



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

TÍTULO DEL PROYECTO

**“REESTRUCTURACIÓN DE INVENTARIO DE MERCADERÍAS DEL
DEPARTAMENTO DE BODEGA, DE LA EMPRESA DISFERINSA,
LOCALIZADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

AUTORA:

ROMERO ALARCÓN IVONNE DE LA CRUZ

TUTORA

Econ. CLAUDIANA ROBALINO

Milagro, marzo 2012

Ecuador

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado con el Tema de **“Reestructuración de Inventario de Mercaderías del Departamento de Bodega, de la Empresa DISFERINSA, Localizada en la Ciudad de Guayaquil”**, presentado por la Sra. Ivonne de la Cruz Romero Alarcón, para optar al título de **CONTADOR PUBLICO AUTORIZADO** y que acepto tutoriar la estudiante, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 12 días del mes de marzo del 2012

TUTORA

Econ. Claudiana Robalino

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Ivonne de la Cruz Romero Alarcón, por medio de la presente declaro ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado **“Reestructuración de Inventario de Mercaderías del Departamento de Bodega, de la Empresa DISFERINSA, localizada en la ciudad de Guayaquil”** es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 12 días del mes de marzo de 2012

Ivonne Romero Alarcón

CI: 0914859889

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de CONTADOR PUBLICO AUTORIZADO, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dedico con mucho cariño este proyecto de grado, a mi papito Cristóbal, que se encuentra en el cielo, por ser el ángel guardián de mi vida y anhelos; A mi mamita Olguita por sus oraciones y amor incondicional; A mis hijos, Daniel y Jennifer, por ser siempre la inspiración para luchar por mis sueños, por enseñarles que todo esfuerzo al final tiene su recompensa. Y con amor especial a mi esposo René, por su apoyo absoluto, por mis logros y porque satisfactoriamente su paciencia se ha convertido en mi triunfo.

Con cariño,

Ivonne Romero

AGRADECIMIENTO

Esta tesis representa la culminación de una etapa de mi vida, por lo cual mi primer agradecimiento es para Dios, por ser mi inspiración y fortaleza para vivir cada día.

Agradezco a la Universidad Estatal de Milagro, Facultad de Ciencias Administrativas y a sus dirigentes, por abrirme las puertas, para formarme como profesional idónea y capaz de enfrentar al medio competitivo de hoy en día.

De manera especial a la Econ. Claudiana Robalino, por compartir sus conocimientos conmigo y a la vez brindarme su apoyo, lo que me ha permitido culminar con éxito mi proyecto.

A la empresa DISFERINSA y al gerente, por la asistencia financiera y por facilitarme información en forma didáctica, para poner en práctica mis conceptos teóricos.

A mi amiga Maritza, por su estímulo constante y ejemplos de excelencia. También a compañeros de estudio y demás familiares que de una u otra forma han estado siempre alentándome.

Con gratitud,

Ivonne Romero

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Master.

Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer la entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la **“Reestructuración de Inventario de Mercaderías del departamento de Bodega, de la Empresa DISFERINSA, Localizada en la ciudad de Guayaquil”**, y que corresponda a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 12 de marzo del 2012

IVONNE ROMERO ALARCÓN

CI: 0914859889

ÍNDICE GENERAL

	Pags.
PÁGINAS PRELIMINARES	
Página de la carátula ó portada	i
Página de constancia de aceptación por el tutor	ii
Página de declaración de autoría de la investigación	iii
Página de certificación de la defensa (calificación)	iv
Página de dedicatoria	v
Página de agradecimiento	vi
Página de cesión de derechos de autoría	vii
Índice General	viii
Índice de cuadros	xi
Índice de gráficos	xiv
Índice de figuras	xvii
Índice de anexos	xix
Resumen	xxii
Abstract	xxiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	2
1.1 Planteamiento del problema	2
1.1.1 Problematización	2
1.1.2 Delimitación del problema	4
1.1.3 Formulación del problema	5
1.1.4 Sistematización del problema	5
1.1.5 Determinación del tema	5
1.2 Objetivos	5
1.2.1 Objetivo general	5
1.2.2 Objetivos específicos	6
1.3 Justificación	7
1.3.1 Justificación de la investigación	7

CAPITULO II	
MARCO REFERENCIAL	8
2.1	Marco teórico 8
2.1.1	Antecedentes históricos 8
2.1.2	Antecedentes referenciales 9
2.1.3	Fundamentación 10
2.2	Marco legal 29
2.3	Marco conceptual 42
2.4	Hipótesis y variables 50
2.4.1	Hipótesis general 50
2.4.2	Hipótesis particulares 50
2.4.3	Declaración de variables 50
2.4.4	Operacionalización de las variables 51
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	54
3.1	Tipo y diseño de investigación y su 54
3.2	La población y la muestra 55
3.2.1	Características de la población 56
3.2.2	Delimitación de la población 56
3.2.3	Tipo de muestra 56
3.2.4	Tamaño de la muestra 57
3.2.5	Proceso de selección 57
3.3	Los métodos y las técnicas 57
3.3.1	Métodos teóricos 57
3.3.2	Método empírico 58
3.3.3	Técnicas e instrumentos 58
3.4	Procesamiento estadístico de la información 58

CAPITULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	59
4.1	Análisis de la situación actual 59
4.2	Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva 76
4.3	Resultados 79
4.4	Verificación de hipótesis 91
CAPITULO V	
PROPUESTA	95
5.1	Tema 95
5.2	Fundamentación 95
5.3	Justificación 104
5.4	Objetivos 105
5.4.1	Objetivo general de la propuesta 106
5.4.2	Objetivos específicos de la propuesta 106
5.5	Ubicación 106
5.6	Factibilidad 107
5.7	Descripción de la propuesta 123
5.7.1	Actividades 125
5.7.2	Recursos, Análisis financiero 131
5.7.3	Impacto 139
5.7.4	Cronograma 140
5.7.5	Lineamiento para evaluar la propuesta 140
Conclusiones	141
Recomendaciones	142
Bibliografía	143
Anexos	146

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	
Análisis según encuesta de controles internos	59
Cuadro 2	
Análisis según encuesta, formas de realizar controles internos	60
Cuadro 3	
Análisis según encuesta, organización en el departamento de bodega	61
Cuadro 4	
Análisis según encuesta, eficiencia y eficacia de la organización de inventario	62
Cuadro 5	
Análisis según encuesta, aporte del control interno	63
Cuadro 6	
Análisis según encuesta, clasificación de mercaderías	64
Cuadro 7	
Análisis según encuestas, sistema informático del control de stock	65
Cuadro 8	
Análisis según encuesta, tipos de sistema informático	66
Cuadro 9	
Análisis según encuesta, registro de los productos	67
Cuadro 10	
Análisis según encuesta, informe de los costos de existencias para los vendedores	68

Cuadro 11	
Análisis según encuesta, información sobre la existencia	69
Cuadro 12	
Análisis según encuesta, existencia real	70
Cuadro 13	
Análisis según encuesta, vida útil del producto	71
Cuadro 14	
Análisis según encuesta, talento humano	72
Cuadro 15	
Análisis según encuesta, valorización de cantidades de costo	73
Cuadro 16	
Análisis según encuesta, conservación de los productos	74
Cuadro 17	
Análisis según encuesta, infraestructura	75
Cuadro 18	
Cálculo del costo de adquisición	102
Cuadro 19	
Análisis FODA	120
Cuadro 20	
Análisis DAFO	120
Cuadro 21	
Análisis diferencial del balance general de los períodos 2011, 2012, 2013 y 2014	132

Cuadro 22	
Análisis diferencial del balance de resultados de los períodos 2011, 2012 al 2014	133
Cuadro 23	
Razones financieras de liquidez	135
Cuadro 24	
Razones financieras de medidores de solvencia a largo plazo	135
Cuadro 25	
Razones financieras de medidores de eficiencia o rotación de activos	136
Cuadro 26	
Razones financieras de rentabilidad	136
Cuadro 27	
Razones financieras de mercado	136
Cuadro 28	
Flujo de caja de las actividades de inversión	138
Cuadro 29	
Valor actual neto y la tasa interna de retorno	138
Cuadro 30	
Diagrama de Gantt y/o Pert.	140

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1	
Análisis según encuesta de controles internos	59
Gráfico 2	
Análisis según encuesta, formas de realizar controles internos	60
Gráfico 3	
Análisis según encuesta, organización en el departamento de bodega	61
Gráfico 4	
Análisis según encuesta, eficiencia y eficacia de la organización de inventario	62
Gráfico 5	
Análisis según encuesta, aporte del control interno	63
Gráfico 6	
Análisis según encuesta, clasificación de mercaderías	64
Gráfico 7	
Análisis según encuestas, sistema informático del control de stock	65
Gráfico 8	
Análisis según encuesta, tipos de sistema informático	66
Gráfico 9	
Análisis según encuesta, registro de los productos	67
Gráfico 10	
Análisis según encuesta, informe de los costos de existencias para los vendedores	68

Gráfico 11	
Análisis según encuesta, información sobre la existencia	69
Gráfico 12	
Análisis según encuesta, existencia real	70
Gráfico 13	
Análisis según encuesta, vida útil del producto	71
Gráfico 14	
Análisis según encuesta, talento humano	72
Gráfico 15	
Análisis según encuesta, valorización de cantidades de costo	73
Gráfico 16	
Análisis según encuesta, conservación de los productos	74
Gráfico 17	
Análisis según encuesta, infraestructura	75
Gráfico 18	
Resultados, variable 1, controles internos	79
Gráfico 19	
Resultados, variable 2, organización de inventario	80
Gráfico 20	
Resultados, variable 7, clasificación de mercaderías	81
Gráfico 21	
Resultados, variable 3, sistema informático del control de stock	82

Gráfico 22	
Resultados, variable 8, registro de los productos	83
Gráfico 23	
Resultados, variable 9, informe de los costos de la existencia para los vendedores	84
Gráfico 24	
Resultados, variable 4, información sobre la existencia	85
Gráfico 25	
Resultados, variable 10, existencia real	86
Gráfico 26	
Resultados, variable 11, vida útil del producto	87
Gráfico 27	
Resultados, variable 5 y 12, talento humano y valorización de costo	88
Gráfico 28	
Resultados, variable 13, conservación de los productos	89
Gráfico 29	
Resultados, variable 6, infraestructura	90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	
Fórmula del chi_cuadrado	91
Figura 2	
Esquema del reconocimiento de una partida como inventario	100
Figura 3	
Esquema de la valorización de los inventarios	101
Figura 4	
Factura de compra del proveedor IBCA Ivan Bohman C.A.	101
Figura 5	
Modelo de asiento contable según las NIIF	103
Figura 6	
Croquis de un lugar estratégico para el nuevo local de DISFERINSA	106
Figura 7	
Logotipo de la compañía DISFERINSA	107
Figura 8	
Modelo de organigrama estructural para la compañía DISFERINSA	108
Figura 9	
Organigrama de organización funcional y de posición	109
Figura 10	
Modelo de nueva infraestructura, estratégico para las ventas	123

Figura 11	
Flujograma del proceso de operaciones del área de contabilidad, pago a proveedores	127
Figura 12	
Cadena de distribución de los insumos	128
Figura 13	
Flujograma de Ingreso de mercadería	128
Figura 14	
Flujograma del proceso de operaciones del área de bodega, egreso de mercadería	129
Figura 15	
Flujograma del proceso de operaciones del área de compras, solicitud de material	130

ÍNDICE DE ANEXOS

a. Anexo 1	
Formato de las encuestas	146
b. Anexo 2	
Formato de la verificación de la hipótesis general	149
c. Anexo 3	
Formato de la verificación de la segunda hipótesis	150
d. Anexo 4	
Formato de la verificación de la tercera hipótesis	151
e. Anexo 5	
Formato de la verificación de la cuarta hipótesis	152
f. Anexo 6	
Formato de la verificación de la quinta hipótesis	153
g. Anexo 7	
Tabla de la distribución Chi_cuadrado	154
h. Anexo 8	
Diagrama de Gantt y/o Pert.	155
i. Anexo 9	
Depreciación de activos fijos	156
j. Anexo 10	
Presupuesto de ventas del año 2011	157

k. Anexo 11	
Presupuesto de compras del año 2011	158
l. Anexo 12	
Presupuesto de inventario final del año 2011	159
m. Anexo 13	
Presupuesto de ventas del año 2012	160
n. Anexo 14	
Presupuesto de compras del año 2012	161
ñ. Anexo 15	
Presupuesto del inventario final del año 2012	162
o. Anexo 16	
Presupuesto de ventas del año 2013	163
p. Anexo 17	
Presupuesto de compras del año 2013	164
q. Anexo 18	
Presupuesto del inventario final del año 2013	165
r. Anexo 19	
Presupuesto de ventas del año 2014	166
s. Anexo 20	
Presupuesto de compras del año 2014	167
t. Anexo 21	
Presupuesto del inventario final del año 2014	168

u. Anexo 22	
Propuesta para la implementación de un sistema informático	169
v. Anexo 23	
Demostración de un nuevo sistema informático	172
w. Anexo 24	
Flujograma de la logística operacional	173
x. Anexo 25	
Registro único de contribuyentes sociedades	174
y. Anexo 26	
Fotos de la bodega actual de la compañía DISFERINSA	176
z. Anexo 27	
Autorización para ejecutar la propuesta	177

RESUMEN

La compañía DISFERINSA, cuya actividad económica es comercializar productos ferreteros al mercado industrial, atraviesa una serie de problemas como: la falta de orden metodológico del inventario, la carencia de organización y controles internos sistematizados, y la inadecuada infraestructura; son las causas persistentes, por la cual surgió la imperiosa necesidad de reestructurar el inventario del departamento de bodega. Por tal razón, para el logro de los objetivos pre-establecidos, el proyecto se fundamentó en la esencia misma de las definiciones, que apuntan explícitamente a la solución del problema, como una nueva infraestructura, la importancia económica que tiene la valorización y clasificación de inventario, la aportación que brinda los procedimientos de verificación automática, estos van de la mano con la organización metódica, los cuales ayudan a reducir altos costos financieros. Este proyecto se desarrollará según la investigación aplicada, por consolidar y enriquecer nuestra cultura con el doble de conocimientos, con bases científicas. El éxito de hoy no garantiza el éxito de mañana; si bien es cierto, la empresa actualmente cuenta con gran solidez financiera, pero el desequilibrio de una mala organización adjudica efectos negativos de mayor impacto en los negocios, por lo que la empresa dejará de percibir las mismas ganancias que se reflejan hoy por hoy en los estados financieros. Así que luego de la investigación realizada se determinó que la bodega necesita un nuevo local, para solucionar todos los problemas que inciden, por lo que se propuso como plan: el traspaso del local a una nueva infraestructura para obtener mayor capacidad de almacenamiento, la implementación de controles sistematizados y mejoramiento organizacional en el departamento de bodega, con el fin de lograr reestructurar el inventario de mercaderías. Sin lugar a dudas la compañía marchará hacia el éxito con las relevantes herramientas que aporta este proyecto.

Palabras claves:, inventario, reestructuración e infraestructura

ABSTRACT

The DISFERINSA Company, whose economic activity is to sell hardware products to the industrial market, passed a series of problems like: the lack of methodological inventory, lack of systematic organization and internal controls, and inadequate infrastructure, that are persistent causes, which arose the urgent need to restructure the department's inventory warehouse. For this reason, to achieve pre-established goals, the project was based on the same essence of the definitions that explicitly aim to solve the problem, as a new infrastructure, the economic importance of the valuation and classification of inventory, the provision that provides automatic verification procedures, these go hand in hand with the methodical organization, which help reduce the high financial costs. This project will be developed as applied research, to strengthen and enrich our culture with twice the knowledge, with scientific bases. Today's success does not guarantee success tomorrow, although the company currently has great financial strength, but the imbalance of poor organization awarded more negative impact on business, so the company will not receive the same profits as reflected today in the financial statements. So after the investigation determined that the winery needed a new place to solve all the problems that affect it, so it was proposed as a plan: the transfer of the premises to a new infrastructure for more storage capacity, implementation systematic controls and organizational improvement in the warehouse department, in order to achieve restructuring the inventory of goods. No doubt the company will march to success with the relevant tools provided by this project.

Keywords: inventory, restructuring and infrastructure

INTRODUCCIÓN

La empresa “DISFERINSA” fue constituida legalmente e inició sus actividades comerciales en el año 2001; cuya dedicación principal es distribuir suministros de ferretería al mercado industrial, bajo pedidos por medio de “Órdenes de Compras” autorizadas por el cliente. (véase x. Anexo 25).

Este proyecto tiene como propósito identificar las causas planteadas en la problematización, que se observan en la empresa por la falta de organización en el departamento de bodega. Por las cuales se desprenden una serie de sub-problemas, causas y efectos; con el pronóstico de que se verían reflejados económicamente en un futuro en los estados financieros, si no se hace algo para cambiar el panorama del caso actual de la compañía. Esto ha incentivado a que el proyecto lo realice con una investigación minuciosa y simultánea, con el fin de proporcionar nuevas alternativas que ayuden a mejorar los procedimientos administrativos, con la intención de reducir los riesgos de robos o malversación del inventario, al mismo tiempo de optimar recursos financieros y talento humano.

Para la empresa su inventario es uno de los rubros más relevantes, por concentrarse el mayor porcentaje de los activos totales. Por cuanto, la eficiencia de un inventario se encuentra en el manejo adecuado de los registros. Así mismo, el departamento de bodega es el que imparte la actividad operacional para las demás áreas de la compañía.

En este proyecto se lograra diseñar eficientes controles internos, adquiriendo nuevos programas y mejor infraestructura, que ayuden al departamento de bodega automatizar los registros del área de inventario de mercaderías, con el objetivo de minimizar las debilidades, presentar oportunamente la información útil a los agentes de ventas.

Los controles metódicos se integran utilizando la investigación aplicada, descriptiva y de campo, en todas las áreas, con el afán de consolidar el conocimiento con el método cuantitativo. Como ya se ha mencionado con anterioridad, el presente aplica directo al inventario de mercaderías, y que dicho proyecto permite garantizar los indicadores fuertes sobre el funcionamiento de controles internos. Para obtener mejores realidades financieras, oportunidades y confiabilidad necesarias para llevar con éxito las ventas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

La compañía DISFERINSA, distribuidor de ferretería industrial, entidad de actividad comercial, no clasifica su mercadería, debido a la ausencia de controles internos e inapropiada organización de inventario en el departamento de bodega.

Así también, debido a la carencia de un Sistema Informático del control del stock de la bodega, no se realiza la codificación respectiva de cada producto conforme ingresa el artículo al inventario, ni tampoco el informe oportuno de costos de la existencia para los agentes de ventas.

La falta de información sobre la existencia de mercadería a “Compras”, conlleva a la empresa mantener artículos en cantidades superiores a lo necesario; igual como la alternancia inapropiada de los productos que perecen a corto plazo.

La empresa carece de control en la valorización del producto del costo, por la adquisición de la mercadería para la venta, puesto que cuenta con escaso talento humano calificado, para trabajar en los precios de los productos de la bodega.

Cabe agregar también, que la compañía posee una inadecuada infraestructura para almacenar la mercancía, en consecuencia se registran pérdidas por corrosión y daños en inventario; Ya que el poco espacio ha dificultado la conservación de los mismos.

Pronóstico

Una mala administración provocaría fallas en la planeación de ventas ó por las circunstancias existiría pérdidas significativas de mercaderías, por lo que la empresa no generaría la ganancia deseada.

Los inventarios representan un alto porcentaje de los activos en el balance, así como “Compras” con respecto a las utilidades en los estados de resultado; por lo tanto si desde el punto de vista financiero admiten esta realidad y no proceden con el objeto de mejorar su manejo, están siendo insensatos con la compañía.

Puesto que el inventario es el menos líquido de los activos circulantes, los errores en su administración no se pueden remediar con rapidez, haciéndolo más peligroso, porque los cambios en los niveles de inventario tienen importantes efectos económicos, y al poseer la realidad de la incertidumbre de los agentes de ventas de no saber si cuentan con las unidades suficientes para cubrir demandas y cualquier eventualidad, que pueda aumentar utilidades a la empresa.

Si se deja para después la adquisición de una nueva infraestructura en un lugar estratégico, dificultaría cumplir los objetivos de ventas; al igual que no se podría abrir nuevos departamentos para mejores controles, nuevos puestos de trabajo y no se contribuiría una vez más con la sociedad.

El éxito de hoy no garantiza el éxito de mañana; si bien es cierto, la empresa actualmente cuenta con gran solidez financiera, pero el desequilibrio de una mala organización adjudica efectos negativos de mayor impacto en los negocios, si el gerente no soluciona a tiempo los problemas que el caso atrae, la empresa obtendrá poco a poco un déficit por los cuales dejará de percibir las mismas ganancias que se reflejan hoy por hoy en los estados de resultados.

Control del pronóstico

Manteniendo un buen control en la organización de inventario y corrigiendo errores administrativos, generaran ventajas de manera eficiente por el tiempo y lugar de ubicación del producto.

Remediándose con rapidez las diferentes divergencias operativas del departamento de bodega, porque los cambios en los niveles de ventas tienen importantes efectos económicos y a la vez esto provocaría un factor de diferenciación en el mercado al conseguir que los costos totales se reduzcan para ofrecer un menor precio al cliente.

Ya que la empresa no ha registrado físicamente el inventario de mercaderías desde el inicio de las actividades contables, en ningún control de kardex; es conveniente aprovechar las circunstancias e implementar las NIFF, con respecto al catálogo e invertir en un programa elaborado especialmente para el departamento de bodega, con muchos módulos como el registrar la existencia, precios, cantidades y entre otros.

1.1.2 Delimitación del problema

Espacio

PAÍS:	Ecuador
REGIÓN:	Costa
PROVINCIA:	Guayas
CIUDAD:	Guayaquil
SECTOR EMPRESARIAL:	Comercial
DIRECCIÓN:	Cdla. Guayacanes, Mz. 35, Villa 6
ÁREA:	Distribuidor de Ferretería Industrial

Tiempo

Se evaluarán los 10 años de trayectoria, en la cual se demostrará, que la administración de inventario merece una atención especial. (véase x. Anexo 25).

1.1.3 Formulación del problema

- ¿Qué originan las falencias en el inventario de mercaderías, de la empresa DISFERINSA, localizada en la ciudad de Guayaquil?

1.1.4 Sistematización del problema

- ¿En qué infiere la carencia de un Sistema Informático del control para el departamento de bodega?.
- ¿En qué implica a la empresa la falta de información sobre la existencia de mercadería a “Compras”?.
- ¿De qué carece la empresa, ya que no cuenta con suficiente personal calificado que trabaje en los precios de los productos de bodega?.
- ¿Qué consecuencia contable tiene la compañía al poseer una inadecuada infraestructura para almacenar la mercancía?

1.1.5 Determinación del tema

“REESTRUCTURACIÓN DE INVENTARIO DE MERCADERÍAS DEL DEPARTAMENTO DE BODEGA, DE LA EMPRESA DISFERINSA, LOCALIZADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

1.2. OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Definir políticas que sirvan para controlar y mejorar el inventario de mercaderías; de manera que se logre identificar la existencia real y clasificar la mercancía en la forma más conveniente para la compañía DISFERINSA.

1.2.2 Objetivos Específicos

- * Identificar las clases de Sistema Informático del control de inventario que se necesite, codificando constantemente cada unidad que ingresa y sale de bodega, para lograr la información oportuna a los vendedores y mejorar la eficiencia en el despacho de mercaderías.
- * Combinar funciones e indicadores del departamento de compras para generar el informe de la existencia de mercaderías, estableciendo políticas de adquisición, para reducir el nivel de inventario, realizando la rotación respectiva de los productos que fenecen a corto plazo.
- * Identificar métodos efectivos que logren habilitar controles de valorización del producto, seleccionando el personal idóneo, capaz de trabajar en el costo de los artículos del inventario, valorizando el costo por la adquisición de cada producto, para obtener el precio justo de la venta.
- * Definir las actividades que tiene la bodega como lugar responsable de almacenar los productos, para facilitar el mantenimiento de los mismos y evitar plagas que ocasionen pérdidas de mercaderías.
- * Identificar el valor de costo de inventario conforme se clasifica la mercancía en bodega, por medio de controles sistematizados, aplicando los nuevos métodos que exige las NIIF; monitoreado por el departamento de contabilidad, para evitar constantes desacuerdos y saber qué mercancía debe tener un mayor o menor stock y costo.
- * Reconocer la importancia de la administración que impacta en las demás áreas de la compañía y en especial el de bodega, para imponer metas, objetivos que generarían mejores ganancias y flujo de efectivo en los negocios y seguir percibiendo mejores utilidades en los estados financieros, a través de las ventas.

1.2.3 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

Atender a los fundamentos y procedimientos que permitan organizar una gestión apropiada del stock y de los productos que fenecen en el menor tiempo de lo que se espera, para tener un mayor conocimiento de las entradas y salidas de los productos.

Por consiguiente, la administración de los inventarios debe poseer dos objetivos básicos: el primero tiene que ver con la reducción al mínimo verosímil de la existencia, y el segundo asegurar el stock físico del producto en el momento justo requerido por el cliente. Esto es para cambiar la mentalidad del dirigente de esta compañía, de que una empresa no se puede manejar sola, porque el mercado es desafiante, y la tecnología promueve al mundo a ser evolutivo y competitivo.

El aporte relevante que ofrece este proyecto será registrar sistemáticamente en forma eficaz los procesos rutinarios, reducir y optimizar tiempos de trabajo, produciendo información importante que coadyuve a la asequible idónea toma de decisiones del gerente. No obstante, el inapropiado manejo del departamento de bodega, de igual manera la merca de artículos en el instante y mal conteo antes del despacho, incurre en el incremento en cuanto a los costos y reducción de utilidades en los estados financieros, inclusive la explotación del esfuerzo humano de una sola persona, responsable por adquirir mayor rentabilidad en las ventas.

Por tal razón, resulta oportuno realizar un análisis profundo y minucioso de los problemas que inciden en la empresa, principalmente en el departamento de bodega que es en donde se origina la adquisición e inconvenientes en el despacho de mercaderías, lo cual adjudica dificultades en las gestiones operativas de los demás departamentos.

De manera que, considerando las referencias anteriores y con el desarrollo de esta investigación se buscará obtener soluciones sobre las causas de la problemática descrita en los objetivos; que es el estudio cuidadoso de este proyecto, lo cual servirá como estrategias necesarias para contribuir en la reorganización de inventario de mercadería, optimizando controles, con el propósito de cumplir metas impuestas por la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

La empresa está ubicada en la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela guayacanes, con una infraestructura poco favorable para el departamento de bodega por lo que en ella se guardan ciertos productos que se deterioran con facilidad, debido al poco espacio del lugar, se es muy difícil hacer un buen mantenimiento y aseo.

Gracias a las expectativas del gerente sobre el mercado, la compañía pudo inmiscuirse como proveedor de clientes potencialmente solventes, aplicando estrategias de negocios, consiguiendo exitosas rentabilidades a través de las ventas.

Es bien sabido que una empresa no se puede manejar con un solo personal, así que, debido a la acumulación de papeles, contrató a una contadora quedándose la empresa con dos personas: una empleada y un gerente que hace las multifunciones de vendedor, bodeguero, despachador, chofer, comprador y facturador. La empresa constantemente ha requerido los servicios de vendedores comisionistas eventuales.

Es evidente que hasta la fecha, todo proceso contable se ha registrado por medio de formatos y hojas electrónicas, mas no con un apropiado control sistematizado que garantice la real existencia de mercadería en bodega.

Por la participación de nuestros productos vaca en el mercado de ferretería, la empresa ha incrementado sus ventas y con ello las utilidades. A razón de los altos niveles de ventas, la

empresa actualmente se encuentra en la necesidad de contratar personal calificado, para reorganizar y clasificar los productos con códigos numéricos y alfanuméricos.

La falta de estos controles ha acarreado constantes problemas, por no saber con exactitud la existencia en el departamento de bodega. Esto es lo que a la empresa le ha hecho recapacitar; la compañía crece y con ella los problemas, y cada vez se agravan mas, haciéndose más difícil sostener la situación del desorden.

Por otro lado, la empresa también ha sufrido pérdidas por casos de siniestros, como los robos y asaltos a la bodega, de los cuales se hizo difícil valorar las pérdidas de la compañía.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Dentro de las compañías que se encuentran en el mercado comercial ferretero y que compiten, tenemos la empresa FINPAC, quienes importan y distribuyen una gran gama de suministros ferreteros industriales y navales, teniendo en el mercado 17 años desde su constitución, tiempo en el cual se ha caracterizado por ser una compañía competitiva.

La compañía se encuentra ubicada al norte de la ciudad, cuenta con una buena infraestructura con cuatro plantas, siendo dos de ellas utilizadas para labores administrativos, otra para recibir y despachar la mercadería, y la planta baja es utilizada para bodega.

Su ubicación geográfica e infraestructura es un lugar estratégico de ventas, porque a pesar del molesto tráfico, desde ahí cubren eficientemente los recorridos hacia las diferentes compañías con las cuales mantiene relaciones comerciales.

A sus clientes les brinda un buen precio, vendiéndoles productos de excelente calidad, esto es gracias a los incentivos y armonía laboral que mantienen internamente los empleados y se ve reflejado en la atención; ya que los gerentes procuran dar un buen trato y salarios justo a todo el personal, facilidades de capacitación. Además la gerencia presta oído para escuchar ideas e inquietudes, con el afán de mejorar el sistema que se aplica con el personal y con la atención a clientes.

La compañía tiene su mercado establecido con especial atención de industrias en alimentos, plásticos, metal, mecánica, naval, camaroneras, etc. Siendo así que en un 80% del mercado que atiende se encuentra dentro de la ciudad y el 20% a industrias fuera de la ciudad.

El departamento de bodega de la compañía, participa con un papel muy importante, ya que tiene mucho que ver con la imagen que proyecta ante los clientes, sobre todo al momento de ejecutar los despachos, porque tienen mucho en cuenta la importancia del envío de mercaderías en cuanto a cantidades y con la calidad solicitada.

2.1.3 Fundamentación

Esta fundamentación científica, servirá como material y apoyo para ser aplicada en la propuesta, basado en la esencia misma de las definiciones encontradas. Definiciones que están encargadas de apuntar explícitamente a la solución del problema. Cuyos problemas son convertidos en el motivo principal por el cual se ejecuta el proyecto de reestructuración de inventario de mercaderías de la empresa DISFERINSA.

Fundamentación científica

INVENTARIO DE MERCANCÍAS

Es el conjunto de bienes propiedad de una empresa que han sido adquiridos con el ánimo de volverlos a vender en el mismo estado en que fueron comprados, o para ser transformados en otro tipo de bienes y vendidos como tales.

El inventario de mercancías constituye la existencia, a precio de costo, de los artículos comprados o producidos por una empresa, para su comercialización.

Se incluye en el inventario todas las mercancías de propiedad de la empresa que se encuentran en almacenamiento de bodega, en tránsito o entregadas en consignación. El objetivo de las empresas comerciales es comprar y vender mercancías, ser un centro generador de utilidades; por lo tanto, los inventarios deben ser valorados y controlados técnicamente.

CLASIFICACIÓN DE INVENTARIOS

Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

Inventario determinado por observación

Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenida. Cálculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal.

La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases, a saber:

- Manejo de inventarios (preparativos)
- Identificación
- Instrucción
- Adiestramiento

Inventario en Transito

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a las compañías con sus proveedores y sus clientes, respectivamente, su existencia se debe a que el material debe moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para los clientes, solo y exclusivamente por el tiempo de transporte.

Inventario Máximo

Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada, y la variación del excedente.

Inventario Mínimo

Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

Inventario Disponible

Es aquel que se encuentra disponible para la venta.

Inventario Agregado

Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales, de acuerdo a su importancia económica, etc.

Inventario de Mercaderías

Son las mercaderías aun no vendidas que se mantienen en existencia en algún lugar determinado.

Inventario Intermitente

Es un inventario realizado con cierto tiempo y no de una sola vez al final del periodo contable.

CONTROL INTERNO DE LOS INVENTARIOS

El control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática, que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos.

El renglón de inventarios es generalmente el de mayor significación dentro del activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa; de ahí la importancia que tiene la implantación de un adecuado sistema de control interno para este renglón, el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios.
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos

- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancías.
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios.
- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual.

Las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista:

- Control Operativo y
- Control Contable.

El control operativo

Aconseja mantener las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, de donde es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, debido a que si compra si ningún criterio, nunca se podrá controlar el nivel de los inventarios. A este control pre-operativo es que se conoce como Control Preventivo.

El control preventivo

Se refiere, a que se compra realmente lo que se necesita, evitando acumulación excesiva.

La auditoría, el análisis de inventario y control contable

Permiten conocer la eficiencia del control preventivo y señala puntos débiles que merecen una acción correctiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable se utilizan como herramientas valiosas en el control preventivo.

Cuando el sistema de registro y control de los inventarios, no esté integrado computacionalmente con el contable, debe efectuarse diariamente, el cuadro en valores, entre los datos de los movimientos reportados por el almacén y los registrados por contabilidad.

Los custodios de las existencias almacenadas deben firmar actas de responsabilidad material, que garanticen su control y recuperación ante faltantes o deterioros por negligencia. El almacén debe contar con la relación de cargos y nombres de las personas autorizadas a entrar en el mismo y, de los nombres y firmas de los funcionarios autorizados a solicitar productos u ordenar ventas y despachos a terceros.

Todo documento elaborado por movimientos de existencias, debe estar firmado por la persona que entrega y por la que recibe. Los registros de inventario no pueden operarse por personal del almacén, ni estos, tener acceso a los mismos.

Cantidad Mínima

Es importante determinar la cantidad mínima de existencia de un artículo para poder servir con regularidad los pedidos que realicen los clientes.

Cantidad Máxima

La cantidad máxima, será la que, sin interferir en el espacio del almacén, sin perjudicar con su inversión la composición del capital de trabajo, pueda soportar la buena marcha de la empresa. No obstante, pueden concurrir ciertas circunstancias para que, en una época determinada, se aumente la cantidad máxima.

Solicitud de Compras

La persona encargada de llevar los registros que controlan los inventarios, al observar que algún artículo está llegando al límite mínimo de existencias, cubrirá una solicitud de compras y se le enviara al jefe del almacén. Este le devolverá una copia debidamente firmada para su correspondiente archivo y comprobará la cantidad física de existencia real, la cual anotará en la solicitud de compras. De esta forma se chequeará si los registros contables cuadran con la existencia real.

Entrada de mercancías

El Jefe del almacén deberá saber la fecha aproximada en que llegarán los pedidos, con el objeto de tener disponibilidad de espacio para su almacenamiento. Al llegar las mercancías las pasará, contará o medirá, según los casos, y pasará al departamento de compras el informe de recepción de mercancías. Este departamento comprobará si los datos suministrados en el informe están de acuerdo con la factura enviada por el proveedor; si hay conformidad entre ambos dará su aprobación a la factura y la pasará al departamento de contabilidad el cual añadirá al importe de la factura, todos los gastos de compras cargables a la misma y hallará el costo unitario por artículo.

Salida de mercancías del almacén

El control de salida de inventarios del almacén debe ser sumamente estricto. Las mercancías podrán salir del almacén únicamente si están respaldadas por las correspondientes notas de despacho o requisiciones, las cuales han de estar debidamente autorizadas para garantizar que tendrán el destino deseado.

ORGANIZACIÓN Y MÉTODOS

En las empresas existen dos lineamientos fundamentales que marcan el camino hacia el éxito o hacia el fracaso. Ellos son la organización y los procedimientos administrativos que determinan su ordenamiento interno para el logro de una operatividad eficiente.

Organización y métodos, es el área de la organización que se ocupa de analizar los problemas estructurales y los procedimientos de la empresa a fin de optimizar su infraestructura para el logro de los objetivos preestablecidos.

Espectro de las Actividades de Organización y Métodos.

Respecto a la estructura de la organización:

Analizar la estructura.

- Estudiar la estructura jerárquica.
- Reordenar los niveles jerárquicos.
- Crear o suprimir órganos
- Modificar la estructura de dependencia
- Fijar la red de interrelación.

Analizar las Funciones

Para asignar las funciones en cada caso es necesario que:

- La estructura jerárquica esté definida.
- Los procedimientos administrativos estén normalizados.
- Estén asignadas las áreas de responsabilidad.

La asignación de funciones comprende:

- El análisis y determinación de las funciones.

- La descripción del cargo.
- La descripción de la red de interrelaciones del cargo.
- La fijación de tareas para cada función asignada.
- La autoridad y responsabilidad requerida para la función.
- El perfil de requerimientos personales o técnicos para desempeñar la función.
- Análisis de los procedimientos.

