s.f.). Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC). Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>

- Pérez Gorostegui, E. (2014). *Fundamentos de Economía de la Empresa*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces. Obtenido de <https://books.google.com.mx/books?id=G3anDAAAQBAJ&pg=PA480&dq=objtivos+de+los+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrrsyq6fnTAhWC4CYKHTr1BUMQ6AEINjAE#v=onepage&q=objtivos%20de%20los%20inventarios&f=false>
- Ramírez, C. (2008). *Fundamentos de la administración de inventarios*. Colombia.
- Revista Negocios Globales. (s.f.). Gestión de Inventario. *La importancia de un eficiente Control del Inventario*. Recuperado el 11 de Mayo de 2017, de <http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=769&edi=33&xit=gestion-de-inventario#1>
- Sarduy, Y. (2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa. *Revista Cubana de Salud Pública*. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/214/21433320.pdf>
- Solines, P. (20 de Noviembre de 2008). Resolución No. 08.G:DSC. Quito. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de scribd.: <https://www.iasplus.com/en/binary/americas/0902ecuadorresolution.pdf>
- Vásquez Yáñez, W. R. (2012). Modelo de gestión de inventarios para la empresa MARTEC CIA. LTDA. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.
- www.cgonzalez.cl. (13 de Abril de 2015). *www.cgonzalez.cl*. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de <http://www.cgonzalez.cl/conceptos-universo-poblacion-y-muestra/>