Detección de errores respecto a:

- Control interno.
- Reiteración de trámites.
- Archivos repetitivos.
- Pasos innecesarios.
- Superposición de funciones.

Diseño de Formularios

El formulario es una pieza importante dentro de un procedimiento, por lo tanto su diseño debe ajustarse, siguiendo secuencialmente su desarrollo, supliendo en muchos casos intervenciones escritas en el trámite.

Responsabilidad

- Efectuar relevamientos dentro de la organización a fin de obtener la información buscada a través de entrevistas, cuestionarios, estudio de documentación, etc.
- Obtener antecedentes documentales de la situación existente.
- Buscar y hallar soluciones lógicas a los problemas de organización y procedimientos que puedan existir en la empresa en estudio.
- Efectuar el análisis de la documentación.
- Confeccionar curso, gramas de los circuitos usuales y proponer mejoras.
- Analizar y diagnosticar de la situación existente y confeccionar propuestas.
- Capacitar y colaborar con los usuarios en la implementación de sistemas.
- Economizar tiempo al brindar soluciones a situaciones que antes debían ser analizadas, evaluadas y resueltas en cada caso.
- Ubican la participación de cada componente de la organización en el lugar que le corresponde, a los efectos del cumplimiento de los objetivos empresariales.

Desventajas

Costo y Actualización.

Costo

Existe un costo de redacción y confección que indudablemente debe afrontarse.

Actualización

Exige una constante actualización, dado que la pérdida de vigencia de su contenido, acarrea su total inutilidad.

Manual de Organización

Los manuales tienen por objeto el decirle a cada jefe por escrito lo que se espera de él, en materia de funciones, tareas, responsabilidades, autoridad, comunicaciones, e interrelaciones dentro y fuera de la empresa. Los manuales deben distribuirse completos a todos los jefes, ya que sirven a las comunicaciones entre todos y cada uno de los jefes.

SISTEMA DE INVENTARIO PERMANENTE

Un sistema de inventarios permanentes o continuos se define como un sistema que valora permanentemente dos cuentas; inventarios y costo de ventas. Para que esto suceda, cuando se adquieren mercancías se afecta la cuenta inventarios, es decir; no se utiliza la cuenta compra y cada vez que se efectúa una venta, se realizan dos registros, el primero por las ventas realizadas y el segundo por el costo de las mercancías vendidas. Catacora (1999).¹

Mediante este sistema la empresa conoce el valor de la mercancía en existencia en cualquier momento, sin necesidad de realizar inventario físico, porque los movimientos de compra venta de mercancías se registran directamente en la cuenta Mercaderías, a precio de costo.

¹CATACORA: *Contabilidad: la base para la toma de decisiones gerenciales* F. (1998). Mc. Graw Hill. Caracas. (20)

La empresa que usa este método, requiere un fichero o auxiliar de mercancías denominado kardex, en el cual se registra cada artículo como subcuenta de la cuenta de mercancías, por este motivo este sistema recibe el nombre de inventario permanente o perpetuo y es utilizado manualmente por las empresas que tienen una reducida variedad de mercancías.

Cuando las empresas tienen en existencia una gran variedad de artículos con distintas referencias, para controlar las mercancías es conveniente llevar un kardex sistematizado. Las empresas obligadas a presentar su declaración tributaria firmada por revisor fiscal o contador público, deberán utilizar el sistema de inventario permanente.

Kardex o auxiliar de la cuenta

Las empresas que adoptan el sistema de inventario permanente deben implantar procedimientos de rutina que permitan controlar con exactitud el movimiento de las mercancías. Para visualizar claramente esta información se requiere un kardex.

El kardex está formado por tarjetas que permiten controlar las cantidades y costos de las entradas y salidas de un artículo determinado, y dar a conocer las existencias en cualquier momento sin necesidad de realizar un inventario físico.

Cada tarjeta kardex constituye un auxiliar de la cuenta Mercaderías, donde la suma de los saldos de las tarjetas representa el total de las mercancías en existencia, a precio de costo.

Registro de entradas y salidas de mercancías en el sistema de inventario permanente.

En este sistema se registran al costo, en la cuenta Mercaderías, todas las operaciones de compra, venta, descuentos y devoluciones en compras y en ventas.

Compras

La adquisición de mercancías se contabiliza con un débito en la cuenta Mercaderías y un crédito en Bancos o Proveedores, según el caso.

Métodos para la valoración de inventarios de mercaderías

Las empresas deben valorar sus mercancías para determinar el valor de sus inventarios, el costo y la utilidad en ventas en cada período contable.

Valoración por identificación específica

En las empresas cuyo inventario consta de mercancías idénticas, cada artículo en existencia se distingue de los demás por sus características individuales de número, marca o referencia y tiene un costo determinado.

En el inventario se deben relacionar, por separado cada uno con sus datos y el valor correspondiente a la factura de compra.

Valoración a precio estándar

Este método facilita el manejo de auxiliar de mercancías (kardex), por cuanto solo requiere llevarse en cantidades, por unidades homogéneas.

Valoración al precio de costo

Significa que la empresa relaciona las mercancías al costo de adquisición.

Fijación de costo de mercancías

Al adquirir mercancías, todas las empresas deben liquidar las facturas de compra y determinar el método para fijar el costo de sus inventarios.

Factor de costo

Las facturas de compra de mercancías se liquidan aplicando un factor de costo, el cual se obtiene tomando el valor total de la factura antes de IVA y dividiéndolo por el valor de la mercancía a precio de lista. El factor se aplica a cada artículo comprado para determinar su costo real de adquisición.

El valor del costo de cada artículo comprado después de aplicarle el factor de costo, se traslada a la columna de entradas de cada tarjeta kardex.

Cuenta Inventario de Mercaderías: llamada también Almacén o Inventarios

Esta cuenta estará en constante actividad, ya que cada instante mostrará el valor del inventario final. Registra en el Debe por el valor del inventario inicial, las compras brutas, más el valor de los fletes y transportes, seguros y embalajes en compras que se paguen para hacer efectiva la transacción. Registra en el Haber por las ventas de mercaderías al precio de costo, por las devoluciones en compras (al costo), y por errores en facturación.

El saldo denota el valor del inventario final en un momento dado. Si funciona adecuadamente el sistema de control interno, este saldo deberá coincidir con la presencia física de artículos en bodega y con la sumatoria de los saldos de las tarjetas auxiliares kardex. Requiere indispensablemente de kardex o tarjetas de control de inventarios.

Ejemplo:

Enero 1. Se venden 80 unidades del artículo "X" a \$48,00 c/u en efectivo; el precio de costo de cada unidad es de \$24,50

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER
200X	'-1--		
ene-01	Caja	3.840,00	
	Ventas		3.840,00
	Ref. Para registrar venta al precio de venta, según factura No.		
	'-2-		
ene-01	Costo de Ventas	1.960,00	
	Inventario de Mercaderías		1.960,00

BODEGAS E INFRAESTRUCTURA

Son los lugares de almacenamiento de bienes, está referido a las áreas y/o ambientes donde la empresa debe funcionar.

Pueden existir dos tipos de bodega

Bodegas centrales y de tránsito. Estas bodegas tienen bajo su responsabilidad las siguientes actividades:

- Recepción y verificación del estado de productos entregados por los proveedores.
- Ubicación, control de calidad y custodia de los productos
- Entrega de los productos almacenados en óptimas condiciones a los usuarios solicitantes.

Bodegas de tránsito

Son bodegas temporales en las cuales se almacenan los productos en un corto período de tiempo. En estas bodegas pueden encontrarse materiales en tránsito local o importado.

Bodegas centrales

Son bodegas que mantienen el almacenamiento permanente de bienes.

Cantidad económica de pedido

Permite identificar la cantidad económica por la cual se efectúa un pedido. Esto quiere decir una solicitud o pedido rentable para la empresa.

Control interno de la bodega

Evaluación de método y procesos que se interrelacionan en una entidad para la protección de sus activos, la obtención de información veraz y oportuna, la medición de eficacia en las operaciones y la observación de políticas dictadas así como el cumplimiento de objetivos y metas establecidas.

Costo fijo anual de todas las órdenes

Es el número de pedidos que se hacen en el año, lo que es igual a la demanda anual dividida para la cantidad a ordenar en cada pedido.

Costo total anual del inventario

Es igual al costo total de las órdenes más el costo total fijo por ordenar, más el costo de almacenamiento.

Garantías

El proveedor garantiza que la mercadería cumple con las siguientes características:

- a. Correspondencia del bien a la orden de compra.
- b. Optima calidad de los bienes entregados.
- c. Mercadería libre de todo dominio legal.
- d. Mercadería que cumpla con las condiciones estipuladas en la orden de compra.

Inspección

La mercadería descrita en la orden está sujeta a inspección por parte del comprador en su lugar de destino. El comprador se reserva el derecho de regresar todo o parte de la mercadería si no cumple con los requisitos establecidos.

Mercadería

Se denomina así a los artículos o trabajos hechos por el proveedor bajo términos y condiciones descritas en la orden de compra.

Mínimo

- Número determinado que permite la satisfacción de la demanda normal.
- Es la cantidad mínima de un ítem que debe ser mantenida en inventario.
- Lo ideal es que el inventario inicial de cada período se aproxime lo más posible a él.

Precontrato

Es un compromiso establecido de forma verbal o escrita con proveedores de bienes. Estos precontratos establecen compromisos de pago en porcentajes, fechas de compromiso de entrega de bienes, descuentos por pronto pago, entre otras características.

Punto de re-orden

Cuando el nivel de inventario baja hasta este punto, se hace un nuevo pedido que llegará algún tiempo después.

Requisición de bodega y/o solicitud de compra

Este documento es una solicitud que debe ser llenada, autorizada y aprobada a fin de permitir la entrega de bienes almacenados o, la compra de bienes inexistentes en las bodegas de la empresa.

Stock de seguridad

Número de piezas adicionales o materiales que se mantienen en existencia con la finalidad de prevenir cualquier falta de stock.

Tabla de autoridades financieras

Está conformada por las personas que están autorizadas para firmar requisiciones de bodegas y/ o solicitudes de compras. Esta tabla deberá ser actualizada por la Gerencia de Compras, acorde a las necesidades.

EL TALENTO HUMANO Y LAS COMPETENCIAS

El talento humano se entiende como una combinación o mixtura de varios aspectos, características o cualidades de una persona, implica saber (conocimientos), querer (compromiso) y poder (autoridad).

Conocimientos

Es la posesión de sabiduría inteligencia, creatividad, razonamiento, etc. Es lo que se conoce como competencias cognitivas.

Compromiso

Son las actitudes, temperamento, personalidad y esfuerzo que despliega, también se le conoce como competencias personales.

Poder

Son los valores, decisión y la capacidad personal para hacerlo; también se le conoce como las competencias ejecutivas o de liderazgo.

VIDA ÚTIL DEL PRODUCTO

“El ciclo de vida del producto es muy útil para estimular a las mercadologías a planear, a fin de que sean capaces de tomar la iniciativa, en lugar de reaccionar a hechos pasados”².

En ese sentido, cabe señalar que el ciclo de vida del producto es especialmente útil como herramienta de predicción o pronóstico, puesto que los productos pasan por etapas distintivas que permiten calcular la ubicación de un determinado producto en el ciclo de vida mediante el uso de datos históricos, como el de las utilidades, las ventas y la cantidad de competidores, ya que éstos tienden a seguir una ruta predecible durante el ciclo de vida.³

² LAMB CHARLES, Hair Joseph y McDaniel Carl: *Marketing, Sexta Edición, de, y, International Thomson Editores S.A.*(P. 333).

³ STANTON WILLIAM, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw Hill: *Fundamentos de Marketing, 13va. Edición*,(P. 284).

Este cálculo, es muy necesario debido a que las estrategias de ambiente competitivo y de mercadotecnia que se han de usar dependen ordinariamente de la etapa particular del ciclo de vida del producto.

Por todo ello, resulta de vital importancia que las mercadologías conozcan qué es el ciclo de vida del producto, cuáles son las etapas que lo conforman y qué características distinguen a cada etapa en particular, con la finalidad de que tengan los conceptos básicos para utilizar adecuadamente ésta valiosa herramienta de predicción o pronóstico, con la cual, se pueden obtener diversos elementos que permiten identificar las oportunidades y riesgos que plantean las diferentes etapas por las que atraviesan los productos desde su introducción hasta su declive.

Ciclo de Vida del Producto

En términos generales, el ciclo de vida del producto es una herramienta de administración de la mercadotecnia que permite conocer y rastrear la etapa en la que se encuentra una determinada categoría o clase de producto, lo cual, es un requisito indispensable para fijar adecuadamente los objetivos de mercadotecnia para un "x" producto, y también, para planificar las estrategias que permitirán alcanzar esos objetivos.

En términos más específicos, el ciclo de vida del producto tiene diversas definiciones; razón por la que se incluyen las siguientes propuestas de diversos expertos en temas de mercadotecnia.

“Según Richard L. Sandhusen, el ciclo de vida del producto es un modelo que supone que los productos introducidos con éxito a los mercados competitivos pasan por un ciclo predecible con el transcurso del tiempo, el cual consta de una serie de etapas (introducción, crecimiento, madurez y declinación), y cada etapa plantea riesgos y oportunidades que los comerciantes deben tomar en cuenta para mantener la redituabilidad del producto”⁴.

⁴ SANDHUSEN, L. Richard: *Mercadotecnia, Primera Edición, Compañía Editorial Continental, 2002*, (pp.389 y 393).

“Para Kotler y Armstrong, el ciclo de vida del producto (CVP) es el curso de las ventas y utilidades de un producto durante su existencia”.⁵

En síntesis, el ciclo de vida del producto es el conjunto de etapas (introducción, crecimiento, madurez y declinación) por las que atraviesa una categoría genérica de productos; y cuyos conceptos son utilizados como una herramienta de administración de la mercadotecnia para conocer y rastrear la etapa en la que se encuentra una determinada categoría de productos, con la finalidad, de identificar con anticipación los riesgos y oportunidades que plantea cada etapa para una marca en particular.

En este punto, cabe señalar que el concepto del ciclo de vida del producto (CVP) no es una herramienta que se aplica a una marca individual; sino a una categoría genérica del producto.

Por tanto, una de las tareas cruciales que tienen las mercadologías consiste en identificar la etapa por la que está atravesando la categoría genérica en la que se encuentra su producto, para luego planificar aquello que se hará para enfrentar los riesgos que plantea cada etapa, al mismo tiempo que se aprovechan las oportunidades que ofrece.

Etapas del ciclo de vida del producto

Diversos expertos en temas de mercadotecnia coinciden en señalar cuatro etapas que conforman el ciclo de vida de los productos de cada producto:

- Introducción.
- Crecimiento.
- Madurez.
- Declinación.

Esta primera etapa del ciclo de vida del producto, se inicia cuando se lanza un nuevo producto al mercado, que puede ser algo innovador o puede tener una característica novedosa que dé lugar a una nueva categoría.

⁵KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary: Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, Prentice Hall, 2003, (p. 337).

Esta etapa se caracteriza por presentar el siguiente escenario:

- Las ventas son bajas.
- No existen competidores, y en el caso que los haya son muy pocos.
- Los precios suelen ser altos en esta etapa, debido a que existe una sola oferta, o unas cuantas.
- Los gastos en promoción y distribución son altos.
- Las actividades de distribución son selectivas.
- Las utilidades son negativas o muy bajas.
- El objetivo principal de la promoción es informar.
- Los clientes que adquieren el producto son los innovadores.

Por ello, cabe señalar que son muchos los nuevos productos que fracasan en esta etapa debido principalmente a que no son aceptados por una cantidad suficiente de consumidores.

Crecimiento

Si una categoría de producto satisface al mercado y sobrevive a la etapa de introducción, ingresa a la segunda etapa del ciclo de vida del producto que se conoce como la etapa de crecimiento; en la cual, las ventas comienzan a aumentar rápidamente.

Esta etapa suele presentar el siguiente escenario:

- Las ventas suben con rapidez.
- Muchos competidores ingresan al mercado.
- Aparecen productos con nuevas características (extensiones de producto, servicio o garantía).
- Los precios declinan de manera gradual como un esfuerzo de las empresas por incrementar las ventas y su participación en el mercado.
- La promoción tiene el objetivo de persuadir para lograr la preferencia por la marca.
- La distribución pasa de ser selectiva a intensiva.
- Las utilidades aumentan, a medida que los costos de promoción se reparten entre un volumen más grande.
- Los clientes que adquieren el producto en esta etapa son los adoptadores tempranos.

Madurez

Es en esta tercera etapa del ciclo de vida del producto, el crecimiento de las ventas se reduce y/o se detiene.

Las características que distinguen esta etapa son las siguientes:

- En una primera etapa, las ventas siguen aumentando, pero a ritmo decreciente, hasta que llega el momento en que se detiene.
- La competencia es intensa, aunque el número de competidores primero tiende a estabilizarse, y luego comienza a reducirse.
- Las líneas de productos se alargan para atraer a segmentos de mercado adicionales.
- El servicio juega un papel muy importante para atraer y retener a los consumidores.
- Existe una intensa competencia de precios.
- Existe una fuerte promoción (cuyo objetivo es persuadir) que pretende destacar las diferencias y beneficios de la marca.
- Las actividades de distribución son aún más intensivas que en la etapa de crecimiento.

Las ganancias de intermediarios decaen principalmente por la intensa competencia de precios.

Declinación

En esta cuarta etapa del ciclo de vida del producto, la demanda disminuye, por tanto, existe una baja de larga duración en las ventas, las cuales, podrían bajar a cero, o caer a su nivel más bajo en el que pueden continuar durante muchos años.

Las características que permiten identificar esta etapa, son las siguientes:

- Las ventas van en declive.
- La competencia va bajando en intensidad debido a que el número de competidores va decreciendo.
- Se producen recortes en las líneas de productos existentes mediante la discontinuación de presentaciones.
- Los precios se estabilizan a niveles relativamente bajos. Sin embargo, puede haber un pequeño aumento de precios si existen pocos competidores (los últimos en salir).
- La promoción se reduce al mínimo, tan solo para reforzar la imagen de marca o para recordar la existencia del producto.

- Las actividades de distribución vuelven a ser selectivos. Por lo regular, se discontinúan los distribuidores no rentables.
- Existe una baja en las utilidades hasta que éstos son nulos, e incluso, se convierten en negativos.
- Los clientes que compran en esta etapa, son los rezagados.
- Se crea un producto mejor o menos costoso para satisfacer la misma necesidad.
- La necesidad del producto desaparece, a menudo por el desarrollo de otro producto.
- La gente sencillamente se cansa de un producto (un estilo de ropa, por ejemplo), así que este desaparece del mercado.

Por ello, y al ver pocas oportunidad de lograr ventas o ganancias revitalizadas, la mayoría de competidores abandonan el mercado en esta etapa.

Fundamentación teórica

Esta investigación embona en el paradigma Crítico-Propositivo, porque se centra juiciosamente en la problematización y a la vez propone soluciones para la propuesta. Tiene un enfoque al talento humano, preocupándose en el individuo como el punto principal para el desarrollo de los pueblos, y debe ser orientada a la capacitación integral del hombre.

El paradigma ontológicamente se fundamenta en proyecto, porque sostiene el principio de la realidad, está en continuo movimiento y cambio, ya que la ciencia aunque esté relacionado entre sujeto y objeto, no tiene la última palabra, porque sus verdades no son absolutas sino relativas.

Epistemológicamente sostiene que la ciencia es el conjunto de conocimientos comprobados que resulta de la interrelación entre el sujeto y el objeto, para lograr transformaciones sociales, con el fin de mejorar la calidad de vida de los seres humanos.

Axiológicamente, se compromete en aportar elementos significativos, trascendentales, para ayudar a la sociedad a integrarse en el contexto, respetando la identidad social con la práctica de valores y la solución de problemas en niveles educativos, sociales y ecológicos.

2.2. MARCO LEGAL

La empresa “DISFERINSA” es constituida en sociedad anónima, por ende debe regirse por leyes y reglamentos implementados por entidades que las brindan, como:

Entidades que las brindan:

- Superintendencia de Compañías.
- Ley de compañías.
- Servicios de Rentas Internas.

Normativas Internacionales:

- Normas Internacionales de Contabilidad.
- Ley de Compañías.
- Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley de Mercado de Valores y la Ley de Compañías.

En el ámbito de la Ley de Mercado de Valores la Superintendencia de Compañías ejecuta la política general del Mercado de Valores dictada por el consejo Nacional de Valores y entre otras funciones, inspecciona, en cualquier momento y con amplias facultades de verificación, a los que intervienen en dicho Mercado.

LEY DE COMPAÑÍAS,

H. CONGRESO NACIONAL

La comisión de legislación y codificación

En ejercicio de la facultad que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución Política de la República.

Sección VI

De la compañía anónima

8. de la administración y de los agentes de la compañía

Art. 251.- El contrato social fijará la estructura administrativa de la compañía.

Art. 253.- La representación de la compañía se extenderá a todos los asuntos relacionados con su giro o tráfico, en operaciones comerciales o civiles, incluyendo la constitución de prendas de toda clase. El contrato podrá limitar esta facultad. Se necesitará autorización de la junta general para enajenar o hipotecar los bienes sociales, salvo el caso en que ello constituya uno de los objetos sociales principales o conste expresamente en los estatutos.

Art. 254.- Los administradores, miembros de los organismos administrativos y agentes, sólo podrán ser nombrados temporal y revocablemente.

Art. 256.- Los administradores son solidariamente responsables para con la compañía y terceros:

1. De la verdad del capital suscrito y de la verdad de la entrega de los bienes aportados por los accionistas;
2. De la existencia real de los dividendos declarados;
3. De la existencia y exactitud de los libros de la compañía;
4. Del exacto cumplimiento de los acuerdos de las juntas generales; y,
5. En general, del cumplimiento de las formalidades prescritas por la Ley para la existencia de la compañía.

La responsabilidad establecida en los cuatro primeros numerales que preceden se limita a los administradores en sus respectivos períodos.

Art. 257.- El nombramiento de los administradores y la determinación de su número, cuando no lo fije el contrato social, corresponde a la junta general, la cual podrá también, si no hubiere disposición en contrario, fijar las garantías que deben rendir los administradores.

Art. 261.- Los administradores no podrán hacer por cuenta de la compañía operaciones ajenas a su objeto. Hacerlo significa violación de las obligaciones de administración y del mandato que tuvieren. Les es prohibido también negociar o contratar por cuenta propia, directa o indirectamente, con la compañía que administren.

Art. 262.- El administrador desempeñará su gestión con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.

Art. 265.- La responsabilidad de los administradores frente a la compañía quedará extinguida:

1. Por aprobación del balance y sus anexos, excepto cuando:

a) Se lo hubiere aprobado en virtud de datos no verídicos; y,

b) Si hubiere acuerdo expreso de reservar o ejercer la acción de responsabilidad;

2. Cuando hubieren procedido en cumplimiento de acuerdos de la junta general, a menos que tales acuerdos fueren notoriamente ilegales;

3. Por aprobación de la gestión, o por renuncia expresa a la acción, o por transacción acordada por la junta general; y,

4. Cuando hubieren dejado constancia de su oposición conforme a lo indicado en el artículo anterior.

Art. 271.- Cuando la administración de la compañía se confíe conjuntamente a varias personas, éstas constituirán el consejo de administración. En tal caso las disposiciones pertinentes a derechos, obligaciones y responsabilidades de los administradores son aplicables a las personas integrantes de los consejos de administración, de vigilancia o directorios.

SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS

Código tributario

Codificación 9, Registro Oficial

Suplemento 38 de 14 de Junio del 2005, insertas las Reformas realizadas por la Asamblea Nacional Constituyente.

Capítulo III Deberes formales del contribuyente o responsable

Art. 96.- Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:

- a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
- c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
- d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,
- e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.

Título II de las infracciones tributarias en particular

Capítulo I

De la defraudación

Art. 344.- Casos de defraudación.- A más de los establecidos en otras leyes tributarias, son casos de defraudación:

- 1.- Destrucción, ocultación o alteración dolosas de sellos de clausura o de incautación;
- 2.- Realizar actividades en un establecimiento a sabiendas de que se encuentre clausurado;
- 3.- Imprimir y hacer uso doloso de comprobantes de venta o de retención que no hayan sido autorizados por la Administración Tributaria;

4.- Proporcionar, a sabiendas, a la Administración Tributaria información o declaración falsa o adulterada de mercaderías, cifras, datos, circunstancias o antecedentes que influyan en la determinación de la obligación tributaria, propia o de terceros; y, en general, la utilización en las declaraciones tributarias o en los informes que se suministren a la administración tributaria, de datos falsos, incompletos o desfigurados.

5.- La falsificación o alteración de permisos, guías, facturas, actas, marcas, etiquetas y cualquier otro documento de control de fabricación, consumo, transporte, importación y exportación de bienes gravados; 6.- La omisión dolosa de ingresos, la inclusión de costos, deducciones, rebajas o retenciones, inexistentes o superiores a los que procedan legalmente.

7.- La alteración dolosa, en perjuicio del acreedor tributario, de libros o registros informáticos de contabilidad, anotaciones, asientos u operaciones relativas a la actividad económica, así como el registro contable de cuentas, nombres, cantidades o datos falsos;

8.- Llevar doble contabilidad deliberadamente, con distintos asientos en libros o registros informáticos, para el mismo negocio o actividad económica;

9.- La destrucción dolosa total o parcial, de los libros o registros informáticos de contabilidad u otros exigidos por las normas tributarias, o de los documentos que los respalden, para evadir el pago o disminuir el valor de obligaciones tributarias;

10.- Emitir o aceptar comprobantes de venta por operaciones inexistentes o cuyo monto no coincida con el correspondiente a la operación real;

11.- Extender a terceros el beneficio de un derecho a un subsidio, rebaja, exención o estímulo fiscal o beneficiarse sin derecho de los mismos;

12.- Simular uno o más actos o contratos para obtener o dar un beneficio de subsidio, rebaja, exención o estímulo fiscal;

13.- La falta de entrega deliberada, total o parcial, por parte de los agentes de retención o percepción, de los impuestos retenidos o percibidos, después de diez días de vencido el plazo establecido en la norma para hacerlo.

REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

Del impuesto a la renta

Capítulo 1

Normas generales

Art. 1.- Cuantificación de los ingresos.- Para efectos de la aplicación de la ley, los ingresos obtenidos a título gratuito o a título oneroso, tanto de fuente ecuatoriana como los obtenidos en el exterior por personas naturales residentes en el país o por sociedades, se registrarán por el precio del bien transferido o del servicio prestado o por el valor bruto de los ingresos generados por rendimientos financieros o inversiones en sociedades. En el caso de ingresos en especie o servicios, su valor se determinará sobre la base del valor de mercado del bien o del servicio recibido.

Capítulo VII Tarifas

Utilidades de sociedades y establecimientos permanentes

Art. 51.- Tarifa para sociedades y establecimientos permanentes.- También son bienes relacionados con investigación y tecnología, los destinados a la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, la creación de un solo prototipo; así como las obtenciones vegetales. La adquisición de ordenadores o programas de ordenador, existentes en el mercado o desarrollados a pedido del contribuyente, también constituye bien relacionado con investigación y desarrollo; así como la adquisición de mejoras, actualizaciones o adaptaciones de programas de ordenador. Para la definición de programa de ordenador se estará a lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual.

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD – NIC 2 INVENTARIOS

Objetivo y alcance

IN5 El objetivo y el alcance de la NIC 2 fueron modificados mediante la eliminación de la expresión “mantenidos en el contexto del sistema de costo histórico”, a fin de aclarar que la Norma se aplica a todos los inventarios que no se encuentran específicamente excluidos de su alcance.

Costo de los inventarios, Costos de adquisición

La NIC 2 no permite la inclusión, entre los costos de adquisición de los inventarios, de las diferencias de cambio surgidas directamente por la adquisición reciente de inventarios facturados en moneda extranjera. Este cambio, respecto de la versión anterior de la NIC 2, es consecuencia de la eliminación del tratamiento alternativo permitido de la NIC 21 Efectos de las Variaciones en los Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera, consistente en la capitalización de determinadas diferencias de cambio.

Esta alternativa había quedado ampliamente restringida, en cuanto a sus posibilidades de aplicación, por la SIC-11, Variaciones de Cambio en Moneda Extranjera Capitalización de Pérdidas Derivadas de Devaluaciones Muy Importantes. La SIC-11 ha quedado derogada como resultado de la revisión de la NIC 21 en 2003.

Otros costos

Se ha insertado el párrafo 18 con el fin de aclarar que, en el caso de adquirir inventarios en condiciones de pago aplazado, la diferencia entre el precio de adquisición, de acuerdo con las condiciones normales de crédito, y la cantidad pagada, se reconoce como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Fórmulas de cálculo del costo

Uniformidad

Esta Norma incorpora los requerimientos de la SIC-1 Uniformidad Diferentes Fórmulas de Cálculo del Costo de los inventarios, sobre la obligación de aplicar la misma fórmula del costo a todos los inventarios que tengan naturaleza y uso similares para la entidad. La SIC-1 ha quedado derogada.

Prohibición del LIFO cómo fórmula de cálculo del costo

Esta Norma no permite el uso de la fórmula última entrada primera salida (LIFO), en la medición del costo de los inventarios.

Reconocimiento como un gasto

La Norma ha eliminado la referencia al principio de correlación. La Norma describe las circunstancias que podrían ocasionar una reversión de la rebaja en el valor de los inventarios reconocida en un periodo anterior.

Inventarios contabilizados al valor razonable menos los costos de venta

La Norma requiere la revelación del importe en libros de los inventarios que se contabilicen al valor razonable menos los costos de venta.

Baja de inventarios

La Norma requiere la revelación del importe de las bajas en cuentas de inventarios que se hayan reconocido como gasto del periodo, y elimina el requerimiento de revelar el importe de los inventarios llevados al valor neto realizable.

Alcance

Los inventarios se miden por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se han recogido las cosechas agrícolas o se han 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 existe un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esos inventarios se excluyen únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia, o bien por cuenta de terceros. Los inventarios, principalmente, con el propósito de venderlos en un futuro próximo, y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio, o un margen de comercialización. Cuando esos inventarios se contabilicen por su valor razonable menos los costos de venta, quedarán excluidos únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

Definiciones

6 Los términos siguientes se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifica:

Inventarios son activos

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

Valor neto realizable

Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable

Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

7 El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

8 Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros.

También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos 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, los inventarios incluirán el costo de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso de operación correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias).

Medición de los inventarios

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

Costo de los inventarios

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

Costos de adquisición

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

Otros costos

15 Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

16 Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes:

- (a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;
- (b) los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- (c) los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y
- (d) los costos de venta.

17 En la NIC 23 Costos por Préstamos, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costos financieros se incluyen en el costo de los inventarios.

18 Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Fórmulas de cálculo del costo

23 El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí,

así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

24 La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos.

Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo.

25 El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.

26 Por ejemplo, dentro de la misma entidad, los inventarios utilizados en un segmento de operación pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de inventarios, en otro segmento de operación. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de los inventarios (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de costo diferentes.

27 La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Valor neto realizable

28 El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado.

La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

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

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

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

31 Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de inventarios que se tienen para cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato.

Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes.

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

Reconocimiento como un gasto

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

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

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Adjudica

Conceder o dar una cosa a la que aspiran varias personas o entidades. Declarar que una cosa corresponde a una persona, apropiarse uno de algunas cosas.

Agente

Persona o cosa que obra y tiene facultad o poder para producir o causar algún efecto.

Alfanumérico

Es un término informático que hace referencia al conjunto de caracteres numéricos y alfabéticos de los cuales dispone una computadora.

Alternancia

Cambio sucesivo en el estado o en la situación de dos personas o cosas, de modo que mientras una ocupa un puesto o desempeña una función, la otra no lo hace, y viceversa.

Antelación

Adelanto, anticipación.

Apilar

Colocar ordenadamente un objeto sobre otro.

Automatizado

De lo que opera automáticamente. Proceso de mecanización de las actividades industriales para reducir la mano de obra.

Bodega

Lugar donde se guardan o almacenan ordenadamente los materiales, se despachan y reciben materiales. También incluyen patios de almacenamiento, zonas de cargue y descargue.

Bodeguero

Persona encargada de administrar y registrar las transacciones de la bodega.

Catalogar

Apuntar, registrar ordenadamente libros, documentos u otros objetos formando catálogo de ellos.

Catálogo

Lista ordenada o clasificada de personas u objetos, elenco de publicaciones y objetos clasificados y normalmente a la venta.

Codificación

Apuntar, registrar ordenadamente libros, documentos u otros objetos formando catálogo de ellos.

Códigos

Sistema de signos y de reglas que permite formular y comprender un mensaje. Recopilación de las leyes o estatutos de un país.

Consumación

Realización completa y total de una acción o proceso. Llevar a cabo enteramente. Dar cumplimiento a un contrato o a otro acto jurídico que ya era perfecto.

Contravenir

Actuar en contra de una ley, norma o pacto.

Control

Seguimiento, rastreo, alertar para asegurar que los planes y programas están siendo observados.

Coordinación

Control ordenado de los movimientos del cuerpo.

Costo

Cantidad que se paga a cambio de algo. Tener que pagar determinado precio por una cosa.

Costos de ordenar

Costos asociados a los pedidos, independientes del tamaño de la orden.

Costo de almacenamiento

Es igual al costo de mantener el inventario por el inventario promedio.

Costo de la orden

Es igual al tamaño de la orden por el precio unitario. Es un costo variable.

Costos de mantenimiento

Costos relacionados con el hecho físico de guardar inventario. Por ejemplo, el costo de oportunidad.

Déficit

Cantidad negativa que resulta cuando los gastos o débitos son mayores que los ingresos o créditos.

Demanda

Número real de materiales solicitados por un cliente o departamento de servicio en un pedido específico.

Demandar

Pedir, solicitar o reivindicar. Apetecer, hacer cargo de una cosa, entablar demanda judicial.

Delegación

Cargo de un poder, una función o una responsabilidad a una persona para que lo ejerza.

Desacuerdos

Falta de acuerdo entre ideas. Discordia o disconformidad en los dictámenes o acciones.

Despacho

Resolver y concluir rápidamente un asunto.

Discurrir

Andar por diversas partes. Correr. Correr en líquido. Reflexionar. Invertir una cosa. Inferir.

Dividendos

Parte de los beneficios de una sociedad atribuida a cada accionista, según el número de acciones que se posea.

Dolo

Voluntad deliberada de cometer un delito a sabiendas de su ilicitud. En los actos jurídicos.

Efectos

Lo que se deriva de una causa. Resultado de una acción de una causa.

Embalaje

Empaque o cubierta que protege una mercancía o material.

Enajenar

Vender o pasar a otra persona el derecho sobre un bien. Pasar o transmitir a otro el dominio de una cosa.

Especular

Del espejo o semejante a él. Registrar, mirar con atención una cosa. Meditar, contemplar, reflexionar, comerciar, traficar, procurar provecho o ganancia fuera del tráfico mercantil.

Esquema

Representación gráfica o simbólica de cosas materiales o inmateriales. Representación de una cosa entendida sólo a sus líneas o caracteres más significativos.

Estatutos

La palabra estatuto puede referirse a una variedad de clases de estatutos cuyo rasgo común es que regulan las relaciones de ciertas personas que tienen en común la pertenencia a un territorio o sociedad. Por lo general, los estatutos son una forma de derecho propio.

Eventual

Que nos es fijo ni regular, sino sujeto a las circunstancias. Sujeto a cualquier evento o contingencia.

Existencia

Mercancía que aún no se ha vendido. Acto de existir.

Extinguir

Hacer que desaparezca algo después de haber ido disminuyendo o desapareciendo poco a poco.

Extrajudicial

Que se hace o trata fuera de la vía judicial.

Extralimitarse

Ir más allá de lo permitido o conveniente.

Factor

Elemento, condicionante que contribuye a lograr un resultado.

Fenecer

Morir, fallecer. Acabarse algo.

Fundamentos

Principio, base. Cimiento en que se funda un edificio u otra cosa. Hablándose de personas, seriedad, formalidad.

Gestión

Conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto.

Hipotecar

Poner la propiedad de una casa, un terreno u otro bien inmueble bajo una hipoteca para obtener a cambio el préstamo de una cantidad de dinero o como garantía de un pago.

Imponer

Obligar a algo, Causar miedo o respeto, ser necesario, dominar o predominar

Incertidumbre

Inseguridad, duda. Asunto o situación de cuyo desenlace final no se tiene certeza a la fecha de balance.

Incompatibilidad

Impedimento legal para ejercer dos o más cargos a la vez.

Insensatez

Características de insensato. Falto de sensatez.

Inventario

Relación detallada de bienes o pertenencias.

Judicial

Relativo al juicio, a la administración de justicia o a la judicatura.

Líquido

Se aplica al activo financiero fácilmente transformable en dinero.

Logística

El conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa.

Manipular

Mover, trasladar, transportar o empacar mercancías con las manos o con ayuda mecánica.

Máximo

Cantidad máxima que se debe mantener en stock, No sobre exceso.

Merca

Comprar, adquirir.

Mercancía

Todo lo que se puede vender o comprar. Trato de comerciar (comprar y vender). Todo género vendible. Cosa que se hace objeto de trato o venta

Módulos

Dimensión que convencionalmente se toma como unidad de medida, y más en general, todo lo que sirve de norma o regla.

No paramétrica

La estadística no paramétrica es una rama de la estadística que estudia las pruebas y modelos estadísticos cuya distribución subyacente no se ajusta a los llamados criterios paramétricos.

Omisión

Abstención de decir o hacer algo voluntaria o involuntariamente.

Optimización.

Búsqueda de la mejor manera de realizar una actividad.

Ordenador

Jefe de una ordenación de pagos u oficina de cuenta y razón.

Organización

Acción y resultado de organizar u organizarse.

Paramétrica

La estadística no paramétrica es una rama de la estadística que estudia las pruebas y modelos estadísticos cuya distribución subyacente no se ajusta a los llamados criterios paramétricos.

Plan

Proyecto, programa de las cosas que se van a hacer y de cómo hacerlas. Altitud o nivel. Intento, proyecto estructurado. Extracto o escrito en que por mayor se apunta.

Potencial

De las cosas que tienen la virtud o eficiencia de otra y equivalente a ellas.

Prescribir

Extinguirse un derecho, deuda acción o responsabilidad por el transcurso del tiempo especificado para ello.

Predominar

Prevalecer, preponderar. Exceder mucho en alto. Una cosa respecto de otra.

Procedimientos

Método o sistema estructurado para ejecutar algunas cosas.

Prototipo

Ejemplar original o primer molde en que se fabrica una figura u otra cosa.

Rentabilidad

Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

Segmento

Porción o parte cortada o separada de una cosa.

Sistematizar

Organizar clasificar o reducir a sistemas.

Suplencia

Sustitución que hace una persona a otra en un trabajo, generalmente de forma general.

Variable

De la función, parámetro, incógnita, etc., que no es constante. Dato de un proceso que puede tomar valores diferentes dentro del mismo proceso,

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

Debido a la ausencia de controles internos e inapropiada organización del departamento de bodega, no se clasifica la mercadería de la empresa “DISFERINSA”

2.4.2 Hipótesis Particulares

- La carencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega, complica la realización del registro de los productos, y la proporción referencial de costos de la existencia a los vendedores.
- La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a “compras”, y esto imposibilita la obtención de cantidades convenientes según la vida útil de cada producto.
- El limitado talento humano, impide tener control en la valorización de las cantidades de costo.
- El insuficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa, impide la conservación de los productos de madera que se registran como “Pérdidas por corrosión y daños de inventario”

2.4.3 Declaración de Variables

Variables Independientes

- Controles internos.
- Organización en el departamento de bodega.
- Sistema Informático del control de stock de la bodega
- Información sobre la existencia a “Compras”
- Talento humano.
- Infraestructura.

Variables Dependientes

- Clasificación de mercadería.
- Registro de los productos.
- Informes de los costos de la existencia para los vendedores.
- Existencia real.
- Vida útil del producto.
- Valorización de cantidades de costo.
- Conservación de los productos.

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Variables	Definición	Indicador
Controles Internos	Es la función central que mide los resultados alcanzados, que deben ser ejecutados, comparándolos con los patrones de los objetivos definidos en la función de planeación y evaluación, para tomar medidas correctivas, si fuere necesario para el inventario.	Anexos Comparativos, contables y operativos del departamento de bodega.
Organización en el departamento de bodega	Toda aquella repartición de una organización encargada de una actividad comercial, y al mando de una autoridad administrativa, el mismo que inspecciona los controles y permite dar a los agentes de ventas, una idea precisa del material que se tiene en bodega.	Códigos numéricos y alfanuméricos cada producto
Sistema Informático del control del stock de la bodega	El sistema de inventarios permanente o también llamado perpetuo, permite un control constante de la existencia, al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale de la bodega. Da reportes en cualquier momento sin la necesidad de verificar el producto físicamente.	Reporte del sistema del inventarios

Información sobre la existencia a “Compras”	Además de hacer negociaciones rentables, “Compras” busca asegurar la disponibilidad de productos necesarios para la reventa. La importancia del costo de compras respecto al de ventas varía según el tipo de mercado.	Conciliación de informes de ingresos por unidad, peso y cantidad con registro cronológicos
Talento humano	Se entiende como características o cualidades de una persona, implica tener conocimientos, compromiso y autoridad.	Capacitar constantemente al personal
Infraestructura	Denominada Infraestructura Física. Se conoce como espacio físico e independiente, limitado a un diseño que permite la interacción comercial entre los departamentos y áreas de trabajo, separados por secciones a favor de las necesidades de la empresa.	Lugar comercial y estratégico de ventas
Clasificación de mercadería	Es una de las técnicas más rudimentarias para el tratamiento del inventario, que consiste en utilizar la cuenta denominada mercaderías, para registrar la adquisición de los productos, su posterior enajenación.	Kardex sistematizados y métodos de valorización de inventario
Registro de los productos	Es el registro físico de cada unidad del producto a la bodega. El valor de la compra, la fecha de adquisición, salidas de cada unidad y la fecha de retiro del inventario. De esta forma, en todo momento se puede conocer la existencia.	Ingreso de la compra a bodega registrada en kardex sistematizados

Informe de los costos de la existencia para los vendedores	Es un terminal de sistema informático que arroja el costo por unidad de la mercadería existente accesible para los vendedores, el cual actualiza los cambios según el nivel de precios y trayectoria de la mercancía.	Anexos de precios del stock, para la venta
Existencia Real	Las existencias es el decir cuantitativo que se refiere al número de unidades de cada artículo y a la variedad o referencias de los artículos que tiene una empresa.	Control de Stock
Vida útil del producto	Es predicción o pronóstico, puesto a los productos que pasan por etapas distintivas lo cual permite calcular la ubicación calendario de un determinado producto en el ciclo de vida mediante el uso de datos históricos.	Rotación del producto
Valorización de cantidades de costo	Se lo calcula con el precio de compra, mas los valores que no son recuperables posteriormente y otros costos directamente atribuibles a la adquisición.	Precios de los productos de la bodega
Conservación de los productos	Es la revisión, control y organización constante de las existencias, con el fin de fijar la etapa del ciclo de vida según su posible volumen de stock y ventas, ya que son estos lo que realmente determinan el valor para la venta.	Valuación de existencia

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

Conceptos:

Según su finalidad: la investigación aplicada.

La investigación aplicada es una actividad que tiene como finalidad la búsqueda y consolidación del saber, y la aplicación de los conocimientos para el enriquecimiento del acervo cultural y científico, así como la producción de tecnología al servicio del desarrollo integral del país.

Según el objetivo gnoseológico: la investigación descriptiva.

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos.

El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentación correcta.

Según su contexto: la investigación de campo.

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causas se produce una situación o acontecimiento particular.

Perspectiva general

En los marcos de las consideraciones anteriores este proyecto se desarrollará según la investigación aplicada, que es la que más se destaca. Con este tipo se podrá consolidar y enriquecer nuestra cultura con el doble de conocimientos, con bases y hechos científicos, ya que el país converge hacia una tecnología avanzada. Por lo consiguiente este diseño de proyecto se enfoca con el método investigativo cuantitativo.

Dentro de las modalidades de diseño, se la puede aplicar como:

Según su finalidad: la investigación aplicada.

Esta investigación aplicada se utiliza mediante la consolidación del conocimiento del acervo cultural y científico, para desarrollarlo en el mundo de la tecnología que cada vez se hace mas evolutivo y competitivo.

Según el objetivo gnoseológico: la investigación descriptiva.

Este proyecto se basa en las realidades de hecho interpretadas correctamente, pues su estudio principal será del desarrollo de las encuestas.

Según su contexto: la investigación de campo.

Esta investigación de campo se enfatiza en el espacio mismo de los hechos, ya que su papel principal se ejecutará en el lugar de los acontecimientos de la investigación, sobre todo por las diversas opiniones entre proveedores, clientes y funcionarios.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

Esta investigación de campo se realizó en la empresa DISFERINSA. Sujeto por el cual se tomó de la siguiente muestra:

Proveedores	83
Clientes	14
Funcionarios	4
	<hr/>
Total de la población	101

3.2.1 Características de la población

Proveedor

Los proveedores son aquellos que nos facilitan los suministros de ferretería, comprenden entre personas naturales y jurídicas, autorizado por el Servicio de Rentas Internas. Son aquellos que influyen con la gran parte de las utilidades, por cuanto que la empresa realiza sus pagos en efectivo, al contado y con transporte propio, eso hace que nos elaboren facturas con descuentos muy convenientes.

Clientes

Nuestros catorce clientes potenciales son productos vaca, han sido suficientes y principales causantes de los logros financieros que hoy por hoy percibe la compañía, ya que los tales son “Flotas atuneras”, y hacen los pedidos de suministros por medio de “órdenes de compras”. Como referencia del mismo, cabe recalcar que la empresa solo vende bajo pedido al por mayor y menor suministros industriales de ferretería, mas no se venden al público.

Funcionarios

La empresa, actualmente no cuenta con muchos colaboradores, por el escaso espacio para instalar mas áreas de trabajo y con ello la asequibilidad de nuevas vacantes.

3.2.2 Delimitación de la población

En referencia a la clasificación anterior, la población se divide en: proveedores, clientes y funcionarios; los cuales se delimitan en el Ecuador, en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas y se desarrollan en el sector comercial e industrial.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestreo a aplicarse al proyecto es “Probabilística” puesto que el tamaño de la población o de los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos, para formar parte de una prueba y, así mismo todas estas muestras de tamaño no tienen la misma probabilidad de ser escogidas. Este método de muestreo probabilístico, es representado por el tipo de “muestreo estratos y estratificado” por lo que este se divide en: proveedores, clientes y

funcionarios, cuya población y encuestas son parte de un grupo, de acuerdo a un esquema predeterminado.

3.2.4 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{N}{[(E)^2 (U - 1) + 1]}$$

$$n = \frac{135}{[(0,1)^2 (135 - 1) + 1]}$$

$$n = \frac{135}{[(0,0025) (134) + 1]}$$

$$n = \frac{135}{1,34}$$

$$n = 101$$

3.2.5 Proceso de selección

Ya que el tipo de muestra es probabilística, el procedimiento que se llevará a cabo por medio de los elementos muestrales que se originarán aleatoriamente y cada elemento, tendrá la misma probabilidad de ser escogido para los cuales se utilizará el procedimiento de selección Sistemática de elementos muestrales.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

La presente tiene el objeto de interrelacionar los métodos y fundamentos esenciales, para detectar en manera perceptible los problemas que infieren en la compañía DISFERINSA, ya que básicamente, el principal apoyo lo tendremos en los procesos de análisis y deducciones de cómo se llevaría mejores controles. Esta tarea se soportará en base a la unión indisoluble de

las hipótesis y conclusiones impuestas en los planteamientos, para ello se destacan algunos fundamentos teóricos de este método como son:

- El método Histórico- lógico, es aplicado en el origen de antecedentes histórico y es impartido en los objetivos, la determinación del problema y sobre todo en el control de pronóstico.
- El método Analítico y sintético, es considerado y relacionado en el pronóstico.
- El método Inductivo-deductivo, participa en los problemas particulares de la empresa.
- En el método Hipotético- deductivo, al igual que en el método analítico, sino que con más énfasis es influido directamente en las hipótesis generales y particulares, pues este da lugar a las encuestas que conllevan a la propuesta final.

3.3.2 Métodos empíricos

En el estudio de este proyecto, es el método que más se identifica en la presente investigación; desde el inicio del diseño hasta la finalización del proyecto, porque su mayor caracterización ha sido la observación e interpretación de las diferentes divergencias de la compañía.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

Para esta etapa de la investigación planteada por los problemas que inciden en la compañía DISFERINSA; se utilizará como herramienta primordial, las encuestas previamente elaboradas profesionalmente, para lograr obtener información clave que servirá como orientación y así poder confeccionar la mejor propuesta, en cuanto a las necesidades que importunan al departamento de bodega.

3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

El procesamiento estadístico de la información, se propondrá en hojas electrónicas, con la finalidad de hacer conocer los resultados de cada cuadro estadístico con sus respectivos análisis. Los mismos que se representarán mediante gráficos, en columnas o pasteles.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

- 1 ¿Considera usted, que para clasificar un inventario pequeño, se necesita de la inspección de controles internos?

Cuadro 1. Análisis según encuesta de controles internos

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	76	75,20%
b) No	15	14,90%
c) Ocasionalmente	10	9,90%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

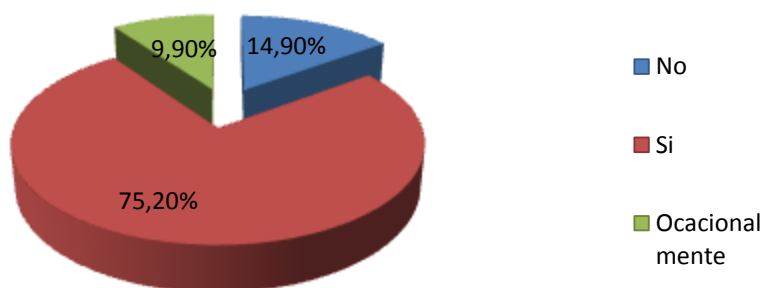


Gráfico 1. Análisis según encuesta de controles internos

Análisis

Según los resultados obtenidos, el 75,20% de la población, se inclinó a la opción “si”, quiere decir, que coinciden que un inventario por más pequeño que sea, necesita de la inspección de un control administrativo, para saber si se debe invertir en más.

2 ¿De qué manera se podría realizar los controles internos?

Cuadro 2. Análisis según encuesta, formas de realizar controles internos

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	%
a) Físico	82	81,19%
b) Nivel de inversión	11	10,90 %
c) Contables	8	7,91%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

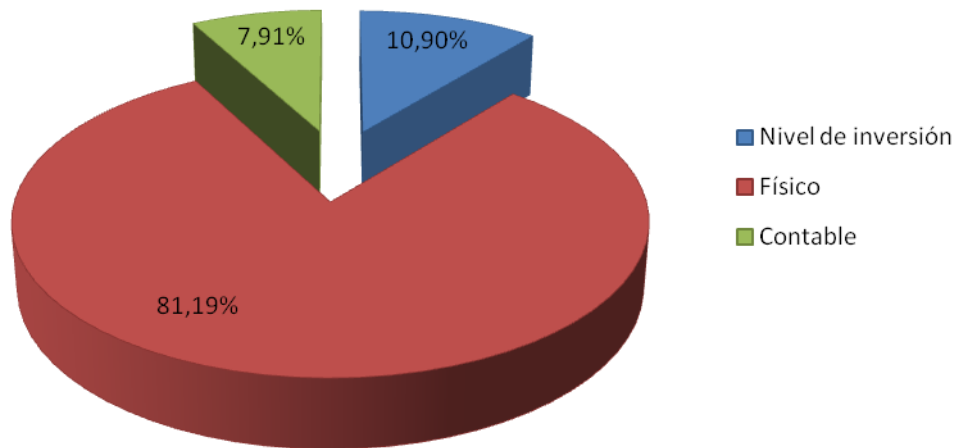


Gráfico 2. Análisis según encuesta, formas de realizar controles internos

Análisis

Según el resultado dado, el 81,19% de la mayoría de la población, coinciden en que la mejor manera de llevar un inventario es el de “control físico”, por ser el método más seguro y eficiente, por su apropiada localización de almacenamiento de los productos en el departamento de bodega.

3 ¿Considera usted, que una mercadería se puede ordenar, exista o no una organización en la bodega?

Cuadro 3. Análisis según encuesta, organización en el departamento de bodega

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) No	55	54,46%
b) Si	35	34,65 %
c) Ocasionalmente	11	10,89%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

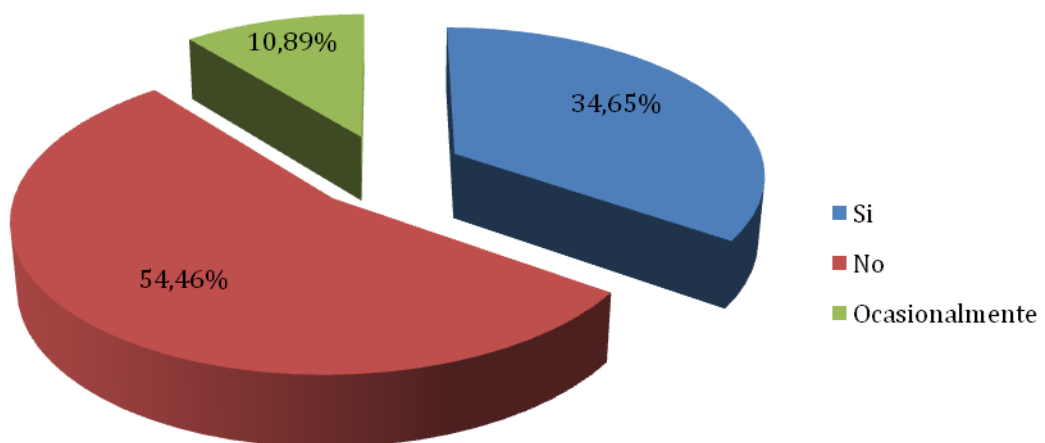


Gráfico 3. Análisis según encuesta, organización en el departamento de bodega

Análisis

Se observa claramente, que existió una controversia entre el “si” o el “no”, pues dado los casos se volvió un dilema en el ratio de responder, ya que los encuestados daban su opinión, de que quizás un inventario se podría mantener ordenado a base de controles, aunque no haya una organización de inventario, pero sin embargo el “No” tuvo más énfasis, por lo que se hacían la interrogante ¿si un control no está dirigido, cómo se puede saber si sirven o no los controles?, por eso que el “No” tuvo el 54,46% como mayor porcentaje.

- 4 ¿En donde consideraría usted, que se encontraría reflejada la real eficacia y eficiencia de la organización de inventario?

Cuadro 4. Análisis según encuesta, eficiencia y eficacia de la organización de inventario

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Organización de inventario	48	47,52%
b) Cumplimientos de Metas	28	27,73%
c) Estados Financieros	25	24,75%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

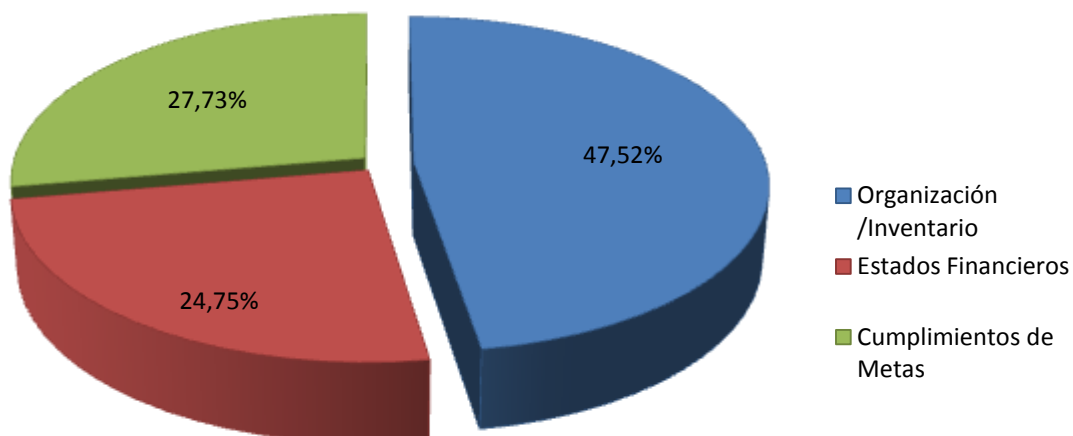


Gráfico 4. Análisis según encuesta, eficiencia y eficacia de la organización de inventario

Análisis

En el momento que se realizó esta pregunta, la población decía: que todas son importantes ya que unas van con la otra; sin embargo el 47,52% notó que la misma tenía un énfasis “Real eficiencia y eficacia”, es decir que, un buen organizador de inventario, no solo se preocupa de pintar resultados, sino de ocuparse para que esos resultados sean reales y a la vez reflejen organización, porque este debe comenzar en resguardar, custodiar, controlar y abastecer los materiales y productos del almacén de acuerdo a las políticas establecidas por la empresa.

5 ¿Cómo contribuye el control interno a la eficiencia y eficacia de la organización?

Cuadro 5. Análisis según encuesta, aporte del control interno

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Manejo del Inventario	49	48,51%
b) Disponibilidad de existencia	27	26,73%
c) Costos Asociados a los Inventarios	25	24,76%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

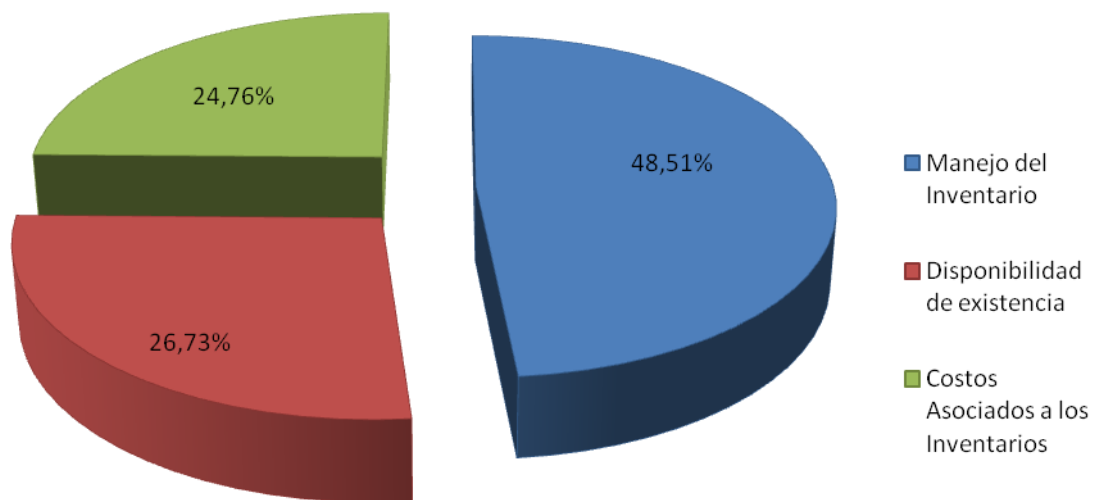


Gráfico 5. Análisis según encuesta, aporte del control interno

Análisis

Como prueba de la validación de la pregunta, el 48.51% de la población, concuerdan que una organización de inventario no solo se basa en la cantidad y costos, sino que por pequeño o grande que sea el inventario, el manejo apropiado de la mercadería contribuye a que la organización de inventario logre alcanzar metas pretendidas para el futuro, cuyo objetivo deje de ser ideal para que se convierta en real y actual.

6 ¿ Considera usted, que una compañía puede sobrevivir sin clasificar su mercadería?

Cuadro 6. Análisis según encuesta, clasificación de mercaderías

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	4	3,97%
b) No	87	86,13%
c) Ocasionalmente	10	9,90%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

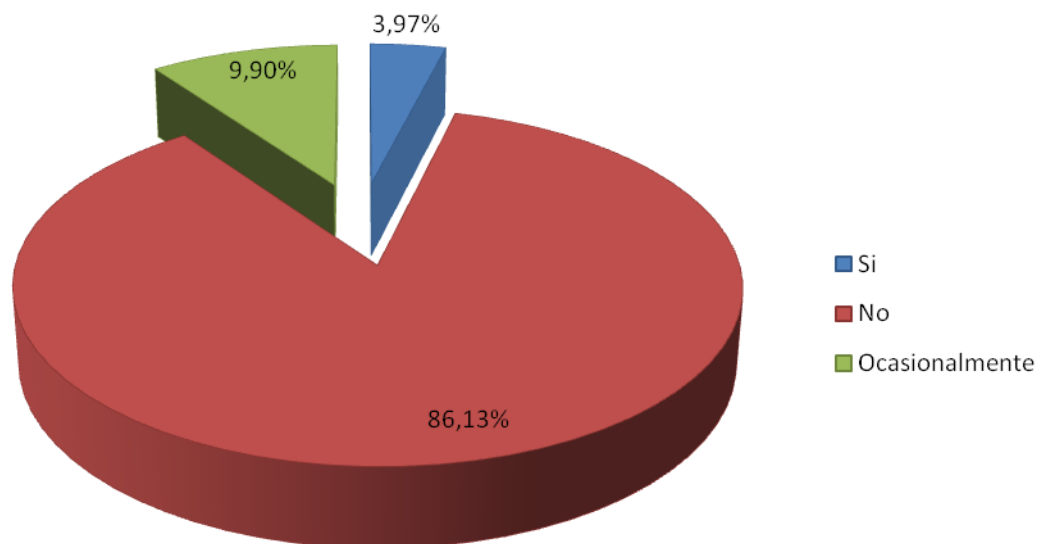


Gráfico 6. Análisis según encuesta, clasificación de mercaderías

Análisis

El 86,13% es un porcentaje representativo, como para poder estimar con certeza, que en estos tiempos; cuando una compañía no cuenta con un verdadero orden metodológico de inventario no sobrevive, o en su efecto, no se puede estar seguro de lo que vende, ni de lo quedó en existencia, así que, sí es imprescindible clasificar la mercadería.

7 ¿Considera usted, que un inventario pequeño se puede llevar sin la ayuda de un programa sistematizado?

Cuadro 7. Análisis según encuestas, sistema informático del control de stock

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) No	65	64,36%
b) Si	19	18,81%
c) Ocasionalmente	17	16,83%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

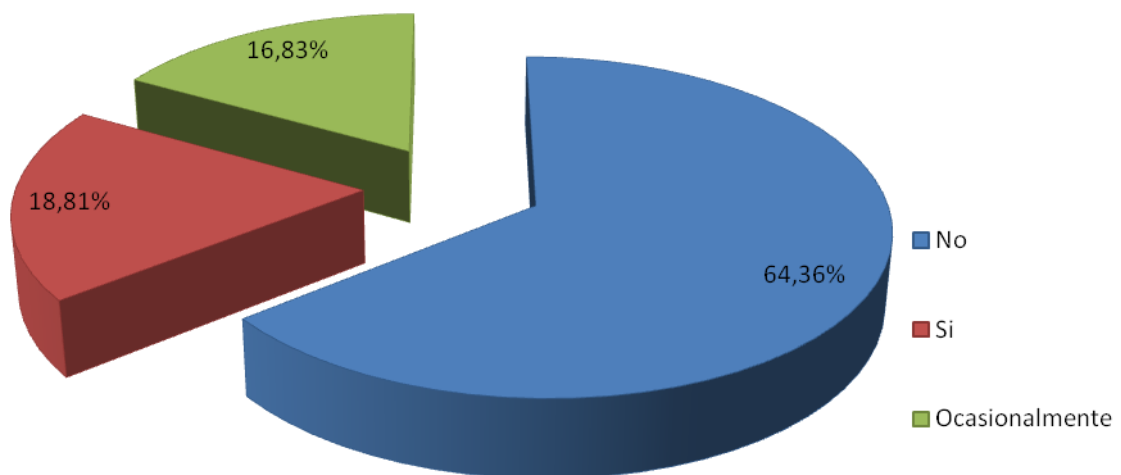


Gráfico 7. Análisis según encuestas, sistema informático del control de stock

Análisis

Algunos de los encuestados se enfrascaron y acotaron a su respuesta, que para ¿qué se va a gastar en un programa que podría ser un gasto no representativo?, por ser un inventario pequeño. Más en su gran mayoría, el 64,36% decían que uno invierte hoy y si es pequeño, mejor aún, pues mañana no lo será y cuando ya haya crecido el inventario, este crecería junto con el orden, así que, la inversión de hoy se volvería ganancias para después, ya que un programa ahorra tiempo y costos por los datos precisos que este puede dar.

8 Si usted instalaría un sistema informático de stock para el control del departamento de bodega, ¿cuál de estos preferiría?

Cuadro 8. Análisis según encuesta, tipos de sistema informático

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Inventario Permanente	55	54,46%
b) Según las necesidades de la empresa	28	27,72%
c) Inventario Periódico	18	17,82%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

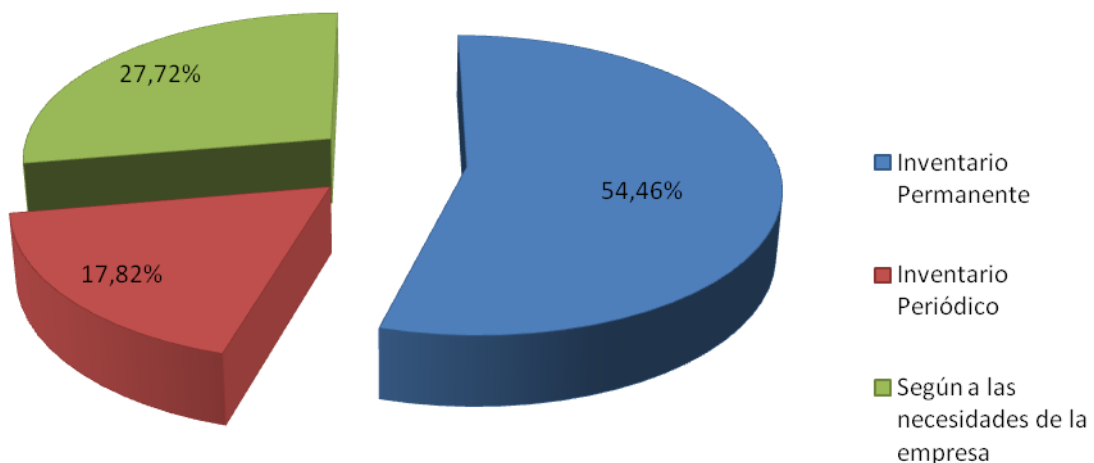


Gráfico 8. Análisis según encuesta, tipos de sistema informático

Análisis

Dicen, que entre gustos y preferencias existe una gran controversia. Los encuestados, no solo se limitan en contestar, sino también en dar su punto de vista; así como algunos que saben de software y de hecho lo han experimentado, el 54,46% de la población, prefieren el Sistema de Inventario Permanente, por ser el más idóneo para ejecutar y controlar constantemente los registros e historia de los productos, como la disponibilidad de existencia y costos.

- 9 ¿Considera usted, que en un formato de Excel se puede registrar los productos con los métodos de inventario, igual al de un programa sistematizado de kardex?

Cuadro 9. Análisis según encuesta, registro de los productos

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	11	10,90%
b) No	83	82,20%
c) Ocasionalmente	7	6,90%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

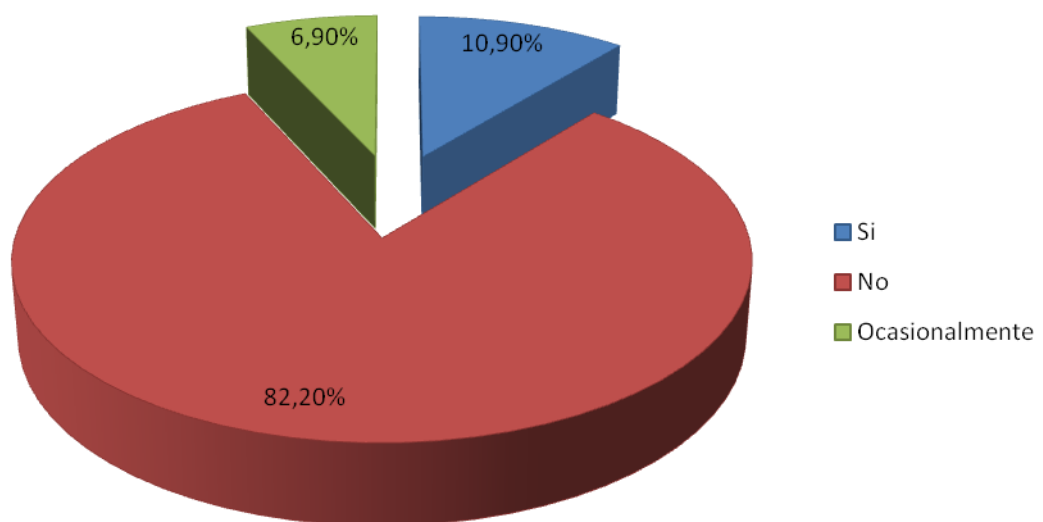


Gráfico 9. Análisis según encuesta, registro de los productos

Análisis

En efecto, quizás al inicio de las actividades comerciales se podría llevar un inventario en Excel, y después ya no; cuando la empresa crece, no solo desea tener ordenada la mercadería, sino, que ésta necesitaría de informes y reportes de los productos que adquieren o venden. Hecha la acotación de los encuestados, y porque los resultados lo corroboran con el 82,20%, es más que evidente, que el registro de productos debe hacerse mediante un sistema informático, el cual no se iguala a un registro manual.

10 ¿Considera usted, que para obtener un informe de “costos de existencias” para su posterior enajenación, se requiere imprescindiblemente de la ayuda de un sistema informático?

Cuadro 10. Análisis según encuesta, informe de los costos de existencias para los vendedores

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	89	88,10%
b) No	5	5,00%
c) Ocasionalmente	7	6,90%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

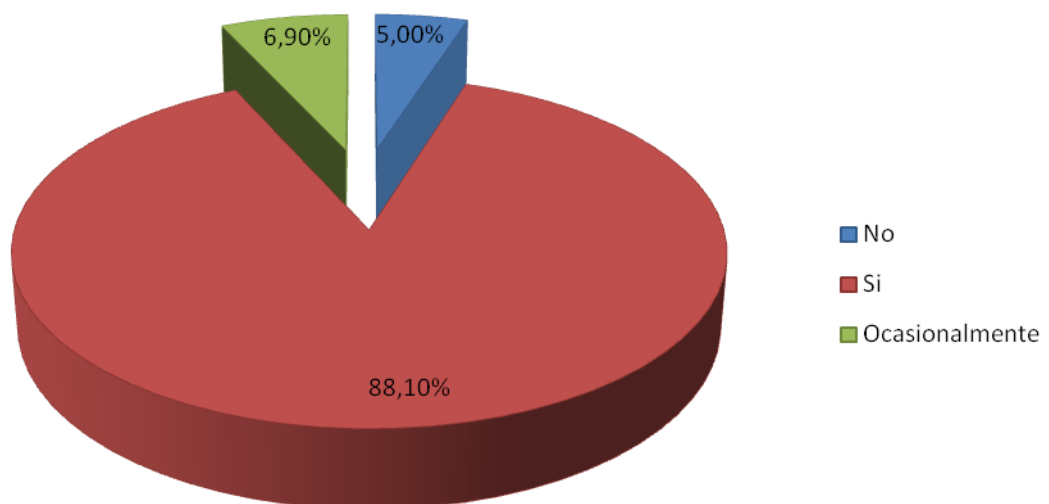


Gráfico 10. Análisis según encuesta, informe de los costos de existencias para los vendedores

Análisis

La pregunta como la respuesta son tan obvias. Dado a que el 88,10% concuerdan que si no se tiene un programa, no se podrían obtener reportes, como los de “Costos de existencias”; los agentes de ventas venderían bajo la incertidumbre de no saber los verdaderos costos que tienen los productos, esto a su vez acarrearía pérdidas, que quizás no se comprobarían en su momento, por no existir un programa, pero sí se verían reflejados en un futuro financieramente.

11 ¿Considera usted, que el departamento de compras debe tener la información sobre la existencia, para considerar nuevas adquisiciones?

Cuadro 11. Análisis según encuesta, información sobre la existencia

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	87	86,13%
b) No	8	7,93%
c) Ocasionalmente	6	5,94%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

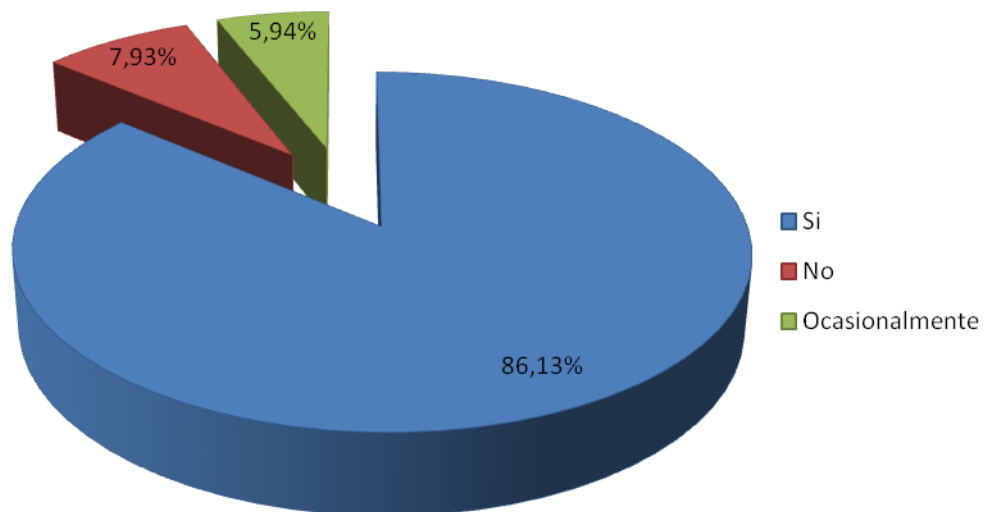


Gráfico 11. Análisis según encuesta, información sobre la existencia

Análisis

Según las opiniones dadas coinciden, que es imprescindible, que el departamento de compras esté bien informado de la existencia de bodega, este a su vez debe entregar un informe para que “compras” sepa qué mercadería necesita ser adquirido con mayor urgencia o las cantidades convenientes de cada artículo. Por esta razón, el 86,13% de esta pregunta, cuya votación fue de la mayoría de la población, precisan decir que este informe ayuda tanto a la compra como a la venta, para una efectiva rotación de inventario.

12 ¿Considera usted, que un inventario puede alternarse, aunque el departamento de compras no obtenga el informe sobre la existencia real de la bodega?

Cuadro 12. Análisis según encuesta, existencia real

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	8	7,92%
b) No	88	87,13%
c) Ocasionalmente	5	4,95
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

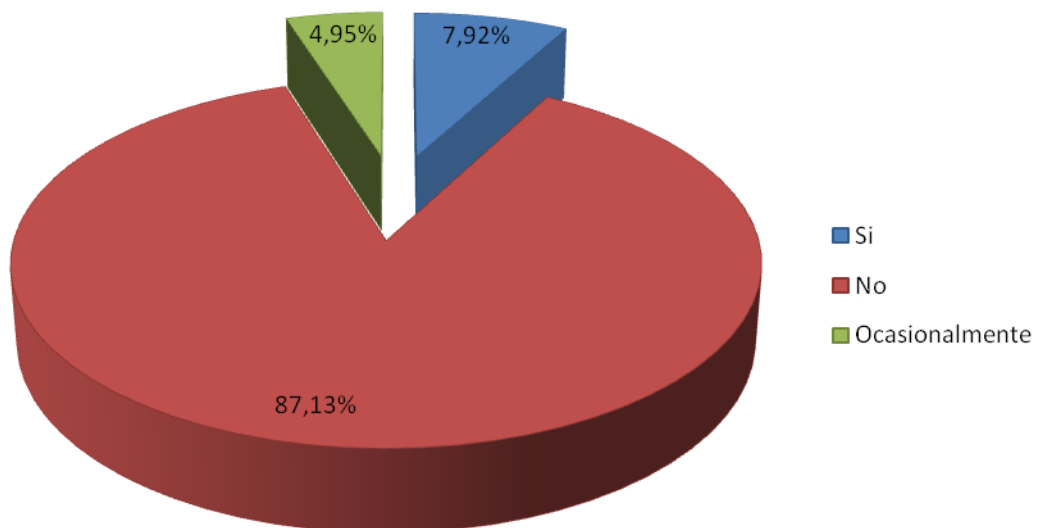


Gráfico 12. Análisis según encuesta, existencia real

Análisis

Esta pregunta va enlazada con la anterior, por lo que el 87,13% presume sin lugar a dudas, que no es factible que un inventario se alterne periódicamente sin que antes no se reporte sobre su existencia real de la bodega, porque al no cumplirse este procedimiento administrativo no se podría llegar al mínimo posible de la existencia, por costos y durabilidad del producto.

- 13 ¿Considera usted, que una información oportuna de la existencia de bodega posibilitaría saber las cantidades apropiadas según la vida útil de cada producto?

Cuadro 13. Análisis según encuesta, vida útil del producto

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	89	88,12%
b) No	5	4,95%
c) Ocasionalmente	7	6,93%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

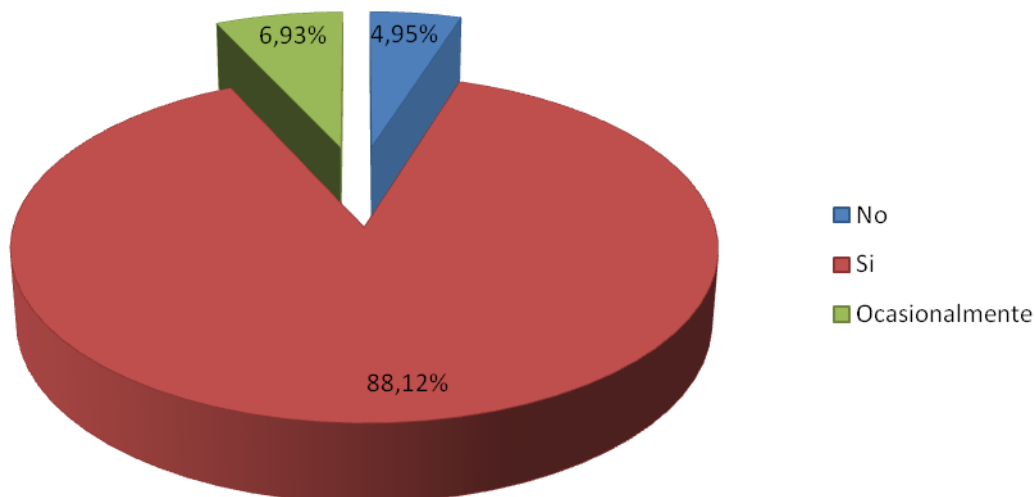


Gráfico 13. Análisis según encuesta, vida útil del producto

Análisis

El 88,12% de la población coincidieron, que sí es importante, que una información oportuna de los productos que existen en bodega, podría determinar la vida útil de los artículos, ya que gracias a ella se podría verificar fechas de vencimientos, integridad, tiempo de almacenamiento, y hasta qué productos deben salir a la venta con urgencia.

- 14 ¿Considera usted, que el conteo de un inventario, lo podría llevar cualquier persona aunque no esté capacitada, para trabajar en el departamento de bodega?

Cuadro 14. Análisis según encuesta, talento humano

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) No	76	75,25%
b) Si	19	18,81%
c) Ocasionalmente	6	5,94
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

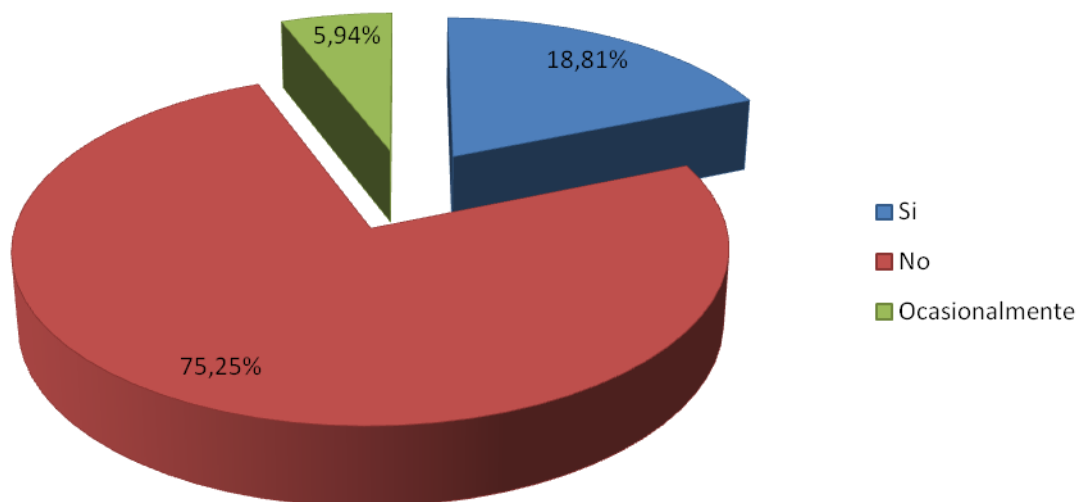


Gráfico 14. Análisis según encuesta, talento humano

Análisis

Un cargo de trabajo por más insignificante que este sea, siempre la persona encargada debe saber lo que hace, o en su efecto, si se contrata un nuevo personal, a este también se le debe entrenar. La empresa que quiere progresar debe saber en qué manos pone a merced su compañía. El departamento de bodega es el que imparte las actividades comerciales y operacionales a las demás áreas, por tal razón el 75,25% de la población se inclinó en decidir “no”, que hasta para contar la mercadería debe ocupar el cargo una persona capacitada.

- 15 ¿Considera usted, que es indispensable tener una persona capacitada expresamente para realizar la valorización de las cantidades del costo?

Cuadro 15. Análisis según encuesta, valorización de cantidades de costo

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Si	80	79,21%
b) No	11	10,89%
c) Ocasionalmente	10	9,90%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

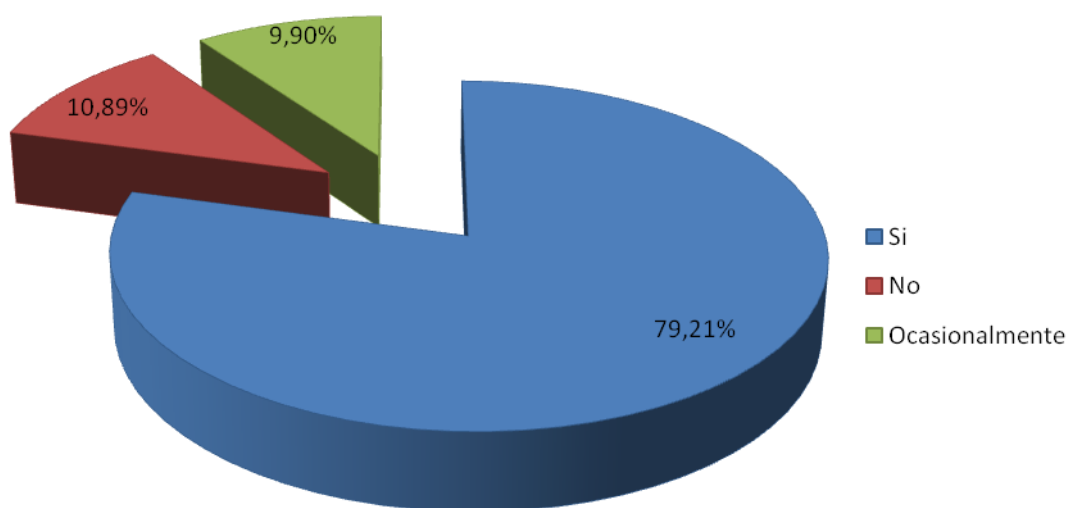


Gráfico 15. Análisis según encuesta, valorización de cantidades de costo

Análisis

En su mayoría el 79,21% de la población contestó ¡por supuesto!, si para el conteo de inventario se requiere una persona hábil, con mayor razón se necesita una persona entrenada para valorizar las cantidades de costo, que obtiene el producto por los impuestos irrecuperables y gastos de adquisición que éste tiene cuando se efectúa la compra de dicha mercadería.

16 Según como considere responda. ¿Cuál de estas causas afectan a la conservación de los artículos de bodega?

Cuadro 16. Análisis según encuesta, conservación de los productos

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
a) Mal almacenamiento de mercadería	66	65,35%
b) Rotación de inventario	15	14,85%
c) Desconocimiento de la existencia	20	19,80%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

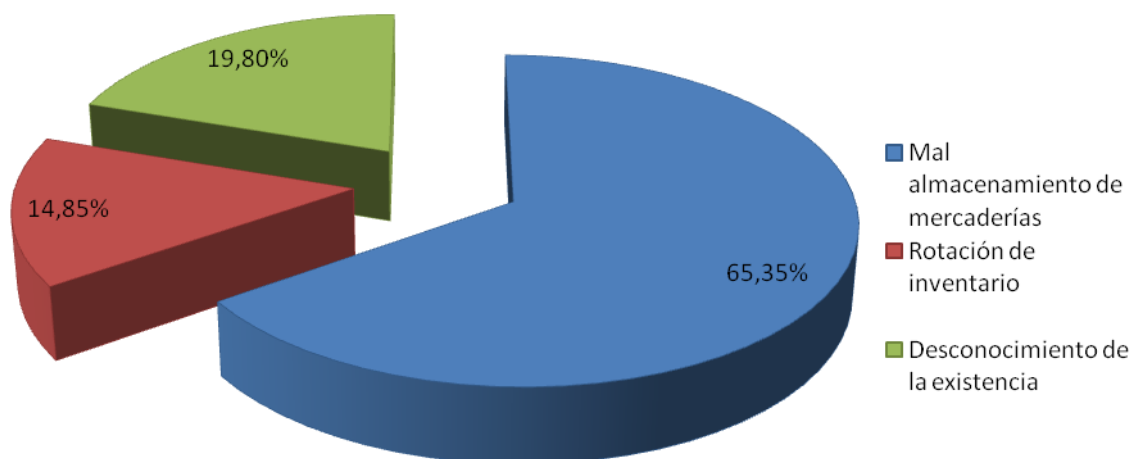


Gráfico 16. Análisis según encuesta, conservación de los productos

Análisis

Cuando se trata de pensar en la conservación de mercaderías se debe tomar en cuenta ciertas consideraciones como: el análisis de la trayectoria, la ubicación y el estado de los productos que se encuentran en el departamento de bodega,. Por tal razón el 65,35% se enfocaron en el mal almacenaje del stock, ya que este contribuye a que ciertos artículos tengan algún accidente o se deteriore, por espacio o lugar.

17 ¿Considera usted, que la infraestructura de un negocio influye a la mantención de los artículos del departamento de bodega?

Cuadro 17. Análisis según encuesta, infraestructura

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	%
Si	90	89,11%
No	7	6,93%
Ocasionalmente	4	3,96%
Total	101	100%

Fuente: Encuesta

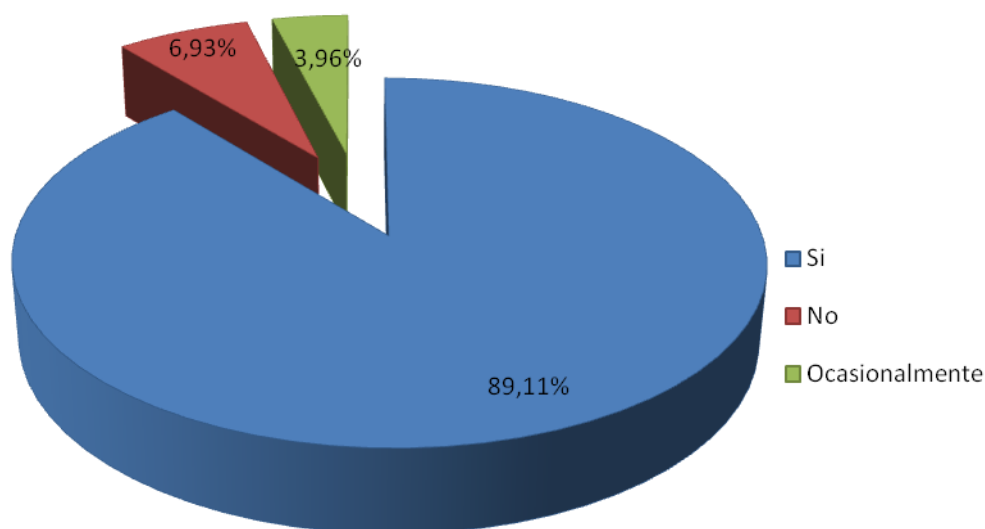


Gráfico 17. Análisis según encuesta, infraestructura

Análisis

Durante la jornada de la encuesta, aunque es prematuro concluir, se puede determinar que la infraestructura de la bodega, es la parte más importante, es el pequeño o gran detalle, y que quizás sea el punto de donde se desprenden los demás inconvenientes, como el de llevar un merecido orden en el departamento de bodega. Gracias a esta encuesta y por el mayor porcentaje de esta pregunta, el 89.11%, cuyo resultado confirma, que una infraestructura influye en gran manera al orden por la ubicación y conservación de la mercadería, y es la misma que contribuye a las demás áreas, como la responsabilidad de cargos y hasta la automatización de los reportes.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

La encuesta fue elaborada considerando importantes aspectos de la investigación científica, aunque las preguntas fueron explícitas y hechas en base a un estudio minucioso de acuerdo a las problemáticas de la compañía; hubo en todas las respuestas un pequeño porcentaje de la población, que optaban en dar su opinión contraria a lo actual, de cómo se debe llevar un inventario, esto es por la misma casualidad que atraviesan otras compañías; por ello no se puede considerar ésta como única compañía incumplidora del orden.

Según el caso ya planteado en el principio del proyecto, el principal problema es la falta de clasificación de inventario en el departamento de bodega, del cual parten muchos motivos, causas, efectos, o razones por lo que la situación ha persistido. El inventario debe ser administrado, controlado por más pequeño que este sea. Es evidente entonces, que la mejor manera de llevar un inventario es controlándolo físicamente en todo tiempo, porque esto no solo contribuiría al cuidado minucioso de la existencia, sino que también al estado propio de los productos y a la perceptible malversación de los costos.

Entre las razones que ayudan a determinar las principales causas de los problemas principales, es la falta de controles internos y organización de inventario de parte de la gerencia. Sería una insensatez pensar que una empresa se levanta solo por las ventas; una compañía también depende muchísimo de las manos que la administra, del talento humano que está tras los controles, para que crezca al nivel o más que de sus competidores,.

La organización administrativa y los controles bien dirigidos van conectados entre sí, para que se vean reflejados la eficacia y la eficiencia en los dirigentes que presiden la compañía, cuyos resultados se ven impartidos en los Estados Financieros, en el cumplimiento de metas propuestas y sobre todo en el manejo adecuado del inventario o, en su efecto una apropiada clasificación de mercadería, sin lugar a dudas, todo producto estaría listo para su posterior enajenación y al precio conveniente por lo que el orden metodológico ayuda a valorizar su costo más conveniente.

Por otro lado, el mundo converge hacia un sistema comercial más evolutivo y competitivo, del cual se basa en las tendencias de innovadoras tecnologías. Un inventario pequeño podría generar grandes problemas si no es llevado bajo los controles sistematizados, como es el caso

de esta compañía, por lo que éste al ser registrado en hojas electrónicas se lleva el doble del tiempo en sus procesos de resultados finales, esto a las vez no optimiza la labor del personal de contabilidad, por las constantes correcciones y reincidentes errores que se comete involuntariamente, por lo que los agentes de ventas les es difícil conocer con exactitud el costo que hay en existencia de mercaderías.

El aporte relevante de esta encuesta, ayuda a considerar las mejores opciones de control de sistema informático, como es el Sistema de Inventario Permanente o Perpetuo; como su nombre lo indica, este conviene a la empresa porque gracias a él se podría saber cualquier dato en cualquier momento, sin la necesidad de revisar el inventario físicamente en ese instante, esto también facilitaría a las obligaciones tributarias.

De acuerdo a las observaciones anteriores, cabe decir, que existen muchas compañías que realizan la compra, sin tener un reporte de existencia de bodega, esto se debe a la necesidad de funcionarios, que cree que “es mejor que sobre a que falte”. Esta ideología no se aplica en estos tiempos, ya que teniendo un sistema de inventario, se podría obtener la información precisa del stock y vida útil de los productos, lo cual ayuda al encargado de las compras, a determinar lo que necesita el departamento de bodega para abastecerse.

En base de lo ya expuesto y de la encuesta sale una analogía real, el departamento de compras, si no está bien enterado de lo que tiene en existencia, nunca por nunca una mercadería rotaría correctamente, pues para esto se debe analizar ciertos factores, como: la mercadería que entró primero debe salir primero, como los productos que fenecen en corto tiempo, etc., son muchos los motivos que coinciden y por el resultado de la encuesta se precisa decir; si el departamento de compras no sabe lo que hay en existencia, menos puede saber lo que tiene que comprar.

Se dice que "El ciclo de vida de un producto puede tener efecto directo en la supervivencia de una compañía" Stanton, Etzel y Walker⁶.

⁶ Del libro: Fundamentos de Marketing, 13va. Edición, de Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 284.

Un reporte bien detallado y receptado en el momento oportuno sobre la cantidad y durabilidad del producto, sirve como valiosa herramienta de predicción o pronóstico que atraviesan ciertos productos, desde su introducción hasta su declive, por lo cual el vendedor destacaría la importancia de aprovechar las oportunidades que se presentarían en cuanto a la venta de los mismos. En conclusión un informe receptado a tiempo, podría salvar futuras pérdidas.

Entre otros factores, tendría que considerar que, si un producto que no se vende enseguida, es un capital inmovilizado, por lo que puede resentir la rentabilidad de la empresa. Por tal razón “Compras” debe analizar el nivel de ventas por cada producto que adquiere el departamento de bodega, es decir un estudio minucioso que garantice la valorización de la mercadería y de la utilidad sobre las ventas.

Según lo encuestado la mayoría de la población se enfoca en que el inventario debe ser valorado y controlado técnicamente, ya que es el centro generador de utilidades, por lo tanto debe ser detallado por talento humano capacitado para el conteo. Puesto que el objetivo de clasificar con registros de inventario es obtener la información suficiente y útil para: minimizar costos de producción, mantener un nivel de inventario óptimo, aumentar la liquidez, y comenzar a utilizar la tecnología con la consecuente disminución de gastos operativos.

Es indiscutible, que un inventario se debe registrar sistemáticamente, que éste debe hacerlo un personal capacitado y que una organización de inventario debe demostrar su eficiencia y eficacia en el cumplimiento de las metas, todo lo mencionado es muy conveniente, pero; ¿qué pasaría, si no se tiene el espacio suficiente para todas las áreas operativas o para guardar en buen recaudo la mercadería?, en su efecto, la respuesta sería, es imposible cumplir las metas con una perfecta organización.

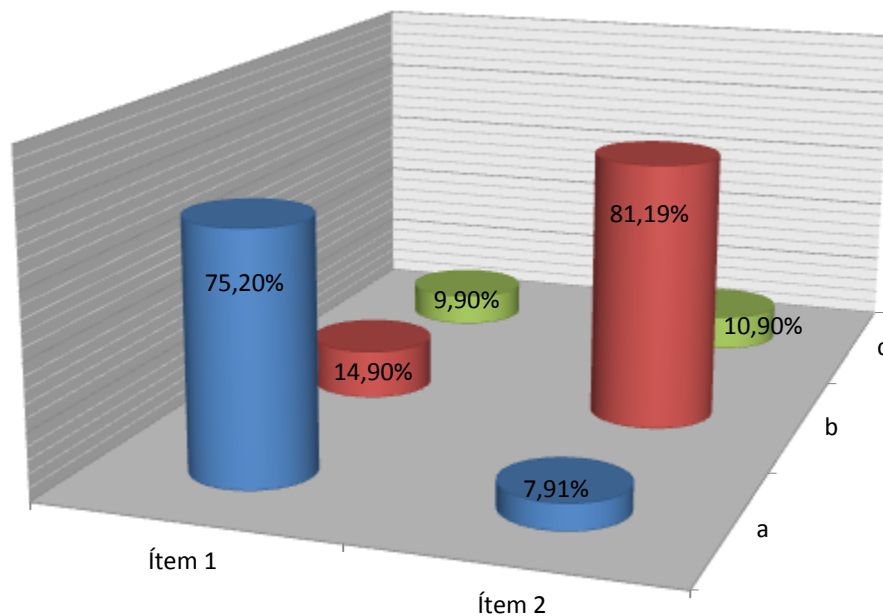
El área de almacenamiento cuando es pequeño para la cantidad de mercancía que se tiene en existencia, se hace muy difícil el movimiento de las mercancías y puede contribuir a que ciertos artículos tengan algún accidente o deterioro. Y si los pasillos en el almacén se encuentran congestionados de cajas y de diversos artículos lo cual haría muy difícil caminar por él y bajar los artículos de las estanterías. (véase y. Anexo 26).

4.3 RESULTADOS

Una vez verificados los datos, podemos analizar los resultados de la encuesta, lo cual creó un ambiente propicio que permitió construir el diagnóstico preciso a la problemática según las variables y que se resumen en los siguientes ítems:

Ítem: 1. ¿Considera usted, que para clasificar un inventario pequeño, se necesita de la inspección de controles internos?

Ítem: 2. ¿De qué manera se podría realizar los controles internos?



	Ítem 1	Ítem 2
a	Si	Contable
b	No	Físico
c	Ocasionalmente	Nivel de Inversión

Gráfico 18. Resultados, variable 1, controles internos

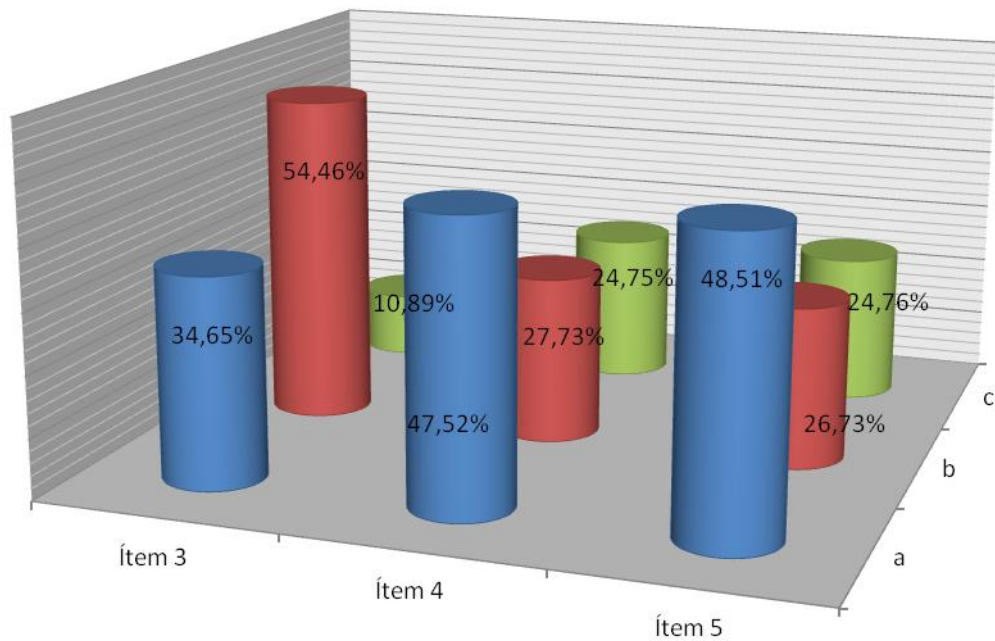
Análisis

Este gráfico pertenece a la variable independiente número 1, en donde expone, la necesidad de crear controles internos en el departamento de bodega, para medir los resultados con los estándares derivados de los objetivos. Estos ítems 1 y 2, son guiones de la encuesta para realizar la propuesta de solución del problema principal que inside en la compañía.

Ítem: 3. ¿Considera usted, que una mercadería se puede ordenar exista o no una organización de inventario?

Ítem: 4. ¿En donde consideraría usted, que se encontraría reflejada la real eficacia y eficiencia de la organización de un inventario?

Ítem: 5. ¿Cómo contribuye el control interno a la eficiencia y eficacia de la organización?



	Ítem 3	Ítem 4	Ítem 5
a	Si	Organización de inventario	Manejo del Inventario
b	No	Cumplimiento de Metas	Disponibilidad de existencia
c	Ocasionalmente	Estados Financieros	Costos de los Inventarios

Gráfico 19 . Resultados, variable 2, organización de inventario

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable independiente número 2, en donde recalca, lo imprescindible de reorganizar el departamento de bodega, con el fin de catalogar el inventario, cumpliendo metas, para que se vean reflejados realmente con eficacia y eficiencia en los estados financieros. Estos ítems 3, 4 y 5 son guiones de la encuesta para realizar la propuesta de solución por la problematización general de la compañía.

Ítem: 6. ¿ Considera usted, que una compañía puede sobrevivir sin clasificar su mercadería?

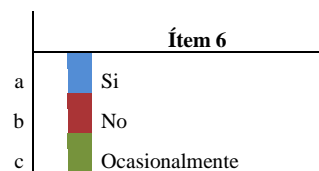
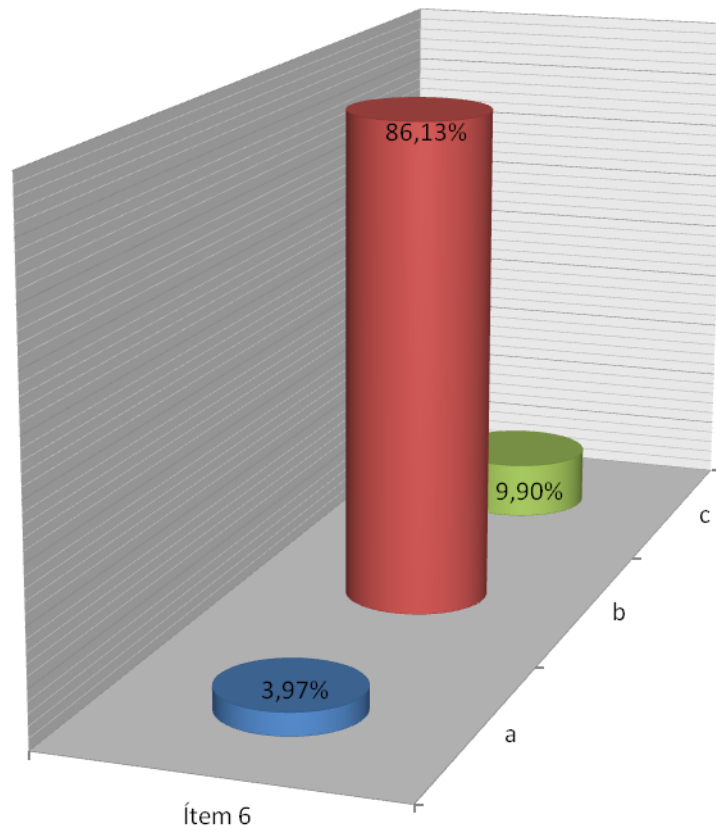


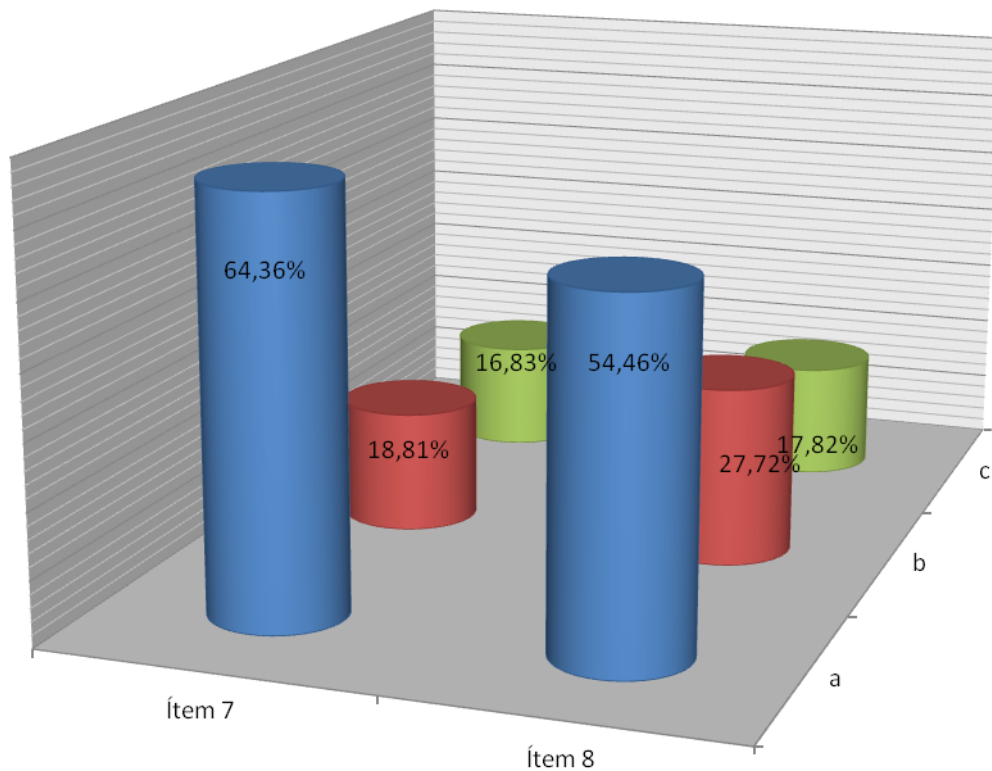
Gráfico 20. Resultados, variable 7, clasificación de mercaderías

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 7, en donde resalta claramente, que la compañía admite que es imprescindible clasificar la mercadería, con el fin de saber de la existencia real del departamento de bodega, para poder comprar y vender al costo correcto. El ítem 6, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del problema general.

Ítem: 7. ¿Considera usted, que un inventario pequeño se puede llevar sin la ayuda de un programa sistematizado?

Ítem: 8. Si usted instalaría un sistema informático de stock para el control del departamento de bodega, ¿cuál de estos preferiría?



	Ítem 7	Ítem 8
a	Si	Inventario Permanente
b	No	Inventario Periódico
c	Ocasionalmente	Según las necesidades de la empresa

Gráfico 21. Resultados, variable 3, sistema informático del control de stock

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable independiente número 3, en donde muestra el afán de implementar un sistema informático del control de Stock en el departamento de bodega, para registrar la entrada y salida del inventario metodológicamente. Para llevar el stock, la mejor forma es el inventario permanente. Estos ítems 7 y 8, son guiones de la encuesta para realizar la propuesta de solución del segundo problema que actualmente tiene la compañía.

Ítem: 9. ¿ Considera usted, que en un formato de Excel se puede registrar los productos con los métodos de inventario, igual al de un programa sistematizado de kardex?

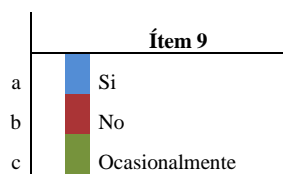
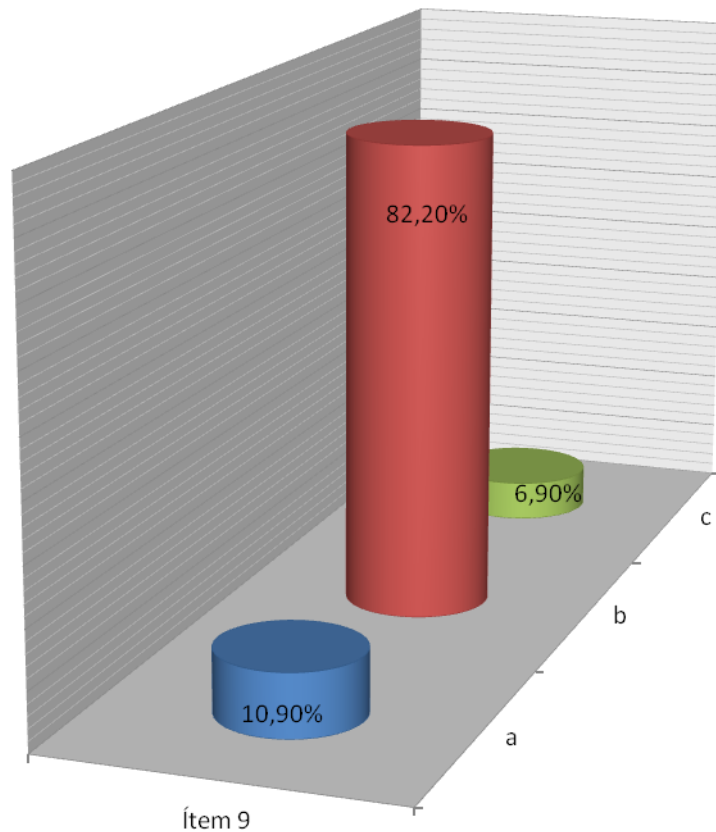
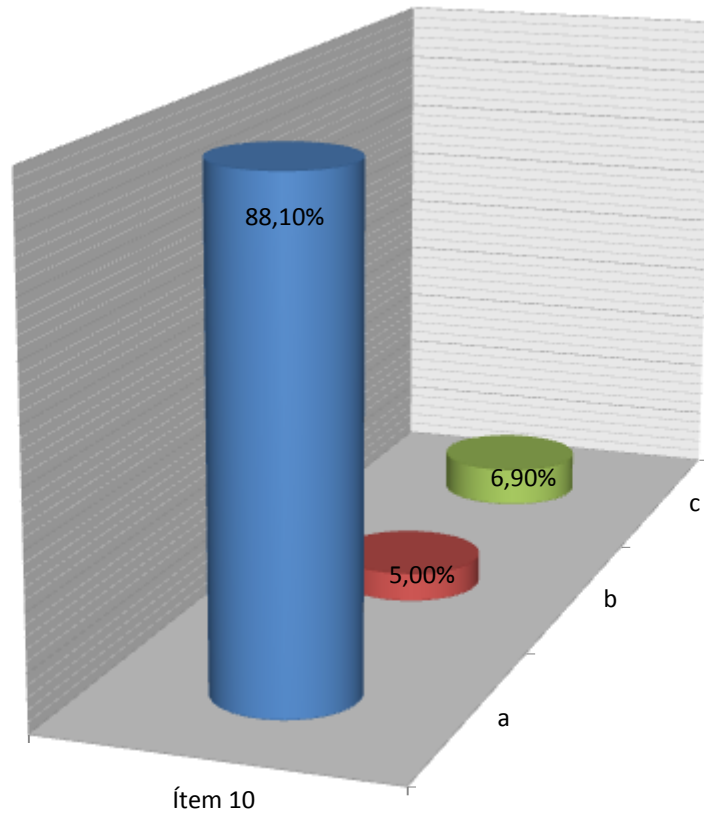


Gráfico 22. Resultados, variable 8, registro de los productos

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 8, en donde acentúa el interés de realizar la codificación respectiva de cada producto conforme ingresa a la bodega, por medio de un programa sistematizado de kardex. El ítem 9, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del segundo problema.

Ítem: 10. ¿ Considera usted, que obtener un informe de “costos de existencias” para su posterior enajenación, se requiere imprescindiblemente de la ayuda de un sistema informático?



Ítem 10	
a	Si
b	No
c	Ocasionalmente

Gráfico 23. Resultados, variable 9, informe de los costos de la existencia para los vendedores

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 9, en donde indica requerir imprescindiblemente de un programa informático para obtener el informe de “costos de existencias” para los agentes de ventas. El ítem 10, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del tercer problema.

Ítem: 11. ¿Considera usted, que el departamento de compras debe tener la información sobre la existencia, para considerar nuevas adquisiciones?

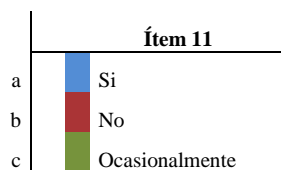
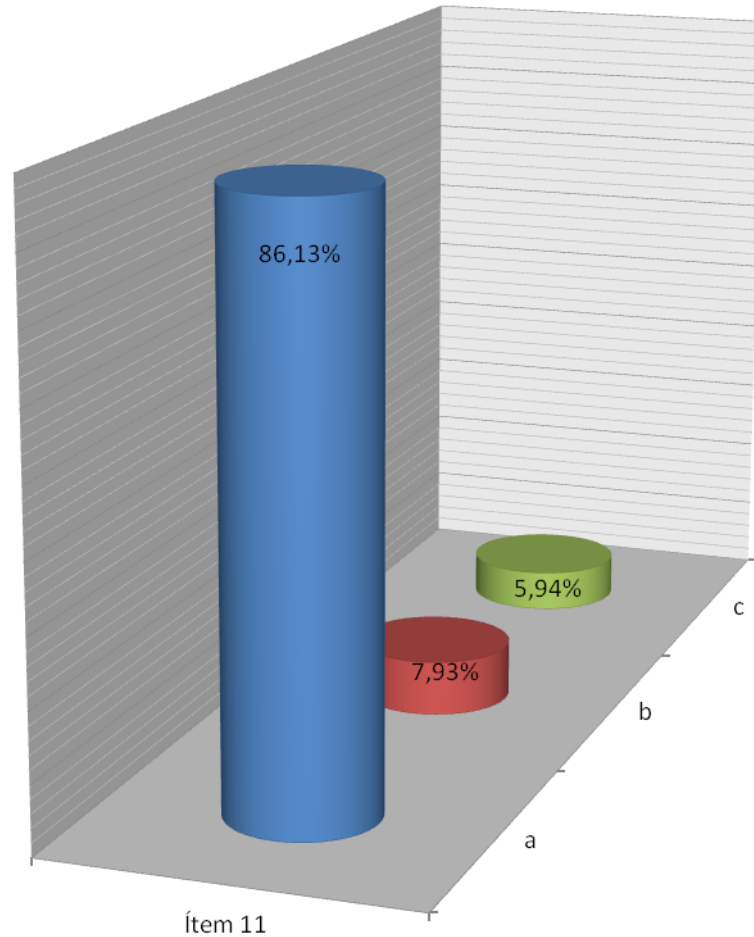
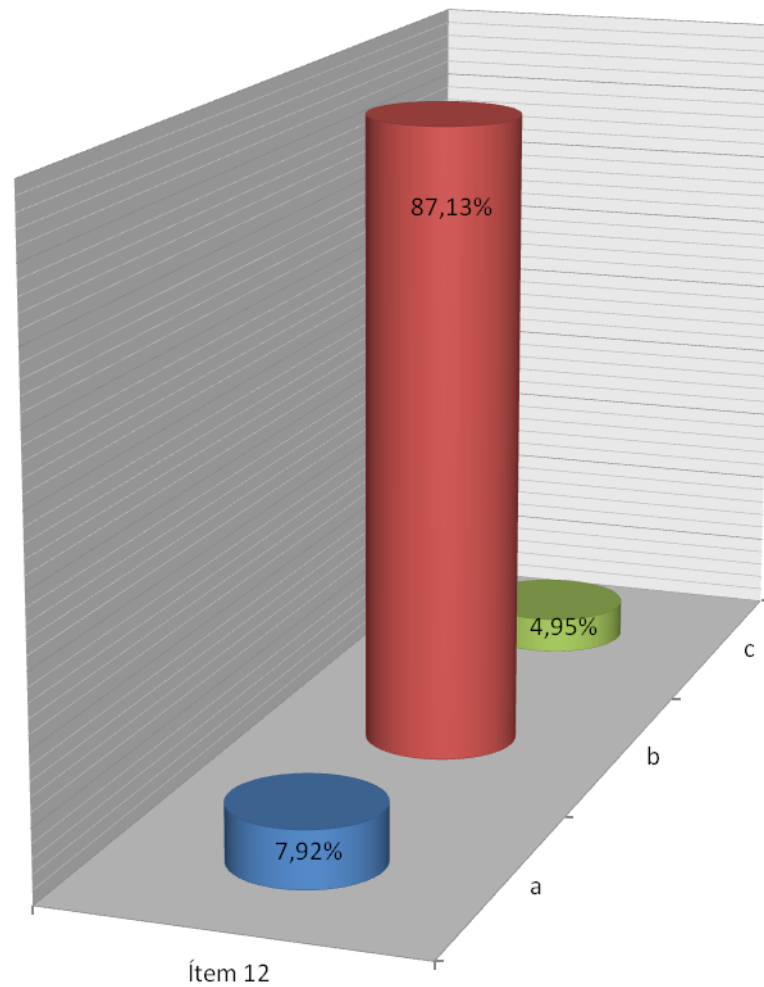


Gráfico 24. Resultados, variable 4, información sobre la existencia

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 4, en donde considera la importancia de tener primero un reporte sobre la existencia, para considerar nuevas adquisiciones. El ítem 11, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del tercer problema.

Ítem: 12. ¿Considera usted, que un inventario puede alternarse, aunque el departamento de compras no obtenga el informe sobre la existencia real de la bodega?



	Ítem 12
a	Si
b	No
c	Ocasionalmente

Gráfico 25. Resultados, variable 10, existencia real

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 10, en ella indica la necesidad de obtener primero el informe de existencia real de la bodega para poder rotar la mercadería. El ítem 12, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del tercer problema.

Ítem: 13. ¿Considera usted, que una información oportuna de la existencia de bodega posibilitaría saber las cantidades apropiadas según la vida útil de cada producto?

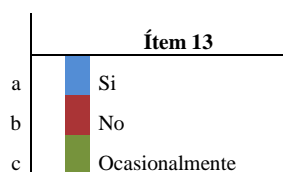
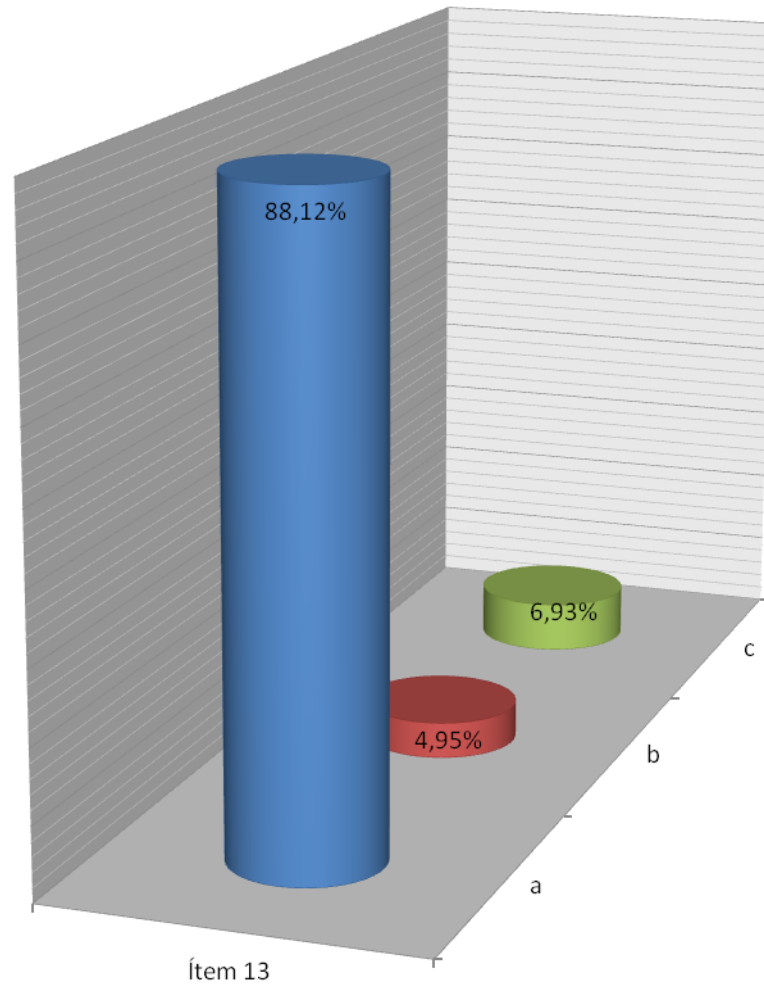


Gráfico 26. Resultados, variable 11, vida útil del producto

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 11, en ella indica la necesidad de obtener primero el informe de existencia real de la bodega, conocer la durabilidad del producto, desde su introducción hasta su declive. El ítem 13, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del tercer problema.

Ítem: 14. ¿Considera usted, que el conteo de un inventario, lo podría llevar cualquier persona aunque no esté capacitada, para trabajar en el departamento de bodega?

Ítem: 15. ¿Considera usted, que es indispensable tener una persona capacitada expresamente para realizar la valorización de las cantidades de costo?

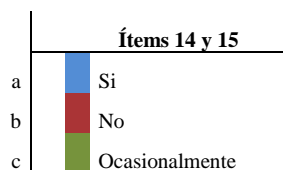
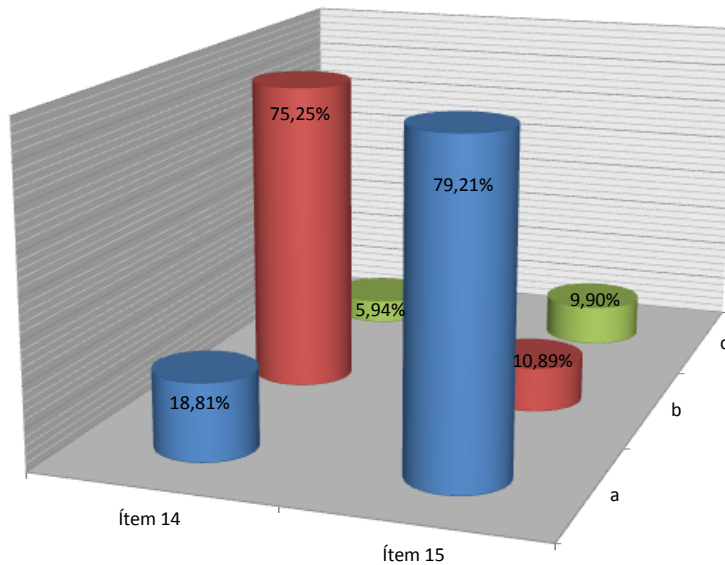
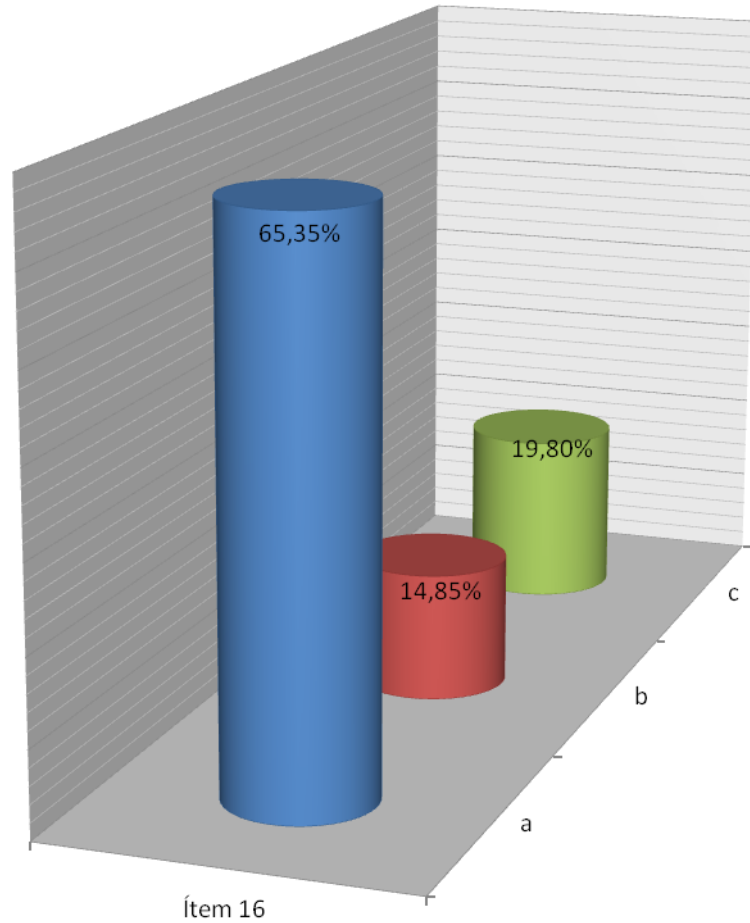


Gráfico 27. Resultados, variable 5 y 12, talento humano y valorización de costo

Análisis

Este gráfico pertenece a las variables independientes número 5 y a las variables dependientes número 12, en ella indica la necesidad de contratar talento humano para el conteo y para valorizar los costos. Los ítems 14 y 15, son guiones de la encuesta para realizar la propuesta de solución del cuarto problema.

Ítem: 16. Según como considere responda. ¿Cuál de estas causas afectan a la manutención de los artículos de bodega?



Ítem 16	
a	Mal almacenamiento de mercadería
b	Rotación de inventario
c	Desconocimiento de la existencia

Gráfico 28. Resultados, variable 13, conservación de los productos

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable dependiente número 13, en ella resalta la necesidad de hacer nuevos diseños de estanterías que aprovechen mejor el espacio existente, para la durabilidad del producto, desde su introducción hasta su declive. El ítem 16, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del quinto problema.

Ítem: 17. ¿Considera usted, que la infraestructura de un negocio influye a la manutención de los artículos del departamento de bodega?

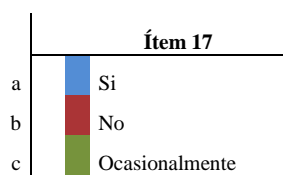
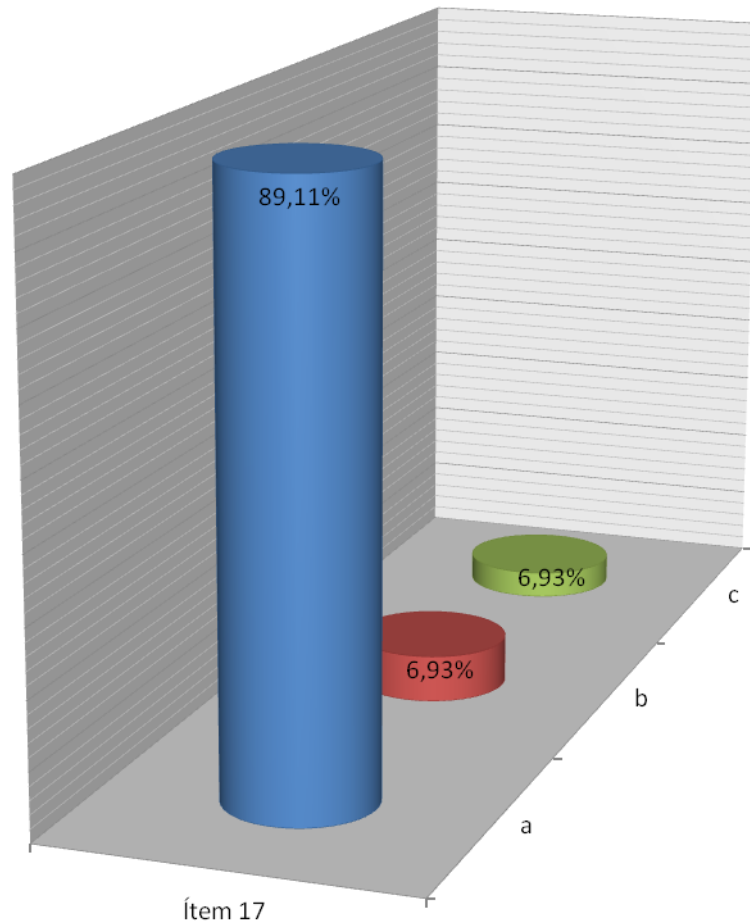


Gráfico 29. Resultados, variable 6, infraestructura

Análisis

Este gráfico pertenece a la variable independiente número 6, en ella resalta la necesidad urgente de un cambio de infraestructura para la bodega. El ítem 17, es un guión de la encuesta para realizar la propuesta de solución del quinto problema.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

A través del análisis e interpretación de la información obtenida del sustento teórico, y sin escatimar el estudio realizado por medio de la elaboración de las encuestas, cumple aquellos factores por lo que se puede hacer una verificación de hipótesis, planteado a través de pruebas estadísticas analíticas, con el método no paramétrico, aplicado con la fórmula de Ji^2 , que es la siguiente:

Formula de Ji^2 ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f O - f E)^2}{f E} \right]$$

Figura 1. Fórmula del chi_cuadrado

Para llegar al nivel de confianza de aceptación o de rechazo, se utilizó la prueba más común, la de “frecuencias esperadas iguales”, ya que en los ejercicios, sus resultados son los más óptimos, para tener un estudio estadístico.

A continuación se describe una breve explicación del procedimiento del cálculo estadístico, para tomar una decisión sobre la hipótesis nula, y en su efecto, las conclusiones fuertes o débiles:

Para lanzar las variables independientes de las hipótesis y controlar la probabilidad, se tomó en cuenta la tabla de contingencias de X^2 , dos casos o dos frecuencias de las mismas; es decir, se utilizó la frecuencia nula $H_0 \rightarrow$ que es la hipótesis planteada del proyecto, y la frecuencia alternativa $H_a \rightarrow$ que es la hipótesis alternativa contraria a la H_0 . También se calculó el grado de libertad “ $gl = (n-1)$ ”, y como no hubo valor para el nivel de significancia “ α ”, se utilizó en todos los desarrollos el valor de 0.05; después de reunir todos los datos, se obtuvo el “valor crítico” con la ayuda de la tabla de distribución, encontrada en el apéndice.

Finalmente, se tomó todos los datos de los resultados de la encuesta sobre el parámetro de la población, para desarrollar la fórmula de Chi_cuadrado, cuyo valor resultante se lo ubicó en la curva simétrica, la misma que midió las probabilidades en el área bajo la curva., tal como se detalla.

Hipótesis General

1. Hipótesis

Debido a la ausencia de controles internos e inapropiada organización de inventario del departamento de bodega, no se clasifica la mercadería de la empresa DISFERINSA.

Ámbitos de la tabla de contingencias X^2

Frecuencia Nula $H_0: \mu =$ Ausencia de controles internos e inapropiada organización de inventario del departamento de bodega.

Frecuencia Alternativa $H_1: \mu =$ Presencia de controles internos y apropiada organización de inventario del departamento de bodega.

Conclusión:

No se ha encontrado evidencia suficiente para rechazar la primera hipótesis “Ausencia de controles internos e inapropiada organización de inventario del departamento de bodega, de las variables independientes “Controles Internos” y “Organización de inventario”, ya que el resultado de “ $X^2 = 9,324$ ” es menor que el valor crítico “9,488”. Por lo consiguiente la hipótesis general es verdadera, por encontrarse en el área de aceptación, y esto da lugar a la propuesta del proyecto. (véase b. Anexo 2).

Hipótesis particulares

2. Hipótesis

La carencia de un sistema informático de control del stock de la bodega, complica la realización del registro de los productos, y la proporción referencial de costos de la existencia a los vendedores.

Ámbitos de la tabla de contingencias X^2

Frecuencia Nula $H_0: \mu =$ La carencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega

Frecuencia Alternativa $H_2: \mu =$ La existencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega

Conclusión:

No se ha encontrado evidencia suficiente para rechazar la segunda hipótesis “La carencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega“, ya que el resultado de “ $X^2 = 2,585$ ” es menor que el valor crítico “3,841”, por lo consiguiente la hipótesis particular es verdadera por encontrarse en el área de aceptación, y esto da lugar a la propuesta del proyecto. (véase c. Anexo 3)

3. Hipótesis

La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a “compras”, y esto imposibilita la obtención de cantidades convenientes según la vida útil de cada producto.

Ámbitos de la tabla de contingencias X^2

Frecuencia Nula $H_0: \mu =$ La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a “compras”.

Frecuencia Alternativa $H_3: \mu =$ La información sobre la existencia de bodega es enviada oportunamente a “compras”.

Conclusión:

No se ha encontrado evidencia suficiente para rechazar la tercera hipótesis “La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a compras” ya que el resultado de “ $X^2 = 0$ ” es menor que el valor crítico “0,05”, por lo consiguiente la hipótesis particular es verdadera por encontrarse en el área de aceptación, y esto da lugar a la propuesta del proyecto. (véase d. Anexo 4).

4. Hipótesis

El limitado talento humano impide tener control en la valorización de las cantidades de costo.

Ámbitos de la tabla de contingencias X^2

Frecuencia Nula $H_0: \mu =$ El limitado talento humano de la empresa.

Frecuencia Alternativa $H_4: \mu =$ El suficiente talento humano de la empresa.

Conclusión:

No se ha encontrado evidencia suficiente para rechazar la cuarta hipótesis “El limitado talento humano de la empresa” ya que el resultado de “ $X^2 = 3,236$ ” lo cual es menor que el

valor crítico “3,841”, por lo consiguiente la hipótesis particular es verdadera por encontrarse en el área de aceptación, y esto da lugar a la propuesta del proyecto. (véase e. Anexo 5).

5. Hipótesis

El insuficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa, impide la conservación de los productos de madera que se registran como “Pérdidas por corrosión y daños de inventario”

Ámbitos de la tabla de contingencias X^2

Frecuencia Nula $H_0: \mu =$ El insuficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa.

Frecuencia Alternativa $H_5: \mu =$ El suficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa.

Conclusión:

No se ha encontrado evidencia suficiente para rechazar la quinta hipótesis “El insuficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa” ya que el resultado de “ $X^2 = 0$ ” es menor que el valor crítico “0,05”, por lo consiguiente la hipótesis particular es verdadera por encontrarse en el área de aceptación, y esto da lugar a la propuesta del proyecto. (véase f. Anexo 6).

Conclusión general de la verificación de las hipótesis

Después de haber cumplido los procedimientos de distribución en los planteamientos, se pudo concluir los análisis sobre las probabilidades de cada una de las hipótesis del proyecto.

Según los resultados obtenidos de las pruebas estadísticas, se pudo determinar que las hipótesis pertenecen a los casos de las frecuencias nulas del nivel de probabilidades; las mismas que son consideradas en el rango de aceptación “Incapaz de rechazar”. Porque todos los resultados del X^2 se encuentran ubicadas dentro del rango de aceptación y no en la categoría del valor crítico de la curva simétrica.

Por lo consiguiente, la aceptación no quiere decir que exista gran evidencia de que la H_0 sea cierta, sino que no hay gran evidencia de que sea falsa.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

Luego de la investigación realizada se determinó que la bodega necesita un nuevo local, para solucionar todos los problemas del caso actual de la compañía DISFERINSA, por lo que se propuso como plan:

El traspaso del local a una nueva infraestructura para obtener mayor capacidad de almacenamiento, la implementación de controles sistematizados y mejoramiento organizacional en el departamento de bodega, con el fin de lograr reestructurar el inventario de mercaderías, de la empresa DISFERINSA. (véase Figura 10).

5.1 TEMA

“REESTRUCTURACIÓN DE INVENTARIO DE MERCADERÍAS DEL DEPARTAMENTO DE BODEGA, DE LA EMPRESA DISFERINSA, LOCALIZADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Es importante destacar que la fundamentación científica, mantiene una estrecha relación con la teoría, ya que captura la esencia de la información del conocimiento, para el capital intelectual humano y por lo que básicamente apoya a la solución de este proyecto.

Éstas se integran a la decisión para ser adoptadas en todas las áreas de la empresa, colaborando con la consecución de los objetivos generales y específicos. Por tal motivo los

conceptos teóricos deben incluirse con perspectivas y estrategias brindando formas y métodos, para ejecutar la reestructuración de inventario de la empresa DISFERINSA.

Unos de los conceptos encontrados en los inventarios de mercancías, puntualiza que es el conjunto de bienes propiedad de la empresa, éste constituye la existencia, cuyo destino es la comercialización de los mismos. Como se puede observar la palabra inventario y su significado son clásicos, mientras que para el balance de resultados, es uno de los rubros más importantes con mayor porcentaje de los activos totales, pues de ahí parte la actividad económica empresarial.

Entre las teorías también se detaca el control de inventario, el cual hace referencia al conjunto de procedimientos y políticas que deben ser implementadas con un adecuado sistema de control metódico, que coadyuve al éxito de la organización operativa. Este concepto también sirve como apoyo técnico en la evaluación del proyecto.

En el tema de este proyecto, está inmerso como primer efecto a la causa del problema general, la no clasificación de inventarios. Pues vemos muy claramente, que para saber la existencia real, un inventario debe ordenarse metódicamente. Es por eso que la teoría descrita en la investigación, sirve como herramienta principal para poner énfasis sobre la metodología que deber ser aplicada en el inventario de la empresa.

Cabe mencionar también, que la teoría sobre el sistema informático de stock, apoya a la solución de la causa de la ausencia de estos programas.

Por lo cual es considerado para la implementación en los estándares técnicos de la solución del problema como:

- Para que las compras sean registradas, programadas y solicitadas bajo cotizaciones.
- Para comparar los precios ofertados y emitir órdenes de compras, con niveles de autorización.
- Para que una organización administrativa considere en invertir en nuevas adquisiciones.
- Para controlar el inventario del departamento de bodega.

- Para establecer demandas por el nivel de ventas o por los artículos que se van a comercializar.

Un buen control en los sistemas de inventarios permitirá a la empresa estar a la par con la alta competencia existente en el mercado, mediante los relevantes tratamientos de las NIC 2 de existencias, que es la que se encarga de establecer las bases para el buen manejo, control y registro de los inventarios, y le van a permitir a DISFERINSA llevar la información contable de forma actualizada y veraz, de uno de los principales rubros que se maneja en los balances.

Aunque un buen sistema optimizaría el personal. La contratación de nuevo talento humano también está considerada dentro de la solución, por la precisión que marca en teoría la presencia de los mismos, para ejecutar ciertos cargos, por lo que pudiera requerir el traspaso a una nueva infraestructura.

Como último punto la fundamentación científica, instruyó en gran manera, sobre la forma de cómo se debería llevar y conservar por espacio y lugar de ubicación de cada producto, este trata directamente al espacio y diseño de la infraestructura del departamento de bodega. Por lo que la teoría es base suficiente para determinar la solución de la propuesta de este proyecto.

Teoría y práctica

Forma de llevar la contabilización, Inventarios y Costos de Ventas con la NIC 2

Según el Manual para implementar las NIIF

De Hansen-Holm

Objetivos

El objetivo es prescribir el tratamiento contable de la NIC 2. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios (muchas veces llamadas existencias) es la cantidad de costos que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. La NIC 2 suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo

también cualquier deterioro que rebaje el valor en libros al Valor Neto Realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de costo que se utilizan para atribuir costos a los Inventarios.

Cuentas del Activo Corriente, Inventarios

Siguiendo con el análisis de cuentas del activo, pasamos a los corrientes: es el turno de los Inventarios. Como ya se había renombrado en varias etapas del proyecto, la evaluación de los Inventarios y del Costo de Ventas es de vital crítica e importancia para los gerentes y demás usuarios de la información contable y financiera.

Estas dos cuentas tienen un efecto significativo en los subtotales de los Estados Financieros y en las razones utilizadas en la evaluación de solvencia, así como en la rentabilidad del negocio.

De acuerdo con el cuadro analítico de los impactos cuantitativos en los rubros contables por la transición a la NIIF: los inventarios son en extremo importantes para los sectores del Comercio mayorista y minorista y para la industria manufacturera.

La complejidad en la contabilidad de los inventarios proviene de varios factores:

- El volumen grande de actividad (o volumen de ventas).
- Varias alternativas de fórmulas de costo que son aceptables.
- La clasificación de los inventarios, entre otros.

Las entidades de actividades comerciales (generalmente, minoristas o mayoristas) para lo cual la contabilidad de los inventarios, debe ser considerada, que tiene una sola cuenta de inventario, usualmente denominada Mercaderías. Estas son mercancías acabadas que son compras para la reventa.

Para esto deben resolverse las siguientes preguntas básicas:

- ¿En qué momento deberían los artículos ser incluidos en el inventario (como propiedad)?
- ¿Qué gastos incurridos deberían ser incluidos en la valoración de los inventarios?
- ¿Qué fórmula de costos debería ser utilizada?
- ¿A qué valor deberían ser los inventarios reportados?

Las NIIF de este rubro, en los cuales anotamos las consideraciones del Valor Neto Realizable, y la abolición de la fórmula de costo UEPS (LIFO).

Como se podrá notar, la implementación de la normativa internacional, supondrá, una vez mas, un cambio en las Políticas Contables y Estimación de la entidad.

Inventarios: Definiciones y Conceptos Relacionados

La NIIC 2 define los Inventarios como activos:

- Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación;
- El valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de explotación, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.
- El valor neto realizable hace referencias al monto neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la explotación.
- El valor razonable refleja el monto por lo cual este mismo inventario podría ser intercambiado 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.

Entre los inventarios también se incluye 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.

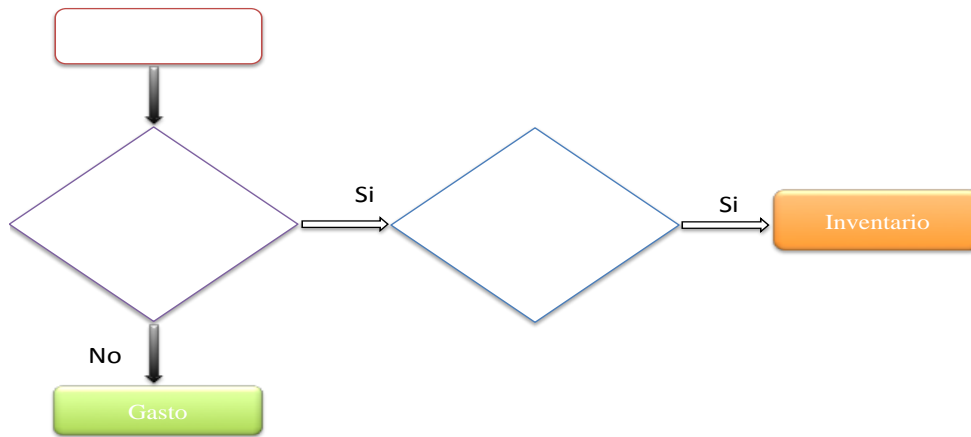


Figura 2: Esquema del reconocimiento de una partida como inventario

Valoración del inventario

Los inventarios se valoraran al menor de: el Costo o el valor neto realizable.

Costo de inventario

El costo de inventario comprenderá todos los costos derivados de la adquisición y transformación de los mismos, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actual.

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

En la NIC 23: costes por intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costos financieros se incluirían en el costo de los inventarios. Una entidad puede adquirir inventarios como pago a plazo.

Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el monto

pagado, este elemento se reconocerá como gasto por interés a lo largo del periodo de financiación.

La valoración de los inventarios se resume en el siguiente esquema:



Figura 3: Esquema de la valoración de los inventarios

Ejercicio

El 5 de enero del 2012. La compañía DISFERINSA, compra mercaderías para la venta, cuya factura se muestra a continuación:

IBCA
IVAN BOHMAN C.A.
CONTRIBUYENTE ESPECIAL - Resolución 6925 del 04 de Julio de 1995

MAI PIZ GUAYARAQUIL
RUC 09952201001
Via a Daule Km. 6 1/2 Av. Principal s/n • Casilla 09-01-1317
Telfs.: 2254111-2258666 • Telefax: 2254244
E-mail: ventas@ivanbohman.com.ec
www.ivanbohman.com.ec

QUITO NORTE
Av. 10 de Agosto: 13165 y Los Cipreses
Telfs.: 2476054 - 2485324 - 2485325 - 2485326
Fax: 2485330
QUITO SUR
Av. Pedro Vicente Maldonado 10750 y Ayapamba
Telfs.: 3063002 - 3063020 - 3063031
Fax: 2678765

FACTURA - G
001-001- 000412066
AUTORIZACION: 1110284365

FECHA: 2012 01 05
AÑO MES DÍA

CONDICIÓN DE VENTA: CONTADO

FECHA DE VENCIMIENTO: 2012 01 05
AÑO MES DÍA

IMPORTANTE AL COMPRADOR

- 1.- IVAN BOHMAN C.A. NO ACEPTA DEVOLUCIONES DE MERCADERÍA SIN JUSTIFICACIÓN, UNA VEZ QUE ESTA HA SALIDO DEL ALMACÉN.
- 2.- LAS MERCADERÍAS AMPARADAS EN ESTA FACTURA VIAJAN POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR.
- 3.- SOBRE TODA FACTURA QUE NO SEA CANCELADA A SU VENCIMIENTO SE CARGARÁN INTERESES LEGALES EN MORA Y COMISIONES DE COBRANZA.

DEBO Y PAGARÉ A LA ORDEN DE IVAN BOHMAN C.A., EN EL LUGAR Y FECHA QUE SE ME RECONVENGA, EL VALOR TOTAL EXPRESADO EN ESTE DOCUMENTO MÁS LOS IMPUESTOS RESPECTIVOS Y EL MÁXIMO INTERÉS LEGAL POR MORA PERMITIDO DERECHO SU VENCIMIENTO SIN PROTESTO, ESTARE DE PRESENTACION PARA EL PAGO ASÍ COMO POR FALTA DE ESTE HECHO, RENUNCIO DOMICILIO Y ME SOMETO A LOS JUECES COMPETENTES DE LA CIUDAD DE GUAYARAQUIL, Y AL TRAMITE EJECUTIVO VERBAL SUMARIO A ELECCION DE IVAN BOHMAN C.A. O SUS CENSOARIOS, ACEPTO QUE IVAN BOHMAN C.A. CEDE Y TRANSFERA EN CUALQUIER MOMENTO LOS DERECHOS QUE EMANAN DEL PRESENTE DOCUMENTO SIN QUE SEA NECESARIA NOTIFICACION ALGUNAS NI NUESTRA ACEPTACION DE MI PARTE, ACEPTO LAS CONDICIONES INCORPORADAS A LA PRESENTE FACTURA A LA VENTA Y SIN PROTESTO.

SEÑOR (ES) DISFERINSA DISTRIB. DE FERRT.INDUST. S.A
DIRECCIÓN BUAYACANES MZ. 35 LOCAL 6
CIUDAD BUAYARAQUIL RUC 0992214309001
PROVINCIA BUAYAS
TELÉFONO 2621434 FAX
TRANSPORTE RETIRA
BODEGA

CÓDIGO CLIENTE 101009000732
ORDEN DE COMPRA 392306 HORA 12:00:47
CÓDIGO VENDEDOR 01786 CÓDIGO FACTURADOR 0178
NOMBRE VENDEDOR PAREDES NOMBRE FACTURADOR PARE
OBSERVACIONES
MULTIVENCIMIENTOS

MA	GR	REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	UM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	FACT.	VALOR TOTAL
C3	35	3/4" X 4.1/2"-I	PERNO HEX 3/4" X 4.1/2"	UN	20.00	2.9885	35.00	38.8500
C3	35	3/4" X 6"-I	PERNO HEX 3/4" X 6" INDX	UN	35.00	5.1120	35.00	116.3000

SUBTOTAL	DSCTO. ADICIONAL	BASE IMPONIBLE	IVA 12%	BASE TARIFA 0%	NETO A PAGAR	USD./	170.12
155.15	3.26	151.89	18.23	0.00			

28/Oct/2011 Valido para su emision hasta 28/Oct/2012
Nº 408018 - 431017 F_0010010412066

FIRMA AUTORIZADA: [Firma] C.I. [Firma] ADQUIRIENTE

DESPECHADO POR: [Firma] 20/1/2012

Figura 4: Factura de compra del proveedor IBCA Ivan Bohman C.A.

Cuadro 18: Cálculo del costo de adquisición.

Cantidad	Descripción	%	Descuento	Precio Unit.	Total
20	Pernos Hex 3/4" x 4.1/2"	35	1,046	2,989	59,77
35	Pernos Hex 3/4" x 6" INOX	35	1,789	5,112	178,92
	Total antes Descuentos				238,69
	Descuento por volumen				-83,54
	Sub-Total				155,15
	Descuento por pronto pago				-3,26
	Base Imponible				151,89
	IVA 12%				18,23
	TOTAL FACTURA				170,12
	1% Retención a la Fuente				-1,52
NETO A PAGAR →					\$168,60
Cálculo del costo de Adquisición					
	Sub- Total			238,69	
	Descuento por volumen			-83,54	
	Descuento por pronto pago			-3,26	
				<u>151,89</u>	

Fuente: Manual de normas NIIF, Hansen-Holm

Según el NIC 2, todos los conceptos de la lista cumplen (también se suman seguros, transportes y todo impuesto no recuperable) los requisitos para ser capitalizados (activos) como Inventarios. Por lo tanto, el costo de adquisición del Inventario asciende a \$151,89.

El asiento contable correspondiente sería:

DISFERINSA		
DISTRIBUIDOR DE FERRETERIA INDUSTRIAL S.A.		
COMPROBANTE DE EGRESO No.		
CUENTA	DEBE	HABER
Inventario	151,89	
IVA	18,23	
Retención a la Fuente		1,52
Bancos		168,60
TOTAL	170,12	170,12

Figura 5: Modelo de asiento contable según las NIIF

El crédito a los Bancos se debe a que el inventario fue comprado de contado (recuerde, por ello, el descuento por pronto pago).

Fórmulas de costo

La valoración del Inventario y el Costo de ventas es de vital importancia para los gerentes y demás usuarios de la información contable y financiera.

Estas dos cuentas tienen un efecto significativo en los subtotales de los estados financieros y en las razones utilizadas en la evaluación de la solvencia, así como en la rentabilidad del negocio.

El costo de los inventarios de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, se determinará a través del método de identificación específica de sus costos individuales.

5.3 JUSTIFICACIÓN

En el transcurso del tiempo se ha demostrado, que el control de inventario merece una consideración especial, por su participación principal en los activos totales de los estados financieros.

Como ya se ha mencionado, el inventario es el que imparte la actividad comercial en las demás áreas, por considerarla el corazón de la compañía, puesto que es el rubro de los activos que suelen representarse en números altos y el costo de las mercancías vendidas suelen ser el gasto más grande de un estado de resultados.

El presente estudio se orienta en analizar el punto de vista operativo, las ventajas y desventajas que existen en el departamento de bodega, con respecto al inventario, para brindar seguridad y rapidez al proceso de entrada y salida de los materiales de ferretería. Sea esta manejada con eficiencia y eficacia al momento de atender las exigencias de los controles administrativo, estimando procesos automatizados, que cumplan factores de vital importancia en la organización.

La conveniencia de desarrollar un sistema informático de stock, da la forma más efectiva para agilizar los procesos de inventarios y lograr un control interno de los materiales que ingresan la información.

En esta era se ha observado una gran innovación y desarrollo de tecnologías de la información que ha permitido la evolución de procesos de la globalización. En otras palabras, el sistema de inventario será el medio por el cual se pueda controlar y determinar la existencia, en un momento determinado y es el que nos permitirá conocer cuándo y en qué cantidades se debe reponer el inventario.

Exigiendo cambios en la infraestructura de la bodega y de controles internos, en la forma de hacer las cosas con medida, con el fin de presentarse sin reparos al mercado con un producto de excelente calidad, con estrategias eficientes, que logre satisfacer totalmente las expectativas y exigencias impuestas por los nuevos clientes, se impondrán con nuevos retos a la empresa.

5.4 OBJETIVOS

“Aprovechar las oportunidades de crecimiento y expandirnos en el mercado, buscando la satisfacción entera del cliente, con la variedad y diversificación de los productos, y así mantener el compromiso de ser líderes a nivel nacional, contribuyendo al desarrollo social, ambiental y económico del país”.

5.4.1 Objetivos General de la propuesta

Minimizar las debilidades y contar con un Control Organizacional Físico de Inventario en el departamento de bodega de la empresa DISFERINSA, para asegurar en forma confiable las existencias en el almacén; marcando el camino hacia el éxito, usando procedimientos que determinen su ordenamiento interno para lograr una operatividad eficiente.

5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta

Desarrollar los objetivos que contribuyen con la implementación de la propuesta, permitiendo garantizar fuentes de financiamiento y la rentabilidad de los accionistas. Para lo cual se buscará lograr llegar a las metas específicas como son:

- Mejorar la infraestructura, para almacenar y conservar la mercadería.
- Lograr diseñar eficientes controles internos administrativos.
- Adquirir nuevos programas que ayuden al departamento de bodega, valuando la existencia, basándose en el costo representativo de la realidad económica.
- Automatizar los registros del área de inventario de mercaderías, para determinar los puntos de rotación y los costos de mercancías vendidas.
- Presentar oportunamente la información útil a los compradores y agentes de ventas de la compañía, de manera que contribuyan a la obtención de ganancias derivadas de la venta de inventario, que satisfagan las necesidades del consumidor.

5.5 UBICACIÓN

El nuevo local de la empresa estará ubicado en la ciudad de Guayaquil, la misma que contará con un excelente personal capacitado, cuyas funciones las desempeñaran una vez que estén listas las instalaciones de la nueva infraestructura. (véase Figura 10)



Figura 6. Croquis de un lugar estratégico para el nuevo local de DISFERINSA

Razón Social:	DISFERINSA
Tipo:	Distribuidor de Ferretería Industrial S. A.
País:	Ecuador
Ciudad:	Guayaquil
Provincia:	Guayas
Parroquia:	Tarqui
Dirección:	Cdla. La Garzota, Mz.22 (Dirección no determinada)
Teléfono:	2822-968
Slogan:	“De todo para la industria”
Meta:	Llegar a ser líderes en el mercado industrial a nivel nacional

5.6 FACTIBILIDAD

Nombre de la Empresa

DISFERINSA DISTRIBUIDOR DE FERRETERÍA INDUSTRIAL S.A.

Registro Único de Contribuyentes Sociedad

RUC. 0992214309001

Actividad Económica Principal

Venta al por mayor de artículos de ferretería

Logotipo



Figura 7: Logotipo de la compañía DISFERINSA

Slogan

“De todo para la industria”

Misión

“Ser una empresa que trabaja, para brindar a sus clientes la mayor diversidad de artículos con marcas de prestigio en materiales de ferretería, ofreciendo precios competitivos, acorde a las exigencias del mercado, con la atención personalizada de un talento humano amable y profesional comprometido con su trabajo, con la finalidad de generar un crecimiento rentable que nos permita mantener y mejorar cada día los beneficios de nuestros clientes ”.

Visión

“Liderar el mercado a nivel nacional, donde participemos en la comercialización de productos ferreteros con calidad, enfocados en el control y crecimiento en todos los negocios. De manera que podamos bajar los costos, logrando el alto prestigio y confiabilidad, y sobre todo fomentar a que nuestro personal se sienta motivado y orgulloso de pertenecer a nuestra compañía”.

Principios

- Conseguir siempre el nivel mas alto de calidad.
- Ofrecer precios más competitivos.
- Buscar posicionamiento en el mercado.
- Buscar al máximo la exclusividad de los productos.
- En constante progreso.
- Investigación e innovación continua.
- Inmiscuirse en el mercado competitivo de las grandes ferreterías.
- Lograr sacar provecho en el área de las oportunidades.
- Establecer buenas relaciones con grandes empresas competitivas.
- Superar a las perspectivas del cliente.

Estructura Organizacional

La finalidad de crear una estructura organizacional para la compañía “DISFERINSA”, es establecer un sistema de funciones que han de desarrollar los miembros de la entidad, para trabajar juntos en un ambiente armónico, de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en los objetivos.

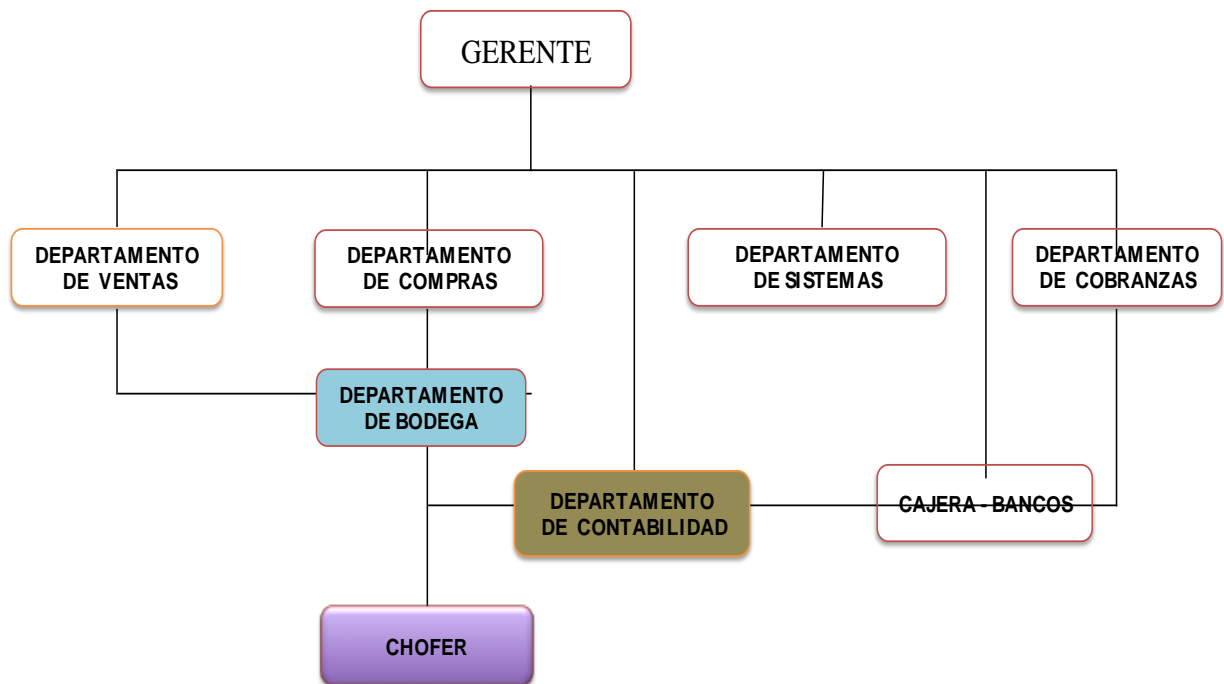


Figura 8: Modelo de organigrama estructural para la compañía DISFERINSA

Organización Funcional y de Posición

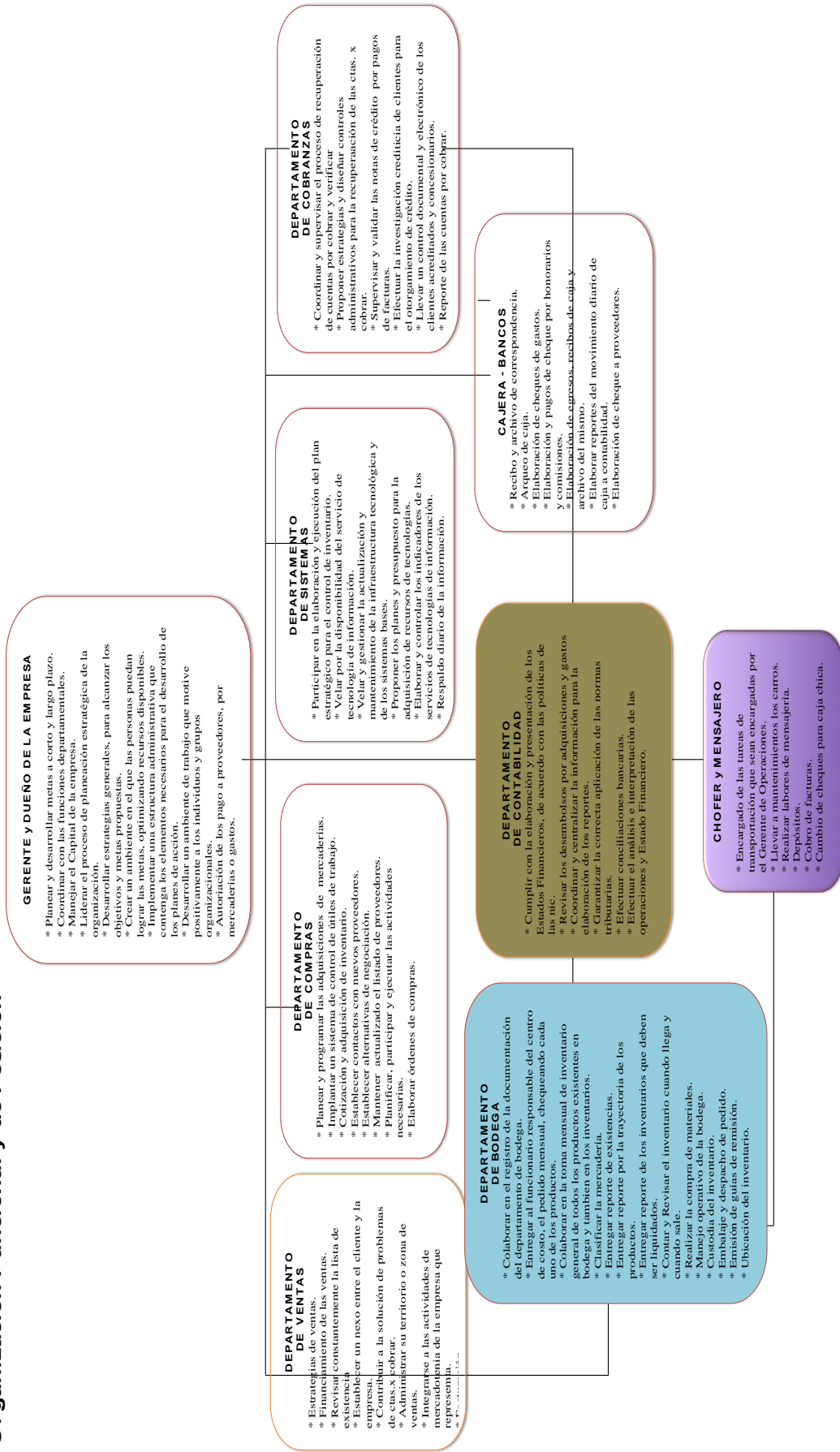


Figura 9. Organigrama de organización funcional y de posición

Manual de Funciones

Descripción y perfil de cargos y funciones

a) Gerente General

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo:	<u>GERENTE</u>
Cargo del Jefe Directo:	Socios
Área de Trabajo:	Gerencia
Supervisa a:	Todos

II. FUNCIONES:

Función Principal

Dirigir y supervisar todas las actividades de la empresa

Descripción de Funciones Específicas

- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.
- Coordinar con las funciones departamentales.
- Manejar el Capital de la empresa.
- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización.
- Desarrollar estrategias generales, para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas, optimizando recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Autoriación de los pago a proveedores, por mercaderías o gastos.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ing. Industrial.
- Conocimiento en Administración

b) Agente de Ventas

I. IDENTIFICACIÓN

Cargo del Jefe Directo: VENDEDOR
Nombre del Cargo: Gerente
Área de Trabajo: Ventas
Supervisa a: Ventas

II. FUNCIONES:

Función Principal

Captar clientes

Descripción de Funciones Específicas

- Estrategias de ventas.
- Financiamiento de las ventas.
- Revisar constantemente la lista de existencia.
- Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.
- Contribuir a la solución de problemas de cuentas por cobrar.
- Administrar su territorio o zona de ventas.
- Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa que representa.
- Facturación.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ing. En Marketing.
- Experiencia Marketing

c) Agente de Compras

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: COMPRADOR
Cargo del Jefe Directo: Gerente
Área de Trabajo: Compras
Supervisa a: Compras

II. FUNCIONES:

Función Principal

Adquirir los productos

Descripción de Funciones Específicas

- Planear y programar las adquisiciones de mercaderías.
- Implantar un sistema de control de útiles de trabajo.
- Cotización y adquisición de inventario.
- Establecer contactos con nuevos proveedores.
- Establecer alternativas de negociación.
- Mantener actualizado el listado de proveedores.
- Planificar, participar y ejecutar las actividades necesarias.
- Elaborar órdenes de compras.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ing. En Marketing.
- Experiencia Marketing

d) Programadores

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: PROGRAMADOR
Cargo del Jefe Directo: Gerente
Área de Trabajo: Sistema
Supervisa a: El programa

II. FUNCIONES:

Función Principal

Programar y controlar el Sistema informático

Descripción de Funciones Específicas

- Participar en la elaboración y ejecución del plan estratégico para el control de inventario.
- Velar por la disponibilidad del servicio de tecnología de información.
- Velar y gestionar la actualización y mantenimiento de la infraestructura tecnológica y de los sistemas bases.
- Proponer los planes y presupuesto para la adquisición de recursos de tecnologías.
- Elaborar y controlar los indicadores de los servicios de tecnologías de información.
- Respaldo diario de la información.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ingeniero en Sistemas.
- Experiencia en Sistemas.

e) Cobradores

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo:	<u>COBRADOR</u>
Cargo del Jefe Directo:	Gerente
Área de Trabajo:	Cobranzas
Supervisa a:	Los cobros

II. FUNCIONES:

Función Principal

Tener al día los cobros

Descripción de Funciones Específicas

- Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar y verificar.
- Proponer estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por cobrar.
- Supervisar y validar las notas de crédito por pagos de facturas.
- Efectuar la investigación crediticia de clientes para el otorgamiento de crédito.
- Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y concesionarios.
- Reporte de las cuentas por cobrar.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ing. Comercial.
- Experiencia en Créditos y Cobranzas.

f) Bodeguero

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: BODEGUERO
Cargo del Jefe Directo: Gerente
Área de Trabajo: Bodega
Supervisa a: Chofer

II. FUNCIONES:

Función Principal

Clasificar la mercadería

Descripción de Funciones Específicas

- Entregar al funcionario responsable del centro de costo.
- Colaborar en la toma mensual de inventario general de todos los productos existentes en bodega y también en los inventarios.
- Clasificar y ubicar la mercadería.
- Entregar reporte de existencias y trayectoria de los productos.
- Entregar reporte de los inventarios que deben ser liquidados.
- Contar y Revisar el inventario cuando llega y cuando sale.
- Realizan la compra de materiales.
- Manejo operativo de la bodega.
- Custodia del inventario.
- Embalaje y despacho de pedido.
- Emisión de guías de remisión.

III. REQUISITOS:

- Profesión de tercer nivel.
- Ingeniero Industrial.
- Experiencia de Bodega.

g) Contadora

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: CONTADORA
Cargo del Jefe Directo: Gerente
Área de Trabajo: Contabilidad
Cargo del Jefe Directo: Contadora

II. FUNCIONES:

Función Principal

Flujo de caja

Descripción de Funciones Específicas

- Recibo y archivo de correspondencia.
- Arqueo de caja.
- Elaboración de cheques de gastos.
- Elaboración y pagos de cheque por honorarios y comisiones.
- Elaboración de egresos, recibos de caja y archivo del mismo.
- Elaborar reportes del movimiento diario de caja a contabilidad.
- Elaboración de cheque a proveedores.

III. REQUISITOS:

- Profesión de segundo nivel.
- Estudiante de contabilidad.
- Experiencia en caja.

h) Cajera

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: CAJERA
Cargo del Jefe Directo: Contadora
Área de Trabajo: Caja
Supervisa a: Mensajero

II. FUNCIONES:

Función Principal

Flujo de caja

Descripción de Funciones Específicas

- Recibo y archivo de correspondencia.
- Arqueo de caja.
- Elaboración de cheques de gastos.
- Elaboración y pagos de cheque por honorarios y comisiones.
- Elaboración de egresos, recibos de caja y archivo del mismo.
- Elaborar reportes del movimiento diario de caja a contabilidad.
- Elaboración de cheque a proveedores.

III. REQUISITOS:

- Profesión de segundo nivel.
- Estudiante de contabilidad.
- Experiencia en caja.

i) Chofer y mensajero

I. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Cargo: MENSAJERO

Cargo del Jefe Directo: Gerente

Área de Trabajo: Recepción

II. FUNCIONES:

Función Principal

Chofer y mensajería

Descripción de Funciones Específicas

- Encargado de las tareas de transportación que sean encargadas por el Gerente de Operaciones.
- Llevar a mantenimientos los carros.
- Realizar labores de mensajería.
- Depósitos.
- Cobro de facturas.
- Cambio de cheques para caja chica.

III. REQUISITOS:

- Profesión de segundo nivel.
- Licencia profesional.
- Experiencia como chofer.

Factibilidad Administrativa

La factibilidad de que este proyecto de investigación, se efectúe en la provincia del Guayas, tiene un alto grado de probabilidades, ya que el dueño y representante legal de la empresa quien tomó conciencia de los problemas que infieren en la compañía, no descarta la posibilidad de trasladar el local a una nueva instalación, en un lugar estratégico para las ventas, con mejor infraestructura para el departamento de bodega, y con ello la realización de los objetivos acertivos de la propuesta, de implementar controles internos, organización y un programa de inventario para el departamento de bodega.

Factibilidad Financiera

Con la realización del proyecto, los estados financieros reflejaran resultados mas óptimos, aunque se debe recalcar que por ahora el aumento de utilidades será en un futuro no muy lejano, por el traspaso a una nueva infraestructura. A pesar de la razón expuesta, los gastos ocasionados por el nuevo alquiler son respresentativos por el momento, ya que el costo de los mismos se convertirá en un activo fijo y a la vez en una inversión, que abrirá nuevas fuentes de rentabilidades financieras para la empresa, por las estrategias que se podrán aplicar en las ventas.

Factibilidad Legal

Es factible legalmente, porque existen entidades encargadas de implantar leyes y normativas aplicables, para el control de la actividad económica de las sociedades, lo que se necesita es recopilarlas para ejecutarlas en su momento.

Factibilidad técnico y operativo

Existiendo un buen control de inventario, con el personal idóneo debidamente especializado, para registrar correctamente las entradas de mercaderías a la bodega, valorar los costos por la adquisición para la reventa de mercadería, se podrá saber al momento la existencia con el respaldo sistemático, a la vez el usuario se podrá informar al instante de los inconvenientes que se le presenten, de ésta forma poder tomar decisiones oportunas, ya que al principio se debe tomar en cuenta el tiempo y molestias que ocasionará los procesos de cambios radicales, hasta que todo se normalice.

Análisis FODA- DAFO

A continuación se detalla el análisis situacional de la compañía DISFERINSA, de los cuales se definirá los factores internos y externos del FODA. Y las estrategias del DAFO

Cuadro 19. Análisis FODA

<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Experiencia de 10 años en el mercado. * Calidad en el producto. * Excelencia relaciones con la Compañías Ferrreteras y con el medio comercial. * Ventas bajo pedido por medio de "órdenes de compras" al por menor y mayor. * Clientes Fijos, Barcos Atuneros. * Cobro inmediato de las Facturas. 	<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * No tiene políticas internas. * No presenta proyectos innovadores. * No tiene Organización de Inventario. * No cuenta con buena infraestructura.
<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Crecimiento de mercado ferretero. * Llegar a otros mercados con productos existentes. * Expandirse en el mercado a nivel nacional e internacional. * Contar con una cartera de clientes segura. 	<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Competencia desleal de ciertas compañías. * Nuevas políticas de gobiernos, sean tributarios u otros. * Contamos con pocos clientes.

Fuente: Gerencia de la compañía DISFERINSA

Cuadro 20. Análisis DAFO

<p><u>Matriz DAFO</u></p> <p style="text-align: center;">Situación Externa</p> <p>Situación Interna</p>	<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Competencia desleal de ciertas compañías. * Nuevas políticas de gobiernos, sean tributarios u otros. * Contamos con pocos clientes. 	<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Crecimiento de mercado ferretero. * Llegar a otros mercados con productos existentes. * Expandirse en el mercado a nivel nacional e internacional. * Contar con una cartera de clientes segura.
<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Experiencia de 10 años en el mercado. * Calidad en el producto. * Excelencia relaciones con la Compañías Ferrreteras y con el medio comercial. * Ventas bajo pedido por medio de "órdenes de compras" al por menor y mayor. * Clientes Fijos, Barcos Atuneros. * Cobro inmediato de las Facturas. 	<p><u>Estrategias defensivas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Ampliar gama de productos. * Firmar acuerdos de exclusividad con proveedores o distribuidores. * Mantener precios reducidos. * Conceder a los proveedores y distribuidores facilidades especiales. 	<p><u>Estrategias Ofensivas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Atacar puntos fuertes de nuestros rivales. * Lanzar un producto de igual calidad pero con menor precio. * Atacar los puntos débiles de nuestros competidores. * Atacar en segmentos descuidados por la competencia. * Ocupar líneas de mercado.
<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * No tiene políticas internas. * No presenta proyectos innovadores. * No tiene Organización de Inventario. * No cuenta con buena infraestructura. 	<p><u>Estrategias de Supervivencia</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Fortalecimiento de la organización para evitar la reducción de las ventas. * Fortalecimiento de la organización. 	<p><u>Estrategias de Reorientación</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Tratar de aprovechar una situación positiva del entorno no favorables apoyándose para ello en puntos fuerte. * Aprovecha los descuentos por pronto pago. * Planificar las visitas a los clientes.

Fuente: Gerencia de la compañía DISFERINSA

Conclusión del FODA- DAFO

Como resultado del Análisis Situacional y de las estrategias de la Empresa, tenemos una gran madurez y experiencia de 10 años en el mercado. Esta evolución positiva ha permitido implementar estrategias para reducir debilidades de la compañía y por lo consiguiente ha logrado sacar provecho de las áreas de oportunidades que se presentaron. Por lo que se puede exponer, que al poseer una cartera segura con pronto pago y una gran capacidad de negociaciones y flexibilidad con los clientes, se ha obtenido una cobertura considerable en el mercado ferretero.

Pese a la competencia desleal de ciertas compañías, se ha logrado establecer buenas relaciones entre grandes empresas competidoras del medio, gracias a la imagen empresarial y credibilidad que les caracteriza. Aunque entre las fortalezas existe una pequeña cartera de negociaciones segura, no se descarta la posibilidad de nuevas oportunidades de crecimiento y expandirse en el mercado, a nivel nacional y en un futuro internacionalmente también, ofreciendo productos con nuevos precios.

LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Los Componentes de entorno de la empresa DISFERINSA

Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas.

1. Rivalidad entre competidores y vendedores.
2. Nuevos participantes potenciales.
3. Productos sustitutos.
4. Poder de negociación de los proveedores.
5. Poder de negociación de los compradores.

1. Rivalidad Entre Competidores y Vendedores

- Son las demás compañías de ferretería.
- Las compañías que venden al público.
- Los clientes con compradores desleales.

Rivalidad entre competidores

Existe mucha competencia en cuanto al precio de los productos, cuando ciertos clientes desleales muestran la proforma de esta compañía a otros proveedores, por conseguir la

negociación de ellos y ganar la coima, esto influye mucho a la hora de captar la venta. Por lo tanto la empresa, se encuentra constantemente buscando innovadoras estrategias seguras.

2. Nuevos participantes potenciales

Debido al crecimiento financiero de las ferreterías, es fácil entrar a este mercado abierto. Lo cual no afecta la integración de nuevos competidores al medio. La cía. DISFERINSA, son una competencia fuerte y están muy bien posicionados en el mercado; lo que hace, que los nuevos competidores sean débiles ante ellos.

3. Competencia de productos sustitutos

Estas reducen la demanda de una determinada clase de productos, porque los clientes cambian cada alternativa, por lo que los productos sustitutos merecen una atención especial.

4. Poder de negociación de proveedores y vendedores

En cuanto a las negociaciones, la empresa vende solo por pedidos detallados en órdenes de compras a clientes solventes, y las compras son hechas con descuentos por pronto pago, por lo que se considera fuerte en el factor por utilidad en la diferenciación de la valorización de cada producto.

5. Poder de negociación de los compradores.

Este punto es importante, porque se mide de acuerdo al giro del negocio y al producto que se ofrece, que son múltiples y, de acuerdo a esto la empresa de se gana a sus clientes partiendo de una posición libre de oferta y demanda.

Conclusión de las cinco fuerzas de PORTER

En la actualidad las empresas están en constante competencia, por lo que la compañía se enfoca en la esencia del análisis como en las cinco fuerzas de PORTER. Porque se puede ver en el entorno que existen empresas no futuristas, queriendo estar posicionadas como rivales en el mercado competitivo de las grandes ferreterías, y aunque la compañía se basa en la confianza, solidez y experiencia, se preocupa de implantar innovadoras negociaciones flexibles, para que lo clientes siempre prefieran a DISFERINSA, como su mejor proveedor, pues el cliente más se fija en la transcendencia histórica y cumplimiento en el momento del despacho.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

El presente trabajo pretende entregar un conjunto de herramientas que servirán como guía para la empresa DISFERINSA.

Al fin de garantizar un correcto funcionamiento en el departamento de bodega e inclusive para las demás áreas, se propuso el traspaso del local a una nueva infraestructura, cuya ubicación geográfica sea estratégica para las ventas. Por lo que el gerente tendría que conseguir establecer un local arrendado, para explotarlo ininterrumpidamente al menos por un año, o hasta obtener mayor rentabilidad financiera para adquirir un terreno y construir con los espacios suficientes para todos los departamentos.



Figura 10. Modelo de nueva infraestructura, estratégico para las ventas

La finalidad es hallar un lugar estratégico en donde se lleve a cabo la actividad comercial, y desde ahí cubrir eficientemente los recorridos hacia las diferentes compañías con las cuales se mantiene relaciones comerciales.

Una de las ideas es tratar de conseguir un local en donde también existía una ferretería, para cambiar el estilo de ventas y lograr vender al público, con el objeto de adquirir también los clientes fieles que compraban en ese local. La consigna es obtener más ventas seguras.

Si el estilo del comercio anterior no tenía la misma actividad comercial, que el que se desea llevar, no será muy útil el lugar para las ventas, es por eso que antes del cambio, se debe informar a todo los clientes para así mantener la misma cartera.

En ocasiones, el importe del traspaso es muy elevado, ya que suele ser fruto del trabajo de varios años. Puede que cueste recuperar ese coste, por lo cual se debe considerar y calcular los recursos financieros para un traspaso a un nuevo local de negocio.

Una vez cumplidas las actividades antes señaladas, se definió la propuesta en obtener mayor capacidad de almacenamiento y de redistribución física. Esto es para lograr una clasificación de inventario ordenado, que cuente con: estandarización de perchas (perchas de doble profundidad para aumentar la capacidad de almacenamiento), pasillos principales, áreas de pre-despacho correctamente diseñadas, área de acceso rápido para las necesidades de pedidos diarios y áreas para cada cosa en la bodega, por ejemplo: montacargas, carretillas, etc.

Como se puede apreciar, el planeamiento de la distribución de la bodega implica un aprovechamiento racional y práctico del espacio. Para evitar dificultades que se le presenten al encargado del departamento, por lo que se debe considerar como objetivo primordial la distribución de la mercadería. La nueva distribución reducirá los espacios desperdiciados, con el fin de aumentar espacio en otras áreas que se necesiten para mejorar su funcionamiento.

El objetivo de la investigación es la automatización de procesos como la implementación de controles sistematizados, cuyo tema es de gran actualidad en diversas partes del mundo. Esta implementación se hará, por medio de sistemas de procesos integrados de gestión, para elaborar y consolidar el inventario, verificando el estado de funcionamiento y mantenimiento preventivo, este actualizará los manuales de logística en operaciones. Finalmente se mantendrá el sistema de control, seguimiento, evaluación y retroalimentación constante, el cual se lo realizará periódicamente.

El plan del proyecto es obtener un control más preciso de sistema informático, ventas y postventas y poder mejorar los procesos de forma inmediata. El éxito del desarrollo planteado, es sistematizar informáticamente los controles y mantenimiento sobre los costos y calidad de los productos que se adquiere para la venta. Una propuesta de nuevos sistemas de control de stock que le hicieron a la compañía. (véase u. Anexo 22).

Con la necesidad de solucionar la causa principal de todos los problemas, en efecto, de adaptarse a los nuevos cambios y la nueva forma de concebir a la empresa, hace de la calidad un factor primordial para lograr la excelencia de la organización y que se verá reflejada en la empresa; por lo consiguiente, se propuso cerrar con broche de oro el mejoramiento organizacional en el departamento de bodega. Se aprovechará el enorme potencial que encierra la tecnología para elaborar nuevos diseños, para determinar métodos, se organizará el inventario en forma metodológica, se definirá el control de existencias.

5.7.1 Actividades

Como el departamento de bodega, es el corazón de la compañía, considerando la propuesta se resuelven con facilidad los demás problemas que lo entoran, los mismos que también se describen como sub-propuestas, que definen el beneficio y mensaje clave para un fin específico.

Implementación de nuevas políticas, de controles internos y organizacional

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes, reglamentos y políticas.

Instalación de un sistema informático de control de stock de inventario

- Utiliza tres cuentas: Inventario de mercaderías, Ventas y Costo de ventas.
- Es necesario contar con un auxiliar para cada tipo de artículo (kardex). Por lo tanto, el inventario se puede determinar en cualquier momento. Sólo por control, se deberán efectuar constancias físicas periódicas sobre bases de rotación.
- Por cada asiento de venta o devolución en ventas, es necesario realizar otro que registre dicho movimiento al precio de costo. Debido a la dificultad inicial, su aplicación obliga a contar con personal contable idóneo, capacitado y entrenado adecuadamente.

Implantación de nuevos Controles Internos

- La obtención de información financiera correcta y segura.
- La salvaguarda del inventario y la eficacia de las operaciones.

- Ambiente de control.
- Proceso de evaluación del riesgo.
- El sistema de información contable.
- Actividades de control.
- Monitoreo de los controles.

Contratación de personal capacitado y confiable para el área de bodega

- Entrenamiento necesario del personal.
- Personal con competencia e integridad.
- Un personal con calidad, entrenado en sus actividades.
- Personal de confianza de los dirigentes.

Consideración de la capacidad de las bodegas

- Dimensiones de las superficies de almacenamiento.
- Distancias entre las columnas pertenecientes a la estructura.
- Ubicación de las puertas y ventanas.
- Servicios de carga y descarga.
- Distancias entre estantes, tanto para la conservación de las mercaderías, como para su protección contra incendios.
- Y mejor visibilidad del entorno, para hacer más efectivo el control de ingreso y egreso, tanto de vehículos, como de personas hasta este lugar.

Implementación de los tratamientos relevantes de las NIC

- Análisis de las cuentas del Activo.
- La valuación de los Inventarios y del Costo de Ventas.
- Efectos significativos en los Estados Financieros y en las razones.
- Consideraciones del Valor Neto Realizable.
- Cambio de políticas Contables.

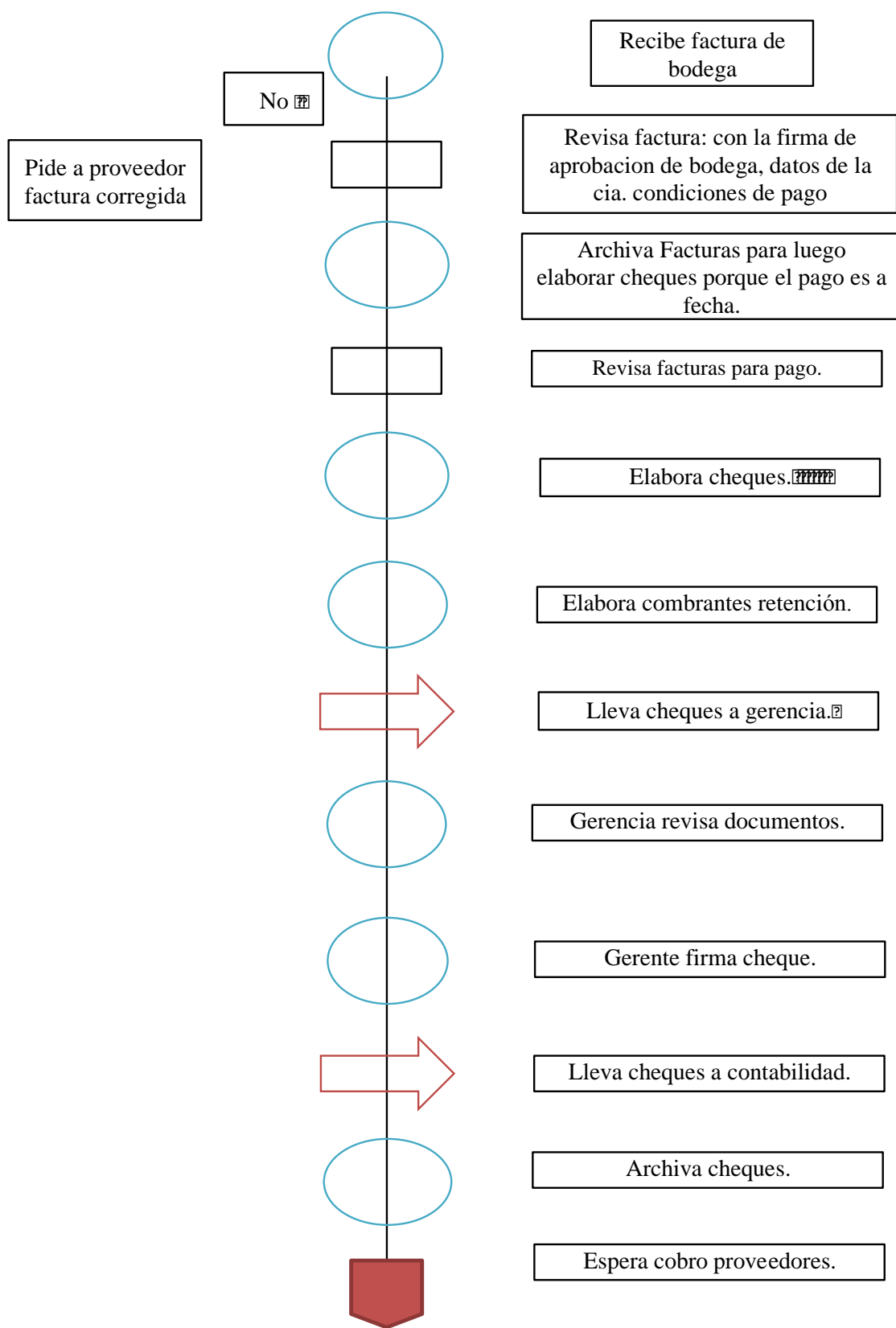


Figura 11 . Flujograma del proceso de operaciones del área de contabilidad, pago a proveedores

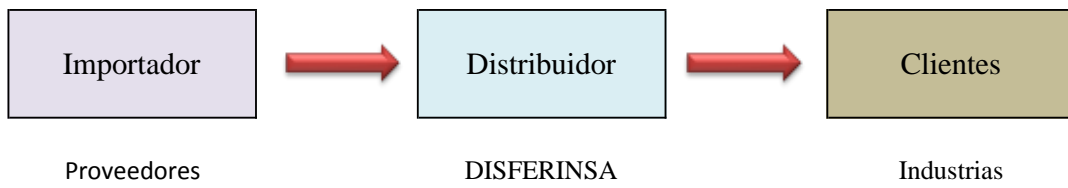


Figura 12. Cadena de distribución de los insumos

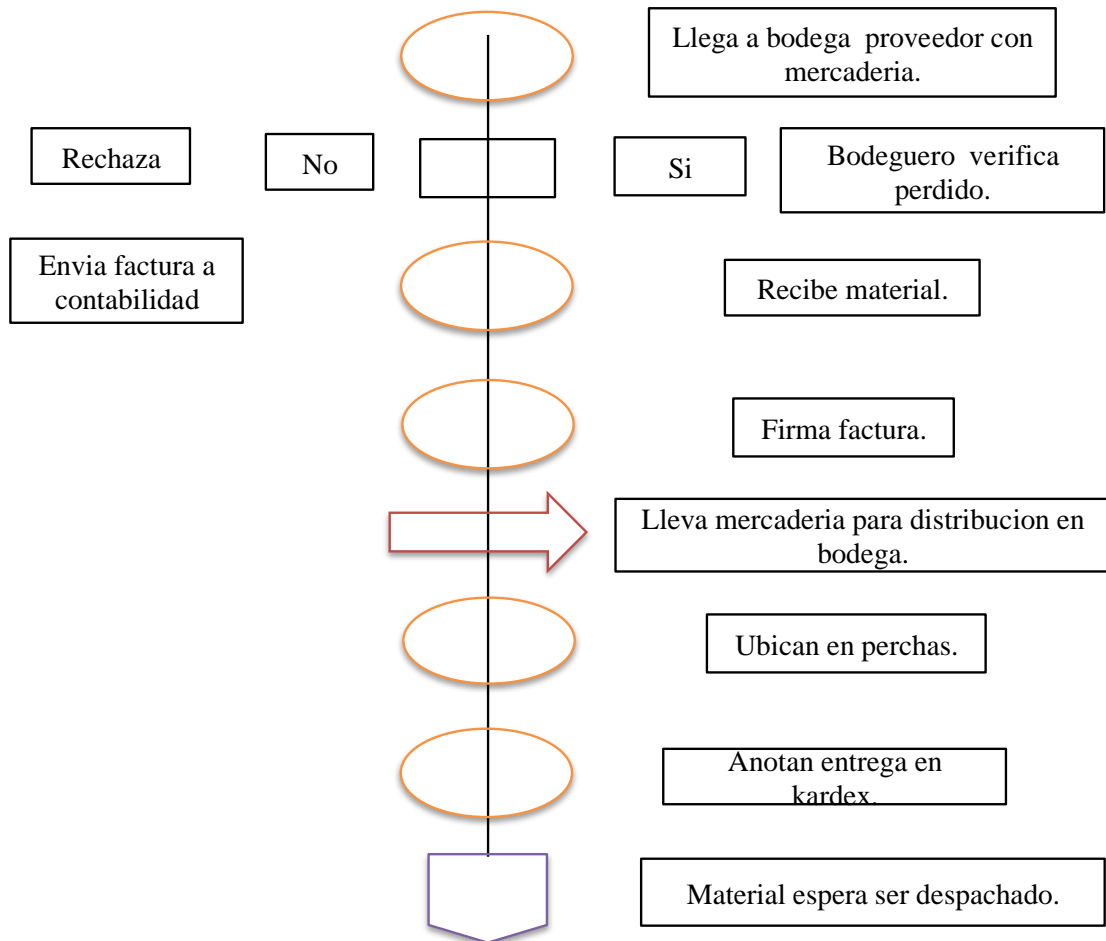


Figura 13. Flujograma de ingreso de mercadería

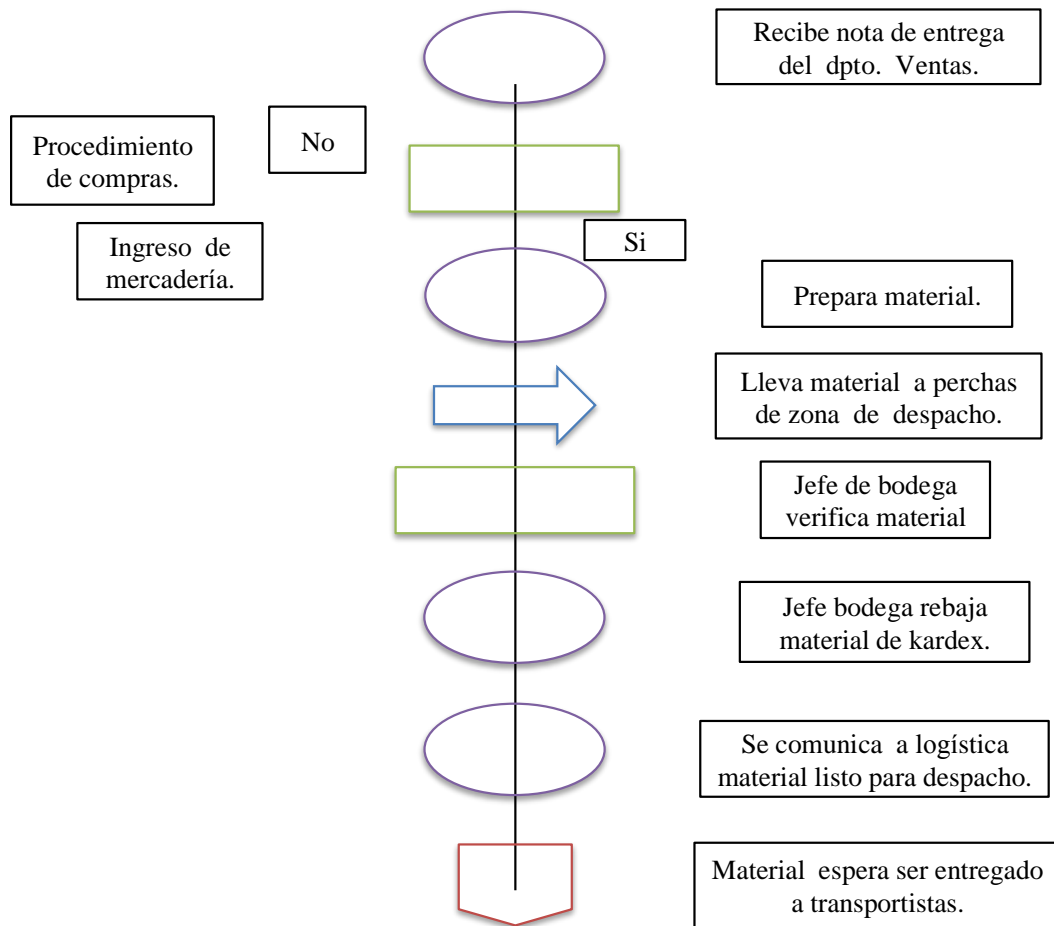


Figura 14. Flujograma del proceso de operaciones del área de bodega, egreso de mercadería.

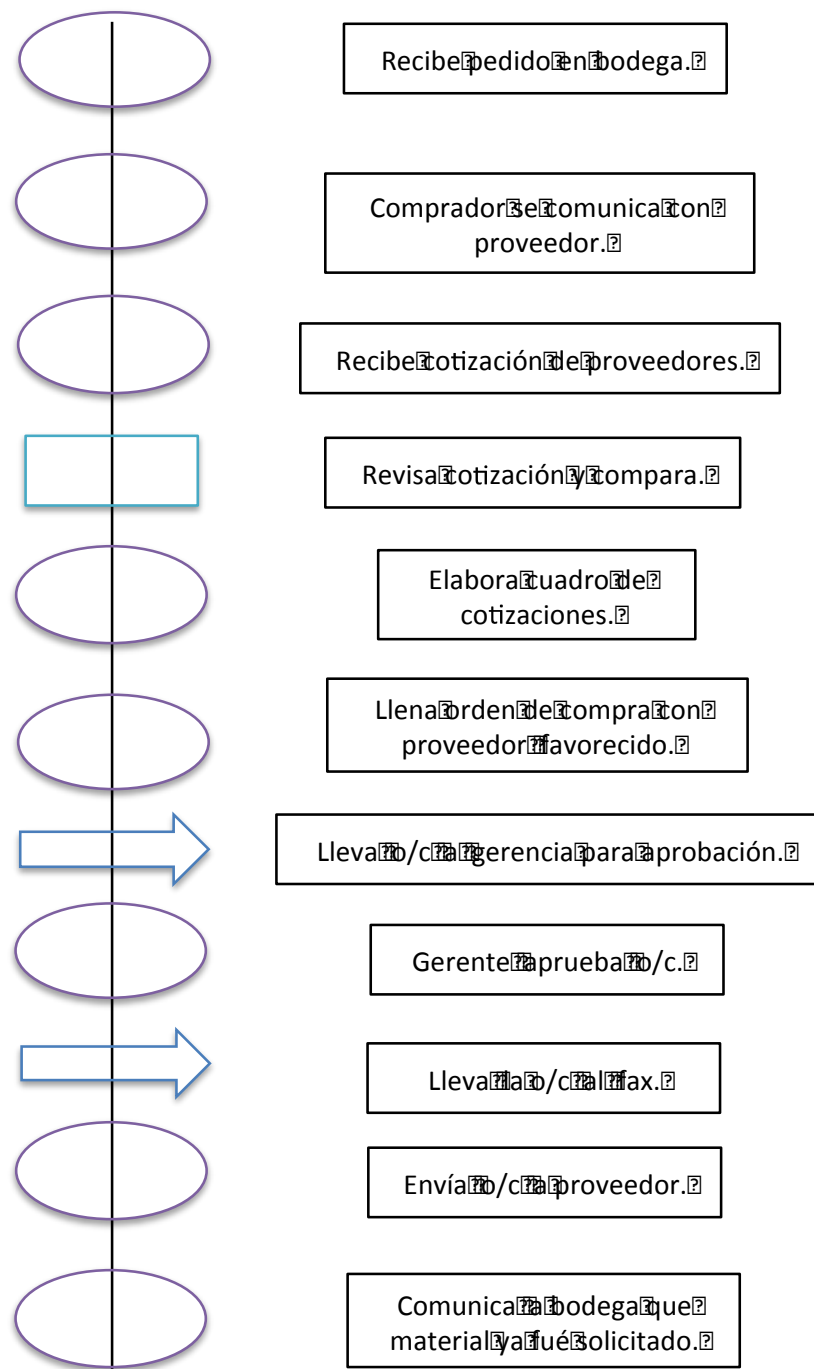


Figura 15 . Flujograma del proceso de operaciones del área de compras, solicitud de material

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Esta decisión, no sólo significó la inversión de nuevos recursos a esta solución, sino que además optimizará la labor realizada de manera asociativa con los funcionarios que podrán realizar el trabajo administrativo de la mejor manera.

Presupuesto de Recursos, Análisis Financiero

	DETALLE	TOTAL
Traspaso del Local a una nueva Infraestructura		6.900,00
2 meses de Depósito por arriendo	3.600,00	
Mes de arriendo	1.800,00	
Transportación	1.000,00	
Personal para ejecutar el traslado	300,00	
Trámites y permisos varios	200,00	
Plan de Implementación de Control Interno y Organización de Inventario		700,00
Compra de mas perchas para clasificar la mercadería	600,00	
Gastos de Imprenta, (formatos de controles Internos)	100,00	
Talento Humano		1.585,20
Contratación de 2 personas para bodega	584,00	
Contratación de un nuevo agente de ventas	400,00	
Contratación de 1 persona para realizar la limpieza del nuevo local	292,00	
Capacitación de nuevo personal	200,00	
Gastos de seguros social	109,20	
Sistema Informático de Control de Stock para el Departamento de Bodega		10.800,00
Compra de 1 computadora apple, de escritorio de gran capacidad	2.000,00	
Implentción del nuevo sistema	8.800,00	
		<hr/>
TOTAL ==>		\$19.985,20

Mas el balance general y de resultados, nos muestra la estructura y composición de los recursos financieros que maneja la empresa y la relación entre fuentes y usos de los mismos en un punto de tiempo específico. Para medir la rentabilidad de la inversión y para poder ejecutar el proyecto, se realizó tres balances proyectados 2012, 2013 y 2014, considerando las políticas financieras actuales del balance 2011.

Cuadro 21. Análisis diferencial del balance general de los períodos 2011, 2012, 2013 y 2014

DISFERINSA												
* ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO *												
Períodos 2011 - 2012 - 2013 y 2014												
ANÁLISIS FINANCIERO	2011	Análisis 2011		2012	Análisis 2012		2013	Análisis 2013		2014	Análisis 2014 & 2011	
		Vertical %	Vertical %		Vertical %	Vertical %		Vertical %	Vertical %		Vertical %	
ACTIVOS												
<u>Activos Corrientes</u>												
Caja	5.154,68	8,62%	5.372,46	7,14%	2.310,49	2,54%	2.541,51	2,14%	18.223,23	2,14%	-6,47%	
Banco de Machala	6.423,96	10,74%	2.538,45	3,37%	11.855,40	13,03%	18.223,23	15,35%	25.174,89	15,35%	4,62%	
Cuentas por cobrar	13.133,23	21,95%	23.556,64	31,30%	20.457,21	22,48%	3.116,40	2,69%	3.195,00	2,69%	-0,74%	
Crédito Tributario Rentas	7.013,50	11,72%	7.261,44	9,65%	3.116,40	3,43%	22.077,45	18,60%	22.077,45	18,60%	-9,03%	
Mercaderías	20.120,29	33,63%	23.987,30	31,88%	59.377,40	65,26%	71.212,08	59,99%	71.212,08	59,99%	-15,03%	
Total	51.845,65	86,66%	62.716,29	83,34%	109.871,13	12,08%	35.263,92	29,71%	35.263,92	29,71%	29,02%	
<u>Activo Fijo</u>												
Equipos de computación	408,93	0,68%	10.987,13	14,60%	15.392,86	20,46%	39.669,65	33,42%	39.669,65	33,42%	7,69%	
Vehículo	15.392,86	25,73%	(4.524,13)	-6,01%	(8.186,14)	-9,00%	(12.817,39)	-10,80%	(12.817,39)	-10,80%	-10,74%	
Depreciación Acum Equipo Computación	(34,07)	-0,06%	(9.322,92)	-12,39%	(10.862,87)	-11,94%	(14.626,87)	-12,32%	(14.626,87)	-12,32%	0,69%	
Depreciación Acum. Vehículos	(7.783,63)	-13,01%	12.532,94	16,66%	31.608,43	34,74%	47.489,31	40,01%	47.489,31	40,01%	26,66%	
Total	7.984,08	13,34%	75.249,23	100,00%	90.985,83	100,00%	118.701,39	100,00%	118.701,39	100,00%	0,00%	
Total Activos	59.829,74	100,00%	138.000,00	100,00%	190.867,66	100,00%	314.512,78	100,00%	314.512,78	100,00%	0,00%	
PASIVOS												
<u>Pasivo Corrientes</u>												
Cuentas por Pagar Accionistas	14.488,03	24,22%	3.070,76	4,08%	1.323,59	1,45%	645,92	0,55%	645,92	0,55%	-23,67%	
Cuentas por Pagar a proveedores	7.498,93	12,53%	10.973,01	14,58%	13.065,40	14,36%	16.820,84	14,17%	16.820,84	14,17%	1,64%	
Otras Cuentas por Pagar Varios	5.426,99	9,07%	1.358,83	1,81%	5.866,97	6,45%	12.978,25	10,93%	12.978,25	10,93%	1,86%	
Total	27.413,95	45,82%	15.402,60	20,47%	20.255,96	22,26%	30.445,01	25,65%	30.445,01	25,65%	-20,17%	
<u>Pasivo Largo Plazo</u>												
Clas. por Pagar Proveedores	9.351,21	15,63%	10.732,36	14,26%	10.821,72	11,89%	2.441,76	2,06%	2.441,76	2,06%	-13,57%	
Total	9.351,21	15,63%	10.732,36	14,26%	10.821,72	11,89%	2.441,76	2,06%	2.441,76	2,06%	-13,57%	
Total Pasivos	36.765,16	61,45%	26.134,96	34,73%	31.077,68	34,15%	32.886,77	27,71%	32.886,77	27,71%	-33,74%	
PATRIMONIO NETO												
Capital suscrito	800,00	1,34%	800,00	1,06%	800,00	0,88%	800,00	0,67%	800,00	0,67%	-0,66%	
Reserva Legal	2.076,50	3,47%	2.076,50	2,76%	2.076,50	2,28%	2.076,50	1,75%	2.076,50	1,75%	-1,72%	
Otras Reservas	3.090,00	5,16%	3.090,00	4,11%	3.090,00	3,40%	3.090,00	2,60%	3.090,00	2,60%	-2,56%	
Utilidad Retenidas	17.098,08	0,00%	17.098,08	22,72%	26.049,79	28,63%	27.891,86	23,50%	27.891,86	23,50%	23,50%	
UTILIDAD	23.064,58	38,55%	49.114,27	65,27%	59.908,15	65,85%	85.814,62	72,29%	85.814,62	72,29%	33,74%	
Total	23.064,58	38,55%	49.114,27	65,27%	59.908,15	65,85%	85.814,62	72,29%	85.814,62	72,29%	33,74%	
Total Pasivos y Capital	59.829,74	100,00%	138.000,00	100,00%	190.867,66	100,00%	314.512,78	100,00%	314.512,78	100,00%	0,00%	
Reinversión de Utilidades acumuladas al 2010	62.184,38											

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 22. Análisis diferencial del balance de resultados de los periodos 2011, 2012, 2013 y 2014

		DISFERINSA											
		* ESTADO DE RESULTADOS *											
		Periodos 2011 - 2012 - 2013 y 2014											
ANÁLISIS FINANCIERO	2011	Análisis 2011		2012	Análisis 2012		2013	Análisis 2013		2014	Análisis 2014		Análisis 2014 & 2011
		Vertical %	Vertical %		Vertical %	Vertical %		Vertical %	Vertical %		Vertical %	Vertical %	
(+) Ingresos	84.663,24	100,00%		157.857,56	100,00%		185.328,44	100,00%		218.682,25	100,00%		0,00%
(-) Costo de Ventas	46.781,00	55,26%		90.031,12	57,03%		119.106,46	64,27%		125.991,77	57,61%		2,36%
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	37.882,24	44,74%		67.826,44	42,97%		66.221,98	35,73%		92.690,48	46,96%		-2,36%
(-) Gastos													
<u>Gastos de Ventas</u>													
Sueldos	3.504,00	4,14%		3.504,00	2,22%		3.504,00	1,89%		3.504,00	1,60%		-2,54%
Capacitación a Personal				730,72	0,46%		928,10	0,50%		628,42	0,54%		0,54%
Depreciación de Activos fijos	1.539,29	1,82%		1.539,39	0,98%		1.539,29	0,83%		3.764,66	0,83%		-0,99%
Combustible y Lubricantes	737,01	0,87%		771,73	0,49%		628,00	0,34%		848,90	0,41%		-0,46%
Arrendos	1.200,00	1,42%		4.800,00	3,04%		4.800,00	2,59%		4.800,00	2,19%		2,19%
Gastos varios	344,01	0,41%		13,08	0,01%		27,52	0,01%		348,25	0,27%		-0,14%
Total	7.324,31	8,66%		11.358,92	7,20%		11.426,91	6,17%		13.894,23	5,84%		-2,81%
<u>Gastos de Administración</u>													
Sueldos	3.504,00	4,14%		7.008,00	4,44%		7.008,00	3,78%		7.708,80	3,53%		-0,61%
Energía Eléctrica	126,81	0,15%		642,00	0,41%		661,06	0,36%		625,25	0,08%		-0,07%
Movilizaciones	264,00	0,31%		557,45	0,35%		846,00	0,46%		1.030,48	0,45%		0,14%
Mantenimiento y Reparaciones de vehículos	865,49	1,02%		541,91	0,34%		62,52	0,03%		79,52	0,03%		-0,50%
Depreciación de Activos fijos	34,07	0,04%		4.490,05	2,84%		3.662,01	1,98%		4.631,25	0,38%		0,34%
Agua	118,19	0,14%		840,00	0,53%		593,29	0,32%		1.009,25	0,20%		0,06%
Teléfono, Fax, etc.	531,26	0,63%		870,18	0,55%		1.738,98	0,94%		2.452,78	0,47%		-0,16%
Arrendos	1.200,00	1,42%		4.800,00	3,04%		4.800,00	2,59%		4.800,00	2,59%		1,17%
Suministros de Oficina	311,16	0,37%		1.409,31	0,89%		1.552,89	0,84%		1.111,25	3,27%		2,90%
Papelaría e imprenta	105,00	0,12%		845,25	0,54%		859,00	0,46%		924,25	0,14%		0,02%
Atención a Clientes				1.540,65	0,98%		2.607,70	1,41%		2.102,45	1,95%		1,95%
Impuestos y contribuciones				75,32	0,05%		53,59	0,03%		478,25	0,08%		0,08%
Intereses y Multas				25,45	0,02%		38,34	0,02%		8,48	0,28%		0,28%
Pérdida de Inventario	6.302,93	7,44%		4.283,51	2,71%		39,60	0,02%		12,48	4,32%		-3,12%
Total	13.362,91	15,78%		27.929,08	17,69%		24.522,98	13,24%		26.974,49	18,26%		2,48%
UTILIDAD OPERACIONAL	17.195,02	20,30%		28.538,44	18,08%		30.272,09	16,32%		51.821,76	22,86%		2,69%
(+) Ingresos no operacionales													
Varios				24,33	0,02%		315,31	0,17%		478,12	0,17%		0,17%
Total				24,33	0,02%		315,31	0,17%		478,12	0,17%		0,17%
(-) Gastos no operacionales													
Gastos Bancarios	96,94	0,11%		149,67	0,09%		127,54	0,07%		201,39	0,09%		-0,02%
Gastos de Gerencia				2.363,41	1,50%		2.568,00	1,39%		1.42,23	0,07%		0,07%
Total	96,94	0,11%		2.513,08	1,59%		2.695,54	1,45%		343,62	0,16%		0,05%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	17.098,08	20,19%		26.049,69	16,51%		27.891,86	15,04%		51.956,26	22,87%		2,81%
Participación de trabajadores	2.564,71			3.907,45			4.183,78			7.793,44			
Impuesto a la Renta	3.488,01			5.092,71			5.215,78			9.715,82			
TOTAL	11.045,36			17.049,52			18.492,30			34.447,00			

Fuente: Elaboración propia

Análisis e interpretación de los Estados Financieros

Sin lugar a dudas para obtener conocimiento sobre la rentabilidad o para saber si una inversión es viable o no, la interpretación de datos financieros que proporcionan los balances generales y los de resultados, se las usará como herramienta principal para enfocarse en la solución de los problemas, específicamente a las que aquejan a la empresa, entre ellos el inventario, para lo cual se tomó en consideración el análisis ciertas cuentas contables:

Las cuentas por cobrar a clientes, versus cuentas por pagar a proveedores

Estas cuentas contables están amoldadas al mismo tiempo con las políticas de créditos actuales hacia los clientes y proveedores, considerándolas como herramientas para la rotación del inventario, por lo cual los datos presentados en los balances proyectados pretenden reflejar el desempeño de la compañía en el mercado. (véase Cuadro 21 y 25).

Ventas, cuentas por cobrar a clientes y caja

Como pronóstico para los proyectados de los períodos 2012, 2013 y 2014, se tomó las mismas políticas en base al balance actual del 2011, calculando que las ventas se realizarían, el 50% en efectivo y el 50% a crédito, más cuya recaudación se efectuaría con el 100% en el cuarto mes, esto es para medir la liquidez o en su efecto dados los casos en el futuro, como contingencia. (véase Anexos 10, 13, 16 y 19).

Compras, cuentas por pagar a proveedores y caja

Técnicamente el sentido común de las finanzas de la empresa ha sido hasta ahora el cobro inmediato y el pago tardío de las cuentas por pagar. Dado el caso, en las proyecciones se tomó en cuenta para el pago de las compras el 10% en el 1er. mes, el 20% en el 2do. mes y la diferencia en el 3er. mes, para los períodos 2012, 2013 y 2014, considerando que el costo de mercaderías representa el 54,45% de las ventas. Esto es para medir la liquidez o en su efecto dados los casos en el futuro, como contingencia. (véase Anexos 11, 14, 17 y 20).

Activo fijos, costos y gastos

En cuanto a los activos fijos que tiene la empresa, ha sido un automóvil, una moto y una computadora. En base a las necesidades la empresa y por lo problemas referidos en el proyecto, no se había obtenido más activos fijos. Mas en los balances proyectado presenta la compra de mas artículos, ya que al aumentar las ventas, aumenta las necesidades y con ello también los costos y los gastos. (véase i. Anexo 9 y el cuadro 22)

La razones financieras

Las aplicaciones de razones financieras con distintos tipos de análisis porcentuales y de medición revela la situación real del estado y posición que se encuentra la empresa.

1. De liquidez.
2. De medidores de solvencia a largo plazo.
3. De medidores de eficiencia o rotación de activos.
4. De rentabilidad.
5. De mercado

Cuadro 23. Razones financieras de liquidez

DETALLE	FÓRMULA	VECES	2011	2012	2013	2014
Razón circulante			51.845,65	62.716,29	59.377,40	71.212,08
$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corriente}}$	$R.C. = \frac{AC}{PC}$	veces	27.413,95	15.402,60	20.255,96	30.445,01
			1,89	4,07	2,93	2,34
Prueba ácida			39.709,45	51.261,93	69.347,93	96.623,94
$\frac{\text{Activo Corriente - Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$P.A. = \frac{AC-Inv.}{PC}$	veces	27.413,95	15.402,60	20.255,96	30.445,01
			1,45	3,33	3,42	3,17
Razón efectiva			11.578,64	7.910,91	14.165,89	20.764,74
$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$R.E. = \frac{\text{Efectivo}}{PC}$	veces	27.413,95	15.402,60	20.255,96	30.445,01
			0,42	0,51	0,70	0,68
Razón capital de trabajo			24.431,70	47.313,69	39.121,44	40.767,07
$\frac{\text{Activos corriente - Pasivos corrientes}}{\text{Activos Totales}}$	$R.CTN. = \frac{CT}{AT}$	%	59.829,73	75.249,23	90.985,83	118.701,39
			40,84%	62,88%	43,00%	34,34%
Medición de intervalo de tiempo			51.845,65	62.716,29	90.985,83	71.212,08
$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{(Costo Vta. / 365)}}$	$M.I. = \frac{AC}{PC \cdot DO}$	días	128,17	246,66	326,32	345,18
			405	254	279	206

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 24. Razones financieras de medidores de solvencia a largo plazo

DETALLE	FÓRMULA	VECES	2011	2012	2013	2014
Razón Deuda total			36.765,16	26.134,96	31.077,68	32.886,77
$\frac{\text{Activos Totales - Capital Patrimonio}}{\text{Activos Totales}}$	$D.T. = \frac{AT - CC}{AT}$	veces	59.829,74	75.249,23	90.985,83	118.701,39
			0,61	0,35	0,34	0,28
Razón deuda de capital			0,61	0,35	0,34	0,28
$\frac{\text{Razón Deuda Total}}{(1 - \text{Razón deuda total})}$	$D.C. = \frac{DT}{CT}$	veces	0,39	0,65	0,66	0,72
			1,59	0,53	0,52	0,38
Medidor de capital			1,00	1,00	1,00	1,00
$\frac{\text{Activos totales \%}}{CT \%}$	$A = \frac{AT}{CT}$	veces	0,39	0,65	0,66	0,72
			2,59	1,53	1,52	1,38
Razón de deuda a largo plazo			9.351,21	10.732,36	10.821,72	2.441,76
$\frac{\text{Deuda largo plazo}}{\text{Deuda largo plazo + Capital total}}$	$D.L.P. = \frac{DLP}{DLP + CT}$	veces	32.415,79	59.846,63	70.729,87	88.256,38
			0,29	0,18	0,15	0,03

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 25. Razones financieras de medidores de eficiencia o rotación de activos

DETALLE	FÓRMULA	VECES	2011	2012	2013	2014
Rotación de inventario	$R.I. = \frac{CV}{Inv.}$	veces	46.781,00	90.031,12	119.106,46	125.991,77
<u>Costo de Venta</u> Inventario			20.120,29	23.987,30	21.637,90	22.077,45
			2,33	3,75	5,50	5,71
Días de ventas del inventario	$D.V.I. = \frac{Días}{RI}$	días	365,00	365,00	365,00	365,00
<u>Días</u> Rotación de Inventario			2,33	3,75	5,50	5,71
			157	97	66	64
Rotación de cuentas por cobrar	$R.C.C. = \frac{V}{CXC}$	veces	84.663,24	157.857,56	185.328,44	218.682,25
<u>Ventas</u> Cuentas por Cobrar			13.133,23	23.556,64	20.457,21	25.174,89
			6,45	6,70	9,06	8,69
Días cuentas por cobrar	$D.C.C. = \frac{Días}{RCC}$	días	365,00	365,00	365,00	365,00
<u>Días</u> Rotación de cuentas por cobrar			6,45	6,70	9,06	8,69
			57	54	40	42
Rotación capital de trabajo neto	$R.C.T.N. = \frac{V}{CTN}$	veces	84.663,24	157.857,56	185.328,44	218.682,25
<u>Ventas</u> Capital trabajo neto			23.064,58	49.114,27	59.908,15	85.814,62
			3,67	3,21	3,09	2,55
Rotación de Activo fijo	$R.A.F. = \frac{V}{AF}$	veces	84.663,24	157.857,56	185.328,44	218.682,25
<u>Ventas</u> Activos Fijos			15.801,79	12.532,94	31.608,43	47.489,31
			5,36	12,60	5,86	4,60
Rotación de Activos Totales	$R.A.T. = \frac{V}{AT}$	veces	84.663,24	157.857,56	185.328,44	218.682,25
<u>Ventas</u> Activos Totales			59.829,74	75.249,23	90.985,83	118.701,39
			1,42	2,10	2,04	1,84

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 26. Razones financieras de rentabilidad

DETALLE	FÓRMULA	VECES	2011	2012	2013	2014
Margen de Utilidad	$M.U. = \frac{UN}{V}$	%	17.098,08	26.049,69	27.891,86	51.956,26
<u>Utilidad Neta</u> Ventas			84.663,24	157.857,56	185.328,44	218.682,25
			20%	17%	15%	24%
Rendimiento sobre activos	$R.O.A. = \frac{UN}{AT}$	%	17.098,08	26.049,69	27.891,86	51.956,26
<u>Utilidad Neta</u> Activos Totales			59.829,74	75.249,23	90.985,83	118.701,39
			29%	35%	31%	44%
Rendimiento sobre capital	$R.O.E. = \frac{UN}{C}$	%	17.098,08	26.049,69	27.891,86	51.956,26
<u>Utilidad Neta</u> Capital			23.064,58	49.114,27	59.908,15	85.814,62
			74%	53%	47%	61%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 27. Razones financieras de mercado

DETALLE	FÓRMULA	VECES	2011	2012	2013	2014
Utilidad por acción	$U.P.A. = \frac{UN}{Acc.}$	\$	17.098,08	26.049,69	27.891,86	51.956,26
<u>Utilidad Neta</u> Acciones			800,00	800,00	800,00	800,00
			\$21,37	\$32,56	\$34,86	\$64,95

Fuente: Elaboración propia

Análisis de razones financieras

Para obtener una visión de lo que está y de lo que podría pasar con la empresa, se tomarán en cuenta algunos enfoques como: las finanzas y la contabilidad, por medio de las funciones financieras básicas del B/G y P/G, midiendo el desempeño y la estructura financiera mediante de los resultados de las razones de: (véase Cuadro 21 y 22).

1. De liquidez.

Razón circulante, prueba ácida, razón efectiva y razón capital de trabajo Medición de intervalo de tiempo: Los resultados obtenidos, demuestra la mala administración del efectivo, pues tiene exceso de liquidez, ya que lo que se pretende es mantener el dinero para invertir en nuevos proyectos. Esto demuestra que hay una deficiencia financiera; ya que si se tiene recursos suficientes se debe invertir, en ampliar el negocio. En caso de algún inconveniente en la empresa, se puede saber el tiempo en la que podría sobrevivir. (véase Cuadro 23).

2. De medidores de solvencia a largo plazo.

Razón de deuda total, razón de deuda de capital, medidor de capital, razón de deuda a largo plazo: Estas determinan que la empresa si tiene la capacidad de cancelar sus deudas a largo plazo. (véase Cuadro 24)

3. De medidores de eficiencia o rotación de activos.

Rotación de inventario, días de ventas de inventario, rotación de cuentas por cobrar: En el año 2011 y 2012, se muestra que no existe buena rotación de inventario, mas con la ayuda del proceso del proyecto en los años 2013 y 2014, se pronostica mayor eficiencia en los inventarios. Según los resultados dados, demuestra que la empresa hará sus cobros en un mes y medio, y que la empresa está apta para realizar préstamos. (véase Cuadro 25).

4. De rentabilidad.

Margen de utilidad, rendimientos sobre activos, rendimiento sobre capital: Estas razones demuestran que la empresa tiene buen fondo según el balance de resultados con respecto a la eficiencia para usar los activos. (véase Cuadro 26)

5. De mercado

Utilidad por acción: Como punto final las razones demuestran que si la empresa deseara vender las acciones, se podrían ofertar con un buen precio.(véase Cuadro 27).

5.7.3 Impacto

La infraestructura es un punto que a veces no se le da la debida importancia del caso. Sin embargo, en el transcurso de la investigación, el mismo que ha servido como evidencia suficiente, para poder describir asertivamente, que la mayor causa que ha conllevado los problemas que hoy por hoy persisten en la compañía, ha sido la inapropiada infraestructura, por el limitado espacio para almacenar la mercadería, y con ello los demás problemas que persisten hasta la fecha.

El Sistema de Control de Inventario es una solución de automatización que le permitirá tener un conocimiento efectivo del inventario de los materiales que ingresan, posibilitará la automatización operativa del inventario, el sistema de compras, las solicitudes y despachos de pedidos internos.

Con el desarrollo de un sistema automatizado que abarca las necesidades y una mayor relación con los requerimientos del personal, proporcionará una mejor efectividad en el manejo del flujo y procesamiento de los datos.

Después de un arduo trabajo, entre las cosas que se ha conseguido con el proyecto, es que el dueño y representante legal, concientice de que la empresa pasa por problemas que por ahora no son del todo notables en los Estados Financieros, por las utilidades que aún se perciben, pero sin embargo estos problemas se irán agravando por el desorden.

Así que al tener un orden sistemático en el departamento de bodega, y con un control informático, la empresa estará preparada para los cambio de procedimientos y políticas contables que generan las nuevas Normas Internacionales de contabilidad.

Ya que para esto tiene mucho que ver el control de cantidades, costo de las existencias y con el sistema contable de registros diarios para ser conciliados con la contabilidad tributaria.

5.7.4 Cronograma

Por medio de este diagrama describo, las actividades que se efectuó durante esos meses de arduo trabajo de investigación y soluciones al problema. (véase anexo 8)

Cuadro 30. Diagrama de Gantt y/o Pert.

ACTIVIDADES	PROYECTO DE INVESTIGACION, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE TERCER NIVEL, CONTADOR PUBLICO AUTORIZADO																																			
MATERIAS DE SEMINARIO	Dsño. Econ.Mario Fernandez									Tutorías con Econ. Claudiana Robalino																										
TIEMPO POR MESES	ago-11			sep-11						dic-12			ene-12				feb-12				mar-12															
TIEMPO POR SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19																	
FECHA POR FINES DE SEMANA	20	21	27	28	3	4	10	11	17	18	24	25	30	1	7	8	14	15	21	22	28	29	4	5	11	12	18	19	25	26	3	4	10	11		
Planteamiento del Problema	█	█																																		
Justificación		█																																		
Marco Referencial		█																																		
Marco Metodológico		█	█	█																																
Encuestas					█	█	█	█	█																											
Análisis e interpretación de Resultados										█	█	█	█	█																						
Levantamiento de la información															█	█	█	█	█																	
Estudios de Factibilidad																																				
Descripcion de la propuesta																																				
Anexos e Índice																																				
Entrega Final del proyecto																																				

Fuente: Elaboración propia

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Este rubro establece lo conseguido de la propuesta, por lo se detalla lo siguiente:

- Inventario de mercaderías.
- Utilización de un sistema integrado para ingresar a kardex.
- Organización del inventario.
- Organización del control de existencias.
- Sistemas contables de registro de existencias.
- Registro sistemático de entradas y salidas de inventario.
- Registro y valuación de mercancías.
- Costos de los inventarios.
- El análisis de los objetivos.
- Ubicación de la Mercadería.
- Rotación de Inventario.

CONCLUSIONES

La compañía DISFERINSA, es una empresa que proyecta imagen y posicionamiento en el mercado, que ofrece ampliamente negociaciones posibles a los clientes, con objetivos fijos, estrategias comerciales y específicas, que exceden las expectativas del cliente, dando respaldo y solidez a largo plazo en los cobros. Ante los clientes, se podría dar buenas referencias de la compañía, ya que los problemas que en ella inciden son internos, mas lo que se proyecta fuera de ella, es eficiencia y puntualidad, por ser muy responsable con los clientes.

Más, sin embargo después de haber compilado datos informativos, y de analizar resultados, se logró observar, que todos los problemas identificados en el departamento de bodega son producto de la despreocupación e irresponsabilidad de la Gerencia consecuente, al no corregir a tiempo errores organizacionales de inventario, por lo que el caso se ha vuelto insostenible por la situación del desorden.

Aunque la compañía tiene la satisfacción de mantener un buen porcentaje en los activos, la empresa se maneja con escaso personal, en otras palabras esto significa, que es explotado el esfuerzo humano de una sola persona, responsable de adquirir más rentabilidad en las ventas, el mismo que hace las multifunciones operativas, mientras que los agentes de ventas solo se encargan de enganchar las negociaciones.

Es importante enfatizar que el inventario es el rubro primordial en la existencia y creación de la compañía DISFERINSA, por lo que se puede hacer un balance de bienes y activos de lo que tiene en existencia. Mas la carencia de una clasificación metodológica de un inventario, le pudiera llevar al fracaso por la desorganización, en consecuencia se toman malas decisiones con respecto al manejo de la empresa.

Es así que el gerente, al ponerle las cartas sobre la mesa, de los problemas actuales, decidió dar la debida atención, continuidad de este proyecto, y enfrentarse al cambio radical.

RECOMENDACIONES

Entre los problemas citados, en los capítulos previos, se ha tratado de conseguir factibles propuestas a los mismos, con el fin de mejorar el funcionamiento interno y lograr un sistema eficiente y eficaz.

Sin embargo se debe estimar otros problemas que infieren en el departamento de bodega, que además influyen directamente al sistema de almacenamiento.

Para esto se recomienda lo siguiente:

- La verificación y control de los artículos de la bodega.
- Realizar un control visual y sistemático de artículos dañados.
- La planificación y control de inventarios para el funcionamiento correcto de la dependencia logística.
- Eficacia y eficiencia en el momento de clasificar la mercadería.
- Reducir el tiempo de almacenaje.
- Reducir el tiempo de desembarque.
- Mejorar la utilización del espacio de la bodega
- Conocer de las fechas de vencimiento de los productos.
- Liquidar la mercadería obsoleta.
- Llevar el control de cada una de la bodegas.
- Ya que la empresa no ha registrado físicamente el inventario de mercaderías desde el inicio de las actividades contables en ningún control de kardex; es conveniente aprovechar las circunstancias e implementar las nuevas políticas contables de la NIC.
- Con respecto al catálogo e invertir en un programa elaborado especialmente para el departamento de bodega, con muchos módulos como el registrar la existencia, precios, cantidades y entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

ANDEREGG, Ezequiel: *Técnicas de Investigación Social*, Editora Gráficas Díaz, S.L., 1era edición, Alicante, España, 1990

ARANGUREN, Maryuri; BUSTAMANTE, Ángel; MENDEZ, José Antonio; Ramos, Marlon: Control de inventario, en: [15 de febrero de 2009]

CANELO, Edgar Tovar: *Ministerio del Poder / República Bolivariana de Venezuela*

CATACORA: *Contabilidad: la base para la toma de decisiones gerenciales* F. (1998). Mc. Graw Hill. Caracas. (20)

HANSEN-HOLM, *Manual para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera*, (p.p. 249,250,251,252,253,254,255,

HITOSHI, Kume: *Herramientas Estadísticas Básicas para el Mejoramiento de la calidad*, (p. 233)

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary: *Fundamentos de Marketing*, Sexta Edición, Prentice Hall, 2003, (p. 337).

LAMB CHARLES, Hair Joseph y McDaniel Carl: *Marketing, Sexta Edición*, de, y, *International Thomson Editores S.A.*,(P. 333).

SANDHUSEN,L. Richard: *Mercadotecnia, Primera Edición*,Compañía Editorial Continental, 2002, (pp.389 y 393).

STANTON WILLIAM, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw Hill: *Fundamentos de Marketing*, 13va. Edición,(P. 284).

ZORRILLA ARENA, Santiago: *Introducción a la metodología de la investigación*, México

Referencias de Fuentes electrónicas en Líneas:

BERSANELL, Marco: GARGANTINI Mario: *Sólo el asombro conoce. La aventura de la investigación científica*, Ediciones Encuentro. 2006

<http://www.euresis.org>

Clasificación de Mercaderías

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Clasificacion-De-Mercader%C3%ADa-Unica/1709326.html>

El ciclo de adquisición de bienes y pago técnicas de control interno

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/cicloadquisicion.htm>

Existencias o Stocks

<http://html.rincondelvago.com/existencias-o-stocks.html>

Gestión Moderna de Inventario

<http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/gestin-moderna-de-inventarios>

Jorge de la Fuente, Gte. de Infraestructura Física de Panduit
Entornos de Infraestructura

<http://www.channelplanet.com/?idcategoria=22933>

Organización de Materiales en Una Bodega

<http://www.mitecnologico.com/Main/OrganizacionDeMaterialesEnUnaBodega>

Psicología y Empresa

<http://psicologiayempresa.com/el-talento-humano-y-las-competencias-conceptos.html>

Sistema de control y distribución

<http://www.monografias.com/trabajos11/travent/travent.shtml>

Sistema de Inventarios permanentes

<http://www.gerencie.com/sistema-de-inventarios-permanente.html>

ZORRILLA ARENA, Santiago: *Introducción a la metodología de la investigación*, México

<http://es.scribd.com/doc/54967912/37/Investigacion-Explicativa>

Linkografía:

<http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin2.shtml>

www.managementensalud.com.ar/

<http://www.mailxmail.com/curso-logistica-operaciones-inventarios/clasificacion-inventarios-2-2>

http://www.pacifictel.net.ec/transparencia/docs/manual_almacenamiento_bodega.pdf

<http://www.monografias.com/trabajos12/comcoso/comcoso.shtml>

<http://www.euresis.org>

<http://es.scribd.com/doc/54967912/37/Investigacion-Explicativa>

ANEXOS

a. Anexo 1: Formato de las encuestas.

FORMATO DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN REPRESENTATIVA DE LA COMPAÑÍA DISFERINSA

Objetivo

Diseñar nuevos controles sistematizados, que mantengan bien clasificado el inventario de mercaderías, con la finalidad de adquirir una nueva infraestructura para el departamento de bodega de la empresa Disferinsa.

Instrucciones para contestar la encuesta

Usted tiene que marcar con un a una las alternativas de cada pregunta, a su criterio o de la manera que estime conveniente.

Agradecemos su colaboración, honestidad y sinceridad en sus respuestas.

Pregunta No. 1

¿Considera usted, que para clasificar un inventario pequeño, se necesita de la inspección de controles internos?

a) Si

b) No

c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta No. 2

¿De qué manera se podría realizar los controles internos?

a) Físico

b) Nivel de inversión

c) Contables

Otros.....

Pregunta No. 3

¿Considera usted, que una mercadería se puede ordenar, exista o no una organización de inventario?

a) No

b) Si

c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta No. 4

¿En donde consideraría usted, que se encontraría reflejada la real eficacia y eficiencia de la organización de inventario?

a) Organización de Almacenaje y control de Inventarios

b) En el cumplimiento de las metas organizacionales propuestas

c) En los Estados Financieros

Otros.....

Pregunta No. 5

¿Cómo contribuye el control interno a la eficiencia y eficacia de la organización?

a) Con el manejo del inventario

b) Con la disponibilidad de existencia

c) Con los costos asociados a los inventarios

Otros.....

Pregunta 6.

¿ Considera usted, que una compañía puede sobrevivir sin clasificar su mercadería?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 7.

¿Considera usted, que un inventario pequeño se puede llevar sin la ayuda de un programa sistematizado?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 8.

Si usted instalaría un sistema informático de stock para el control del departamento de bodega, ¿cuál de estos preferiría?

- a) Inventario Permanente b) Según las necesidades de la empresa c) Inventario Periódico

Pregunta 9.

¿Considera usted, que en un formato de Excel se puede registrar los productos con los métodos de inventario, igual al de un programa sistematizado de kardex?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 10.

¿Considera usted, que para obtener un informe de “costos de existencias” para su posterior enajenación, se requiere imprescindiblemente de la ayuda de un sistema informático?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 11.

¿Considera usted, que el departamento de compras debe tener la información sobre la existencia, para considerar nuevas adquisiciones?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 12.

¿Considera usted, que un inventario puede alternarse, aunque el departamento de compras no obtenga el informe sobre la existencia real de la bodega?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 13.

¿Considera usted, que una información oportuna de la existencia de bodega posibilitaría saber las cantidades apropiadas según la vida útil de cada producto?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 14.

¿Considera usted, que el conteo de un inventario, lo podría llevar cualquier persona aunque no esté capacitada, para trabajar en el departamento de bodega?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 15.

¿Considera usted, que es indispensable tener una persona capacitada expresamente para realizar la valorización de las cantidades de coste?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros.....

Pregunta 16.

Según como considere responda. ¿Cuál de estas causas afectan a la manutención de los artículos de bodega?

- a) Mal almacenamiento de mercadería b) Rotación de inventario c) Desconocimiento de la existencia

Otros.....

Pregunta 17.

¿Considera usted, que la infraestructura de un negocio influye a la manutención de los artículos del departamento de bodega?

- a) Si b) Si c) Ocasionalmente

Otros..... !

b. Anexo 2: Formato de la verificación de la hipótesis general.

Hipótesis General

"Debido a la ausencia de controles administrativos e inapropiada organización del departamento de bodega, no se clasifica la mercadería de la empresa Disferinsa"

Formula de Ji² ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

- 1) La Causa o Variable independiente de interés:
 - * "CONTROLES INTERNOS"
 - * "ORGANIZACIÓN DE INVENTARIO"
- 2) Nula H0: Ausencia de controles internos e inapropiada organización de inventario del departamento de bodega
- 3) Alternativa H1: Presencia de controles internos y apropiada organización de inventario del departamento de bodega

esta es la se acepta ó se rechaza es la verdadera

es la contaria ó negación de la nula

Prueba de Bondades de ajustes: Frecuencias Esperadas desiguales

VARIABLES INDEPENDIENTES

De la variable independiente "CONTROLES INTERNOS"

		PREGUNTAS	a	b	c	total
1	1	1	76	15	10	101
	2	2	82	11	8	101
		TOTAL	158	26	18	202

De la variable independiente "ORGANIZACIÓN DE INVENTARIO"

		PREGUNTAS	a	b	c	total
3	1	3	55	35	11	101
	2	4	48	28	25	101
5	3	5	49	27	25	101
		TOTAL	152	90	61	303

Obtener los Grados de Libertad

$$gl = n - 1 = 5 - 1 = 4$$

Nivel de Significancia

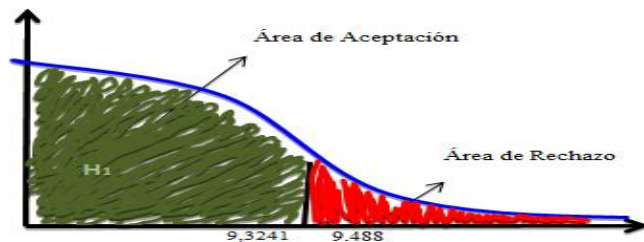
N.S. = 0,05

Valor critico

= 9,488

DATOS					
frecuencia		frecuencia esperada		4	
O	E	O - E	(O - E) ²	(O - E) ² / E	
76	79,00	-3,00	9,00	0,11	
82	79,00	3,00	9,00	0,11	
15	13,00	2,00	4,00	0,31	
11	13,00	-2,00	4,00	0,31	
10	9,00	1,00	1,00	0,11	
8	9,00	-1,00	1,00	0,11	
55	50,67	4,33	18,78	0,37	
48	50,67	-2,67	7,11	0,14	
49	50,67	-1,67	2,78	0,05	
35	30,00	5,00	25,00	0,83	
28	30,00	-2,00	4,00	0,13	
27	30,00	-3,00	9,00	0,30	
11	20,33	-9,33	87,11	4,28	
25	20,33	4,67	21,78	1,07	
25	20,33	4,67	21,78	1,07	
505	505	0	225,33	9,324	

Total de la fórmula chi_cuadrado x 2 = 9,3241



Conclusión:

Se ha considerado la hipótesis como "Incapaz de rechazar Ho" Por lo que la hipótesis nula se encuentra en el area de aceptación

c. Anexo 3. Formato de la verificación de la segunda hipótesis.

Segunda Hipótesis

“La carencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega, complica la realización del registro de los productos, y la proporción referencial de costos de la existencia a los vendedores”

Formula de Ji² ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_O - f_E)^2}{f_E} \right]$$

- 1) La Causa o Variable independiente de interés:
* Sistema Informático del Control de Stock
- 2) Nula H0: La carencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega
- 3) Alternativa H2: La existencia de un Sistema Informático de control del stock de la bodega

esta es la se acepta ó se rechaza es la verdadera

es la contaria ó la negación de la nula

Prueba de Bondades de ajustes: Frecuencias Esperadas

PREGUNTAS	a	b	c	total
1	65	19	17	101
2	55	28	18	101
TOTAL	120	47	35	202

Obtener los Grados de Libertad

$$gl = n - 1 = 2 - 1 = 1$$

Nivel de Significancia

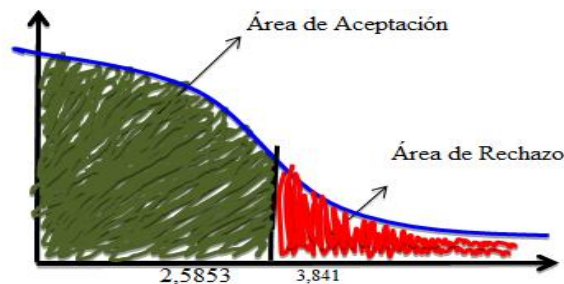
N.S. = 0.05

Valor crítico = 3,841

DATOS					
	freqüencia observada	freqüencia esperada	O - E	(O - E) ²	(O - E) ² / E
1	65	60	5	25,00	0,42
2	55	60	-5	25,00	0,42
3	19	23,5	-4,5	20,25	0,86
4	28	23,5	4,5	20,25	0,86
5	17	17,5	-0,5	0,25	0,01
6	18	17,5	0,5	0,25	0,01
	202	202	0	91,00	2,585

Total de la fórmula chi_cuadrado

$$\chi^2 = 2,585$$



Conclusión:

Se ha considerado la hipótesis como "Incapaz de rechazar Ho"
Por lo que la hipótesis nula se encuentra en el área de aceptación

d. Anexo 4: Formato de la verificación de la tercera hipótesis.

Tercera Hipótesis

“La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a “compras”, y esto imposibilita la obtención de cantidades convenientes según la vida útil de cada producto”.

Formula de Ji² ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_O - f_E)^2}{f_E} \right]$$

- 1) La Causa o Variable independiente de interés:
 - * Información sobre la existencia a “Compras”
- 2) Nula H₀: La información sobre la existencia de bodega no se envía oportunamente a “compras”.
- 3) Alternativa H₃: La información sobre la existencia de bodega es envía oportunamente a “compras”.

esta es la se acepta ó se rechaza es la verdadera

es la contaria ó negación de la mula

Prueba de Bondades de ajustes: Frecuencias Esperadas

PREGUNTAS	a	b	c	total
1	87	8	6	101
				0
TOTAL	87	8	6	101

Obtener los Grados de Libertad

$$g_l = \begin{matrix} n & - & 1 \\ 1 & - & 1 \end{matrix} = 0$$

Nivel de Significancia

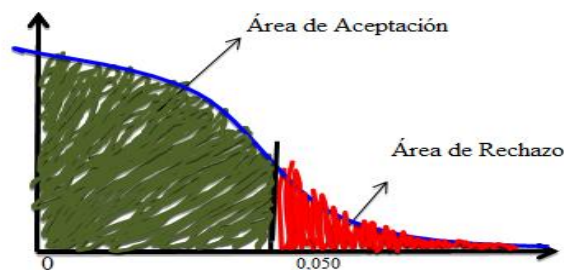
N.S. = 0,05

Valor crítico = 0,050

DATOS					
	freqüencia observada	freqüencia esperada	O - E	(O - E) ²	(O - E) ² / E
1	87	87	0	-	-
	8	8	0	-	-
	6	6	0	-	-
	101	101	0	-	-

Total de la fórmula chi_cuadrado

$$\chi^2 = 0,000$$



Conclusión:

Se ha considerado la hipótesis como "Incapaz de rechazar H₀"
Por lo que la hipótesis nula se encuentra en el area de aceptación

e. Anexo 5: Formato de la verificación de la cuarta hipótesis

Cuarta Hipótesis

- El limitado talento humano impide tener control en la valorización de las cantidades de coste.

Formula de Ji² ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_O - f_E)^2}{f_E} \right]$$

- 1) La Causa o Variable independiente de interés:
* Talento Humano
- 2) Nula H₀: El limitado Talento humano de la empresa
- 3) Alternativa H₄: El abundante talento humano de la empresa

esta es la se acepta ó se rechaza es la verdadera

es la contaria ó la negación de la nula

Prueba de Bondades de ajustes: Frecuencias Esperadas

	PREGUNTAS	a	b	c	total
1	14	76	19	6	101
2	15	80	11	10	101
	TOTAL	156	30	16	202

Obtener los Grados de Libertad

$$gl = n - 1 = 2 - 1 = 1$$

Nivel de Significancia

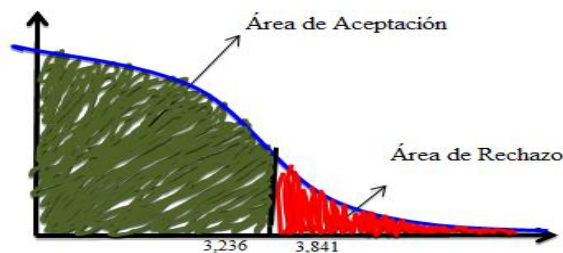
N.S. = 0,05

Valor crítico = 3,841

DATOS					
	frecuencia observada	frecuencia esperada			4
	O	E	O - E	(O - E) ²	(O - E) ² / E
1	76	78	-2	4,00	0,05
2	80	78	2	4,00	0,05
3	19	15	4	16,00	1,07
4	11	15	-4	16,00	1,07
5	6	8	-2	4,00	0,50
6	10	8	2	4,00	0,50
	202	202	0	48,00	3,236

Total de la fórmula chi_cuadrado

$$\chi^2 = 3,236$$



Conclusión:

Se ha considerado la hipótesis como "Incapaz de rechazar Ho" Por lo que la hipótesis nula se encuentra en el area de aceptación

f. Anexo 6: Formato de la verificación de la quinta hipótesis

Quinta Hipótesis

• El insuficiente espacio de bodega de la infraestructura de la empresa, impide la conservación de los productos de madera que se registran como “Pérdidas por corrosión y daños de inventario”

Formula de Ji² ó Chi_cuadrado

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

- 1) La Causa o Variable independiente de interés:
* Infraestructura
- 2) Nula H₀: El insuficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa
- 3) Alternativa H₁: El suficiente espacio de la bodega de la infraestructura de la empresa

esta es la se acepta ó se rechaza es la verdadera

es la contaria ó la negación de la nula

Prueba de Bondades de ajustes: Frecuencias Esperadas

	PREGUNTAS	Si	No	Ocasionalmente	total
1	17	90	7	4	101
					0
	TOTAL	90	7	4	101

Obtener los Grados de Libertad

$$gl = n - 1 = 0 - 1 = -1$$

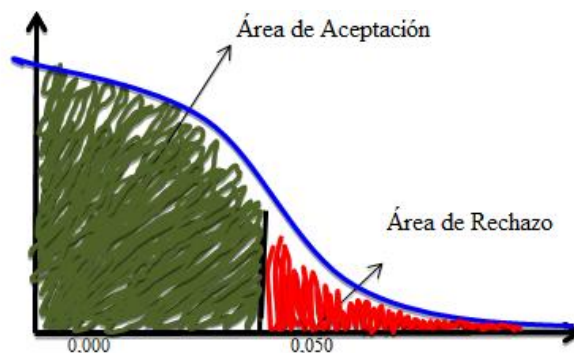
Nivel de Significancia
N.S. = 0,05

Valor crítico = 0,050

DATOS					
	frecuencia observada	frecuencia esperada			4
	O	E	O - E	(O - E) ²	(O - E) ² / E
1	90	90	0	-	-
2	7	7	0	-	-
3	4	4	0	-	-
	101	101	0	-	-

Total de la fórmula chi_cuadrado

$$\chi^2 = 0,000$$



Conclusión:

Se ha considerado la hipótesis como "Incapaz de rechazar H₀"
Por lo que la hipótesis nula se encuentra en el area de aceptación

g. Anexo 7: Tabla de la distribución Chi-cuadrado

g=grados de libertad p=área a la derecha								
El valor x de la tabla cumple que para X es chi-cuadrado con g grados de libertad $P(X>x)=p$								
t	p							
g	0.001	0.025	nível de sigñificancia		0.25	0.5	0.75	0.9
			0.05	0.1				
1	10.827	5.024	3.841	2.706	1.323	0.455	0.102	0.016
2	13.815	7.378	5.991	4.605	2.773	1.386	0.575	0.211
3	16.266	9.348	7.815	6.251	4.108	2.366	1.213	0.584
4	18.466	11.143	9.488	7.779	5.385	3.357	1.923	1.064
5	20.515	12.832	11.07	9.236	6.626	4.351	2.675	1.61
6	22.457	14.449	12.592	10.645	7.841	5.348	3.455	2.204
7	24.321	16.013	14.067	12.017	9.037	6.346	4.255	2.833
8	26.124	17.535	15.507	13.362	10.219	7.344	5.071	3.49
9	27.877	19.023	16.919	14.684	11.389	8.343	5.899	4.168
10	29.588	20.483	18.307	15.987	12.549	9.342	6.737	4.865
11	31.264	21.92	19.675	17.275	13.701	10.341	7.584	5.578
12	32.909	23.337	21.026	18.549	14.845	11.34	8.438	6.304
13	34.527	24.736	22.362	19.812	15.984	12.34	9.299	7.041
14	36.124	26.119	23.685	21.064	17.117	13.339	10.165	7.79
15	37.698	27.488	24.996	22.307	18.245	14.339	11.037	8.547
16	39.252	28.845	26.296	23.542	19.369	15.338	11.912	9.312
17	40.791	30.191	27.587	24.769	20.489	16.338	12.792	10.085
18	42.312	31.526	28.869	25.989	21.605	17.338	13.675	10.865
19	43.819	32.852	30.144	27.204	22.718	18.338	14.562	11.651
20	45.314	34.170	31.410	28.412	23.828	19.337	15.452	12.443
21	46.796	35.479	32.671	29.615	24.935	20.337	16.344	13.240
22	48.268	36.781	33.924	30.813	26.039	21.337	17.240	14.041
23	49.728	38.076	35.172	32.007	27.141	22.337	18.137	14.848
24	51.179	39.364	36.415	33.196	28.241	23.337	19.037	15.659
25	52.619	40.646	37.652	34.382	29.339	24.337	19.939	16.473
26	54.051	41.923	38.885	35.563	30.435	25.336	20.843	17.292
27	55.475	43.195	40.113	36.741	31.528	26.336	21.749	18.114
28	56.892	44.461	41.337	37.916	32.62	27.336	22.657	18.939
29	58.301	45.722	42.557	39.087	33.711	28.336	23.567	19.768
30	59.702	46.979	43.773	40.256	34.8	29.336	24.478	20.599
70	112.317	95.023	90.531	85.527	77.577	69.334	61.698	55.329
75	118.599	100.839	96.217	91.061	82.858	74.334	66.417	59.795
80	124.839	106.629	101.879	96.578	88.13	79.334	71.145	64.278
85	131.043	112.393	107.522	102.079	93.394	84.334	75.881	68.777
90	137.208	118.136	113.145	107.565	98.65	89.334	80.625	73.291
95	143.343	123.858	118.752	113.038	103.899	94.334	85.376	77.818
100	149.449	129.561	124.342	118.498	109.141	99.334	90.133	82.358

i. Anexo 9: Depreciación de activos fijos

DIFERINSA																				
* DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS*																				
Períodos del 2011 al 2014																				
e p t o	DETALLE	Vigencia	VALOR	PLAZO	Depreciac. Mensual	Depreciado hasta el 2010	2011			2012			2013			2014			Por Deprec. 2015 al 2023	TOTAL
							(Ene a Dic) 12 meses	(Oct. a Dic) 3 meses	(Ag. a Dic) 5 meses	(Sep. a Dic) 4 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Feb. a Dic) 11 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Ene a Dic) 12 meses	(Ene a Dic) 12 meses		
v	Vehículo Mazda Allegro Seclam 1.6 Depreciación Anual	sep-06 sep-16	\$ 1.427.679	10 AÑOS	\$ 118,97	\$ 6.067,64	\$ 1.427,68 \$ 7.495,31			\$ 1.427,68 \$ 8.922,99			\$ 1.427,68 \$ 10.350,67			\$ 1.427,68 \$ 11.778,35			\$ 2.498,44	14.276,79
e	Motocicleta Depreciación Anual	may-09 may-19	\$ 1.116,07	10 AÑOS	\$ 9,30	\$ 176,71	\$ 111,61 \$ 288,32			\$ 111,61 \$ 399,93			\$ 111,61 \$ 511,53			\$ 111,61 \$ 623,14			\$ 492,93	1.116,07
s	Kia Motors Depreciación Anual	ene-14 ene-24	\$ 242.767,9	10 AÑOS	\$ 202,31											\$ 2.225,37 \$ 2.225,37			\$ 9.623,74	242.768,83
i	ACONES 3 PORTATIL HACER MINI O Depreciación Anual	sep-11 sep-14	\$ 408,83	3 AÑOS	\$ 11,36		\$ 34,07 \$ 34,07			\$ 136,30 \$ 170,37			\$ 136,30 \$ 306,67					\$ 102,26 \$ 408,93		408,93
n	Sistema Informático Depreciación Anual	jul-12 jul-15	\$ 8.800,00	3 AÑOS	\$ 244,42			\$ 1.222,98 \$ 1.222,98		\$ 2.933,04 \$ 4.156,02			\$ 2.933,04 \$ 7.089,06			\$ 1.710,94 \$ 8.800,00				8.800,00
r	COMPUTADORA APPLE MAC 812 E/A Depreciación Anual	ago-12 ago-14	\$ 1.778,20	3 AÑOS	\$ 49,39						\$ 197,74 \$ 197,74		\$ 592,67 \$ 790,41			\$ 592,67 \$ 1.383,09			\$ 395,12	1.778,20
o	Total Anual					\$ 6.244,35	\$ 1.539,29 \$ 1.573,36	\$ 34,07	\$ 1.222,98 \$ 6.029,34	\$ 197,74 \$ 4.608,62	\$ 0,00	\$ 5.201,30	\$ 1.710,94 \$ 6.170,53	\$ 4.357,33	\$ 102,26	\$ 395,12	\$ 22.615,11	\$ 25.218,88	\$ 23.010,23	

Cta. Contable: Depreciación - Credito		Gasto - Debito	
AÑOS	ADMINISTRAC	DIFC-ACT-FIS-	Act.F.-Depric.
2010	\$6.244,35	\$6.244,35	
2011	\$1.539,29	\$84,07	\$17.054,54
2012	\$1.539,29	\$4.490,05	\$34.868,80
2013	\$1.539,29	\$3.662,01	\$995,12
2014	\$3.764,66	\$4.631,25	
Totales	\$14.626,89	\$12.817,37	\$23.010,23

SALDOS GÉN. BALANCE GENERAL 2014		Act.F.-Depric.
VEHICULOS	\$9.669,65	\$2.615,11
EQP. COMPUTACIÓN	\$5.263,92	\$95,12
		\$23.010,23

j. Anexo 10: Presupuesto de ventas del año 2011

DISFERINSA
PRESUPUESTO DE VENTAS
2011

AL 31	Dicembre	Enero a Diciembre												Total					
		Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre		Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero a Diciembre	
50%	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	42.331,62
50%	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	42.331,62
TOTAL DE VENTAS	9.776,88	19.061,13	11.352,28	11.352,28	9.776,88	19.061,13	11.352,28	9.776,88	19.061,13	11.352,28	11.352,28	9.776,88	19.061,13	11.352,28	11.352,28	9.776,88	19.061,13	11.352,28	84.663,24
COBRANZAS DEL EFECTIVO																			
100%	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	42.331,62
0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
100%	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	49.293,55
TOTAL DE COBRANZAS	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	5.676,14	4.888,44	9.530,57	5.676,14	91.025,17
CTAS X COBRAR																			
CTAS X COBRAR	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	13.133,23
CTAS X COBRAR	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	-20.095,16
CTAS X COBRAR	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	84.663,24
Cuentas por Cobrar																			
Octubre	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	13.133,23
Noviembre	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	-20.095,16
Diciembre	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	84.663,24
Cuentas por cobrar para siguiente año																			
Octubre	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	4.888,44	13.133,23
Noviembre	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	9.530,57	-20.095,16
Diciembre	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	5.676,14	84.663,24

p. Anexo 17: Presupuesto de compras del año 2013

DISFERINSA
PRESUPUESTO DE COMPRAS
2013

	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Mazo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero a Diciembre	Enero	Febrero
Presupuesto de Compras																		
Inv. Final de Compras	20.667,55	21.906,44	20.720,03	21.555,61	20.861,82	21.259,94	21.764,40	21.703,86	20.794,41	21.431,50	21.466,68	21.297,41	20.635,16	21.270,06	21.637,90	255.678,75		
Costo de Bienes Vendidos	8.976,16	5.516,27	13.775,53	13.775,53	11.436,68	6.811,37	9.465,50	12.828,63	12.425,01	6.362,03	10.689,28	10.843,81	9.715,53	5.300,33	9.532,97	119.106,46		
TOTAL NECESARIO	29.643,71	27.422,71	34.495,56	35.331,14	32.298,49	28.071,30	31.229,91	34.532,49	33.219,42	27.793,53	32.075,96	32.141,21	30.350,49	26.570,39	31.170,87	374.785,21		
Inventario Inicial	21.186,53	20.667,55	21.906,44	20.720,03	21.555,61	20.861,82	21.259,94	21.764,40	21.703,86	20.794,41	21.431,50	21.466,68	21.297,41	20.635,16	21.270,06	254.760,88		
Compras	8.457,17	6.755,17	12.589,11	14.611,11	10.742,88	7.209,49	9.969,97	12.768,09	11.515,56	6.999,12	10.644,46	10.674,53	9.053,08	5.935,23	9.900,82	120.024,33		
Desembolso por Compras																		
10% 1er mes	845,72	675,52	1.258,91	1.461,11	1.074,29	720,95	997,00	1.276,81	1.151,56	699,91	1.064,45	1.067,45	905,31	593,52	990,08	12.002,42		
20% 2do. mes		1.691,43	1.351,03	2.517,82	2.922,22	2.148,58	1.441,90	1.993,99	2.553,62	2.303,11	1.399,82	2.128,89	2.134,91	1.810,62	1.187,05	24.542,52	1.980,16	
70% 3er mes			5.920,02	4.728,62	8.812,37	10.227,78	7.520,02	5.046,64	6.978,98	8.937,66	8.060,89	4.897,38	7.451,12	7.472,17	6.337,15	86.472,79	4.154,66	6.930,57
TOTAL	845,72	2.366,95	8.529,96	8.707,55	12.808,88	13.097,30	9.958,91	8.317,46	10.684,15	11.940,68	10.525,16	8.095,73	10.491,33	9.876,31	8.514,23	123.017,75	13.065,40	
Cuentas por Pagar																	Ctas. x Pag. a Proveed.	
																	Proximo mes	
																		120.024,33

u. Anexo. 22. Propuesta para la implementación de un sistema informático

Guayaquil, 7 de Febrero del 2012

PROPUESTA PARA DESARROLLAR E IMPLEMENTAR UN SISTEMA INFORMATICO INTEGRADO (ERP) EN DISFERINSA

I. INTRODUCCIÓN.-

En la reunión sostenida el día 1 de Enero del 2012 en las oficinas de "Disferinsa"; que la Empresa necesita de un Sistema Informático necesidades de administración de la Empresa.

En función de esta necesidad se requiere realizar un desarrollo e implementación de un Nuevo Sistema Integrado (ERP), que permita el Control y Administración adecuada de la situación actual y la proyección futura de la Empresa.

Los profesionales involucrados en este proyecto tienen amplia experiencia en el ámbito organizacional e informático y poseen los conocimientos necesarios para llevar a feliz término este proyecto; acorde a lo expuesto, procedemos a presentar la propuesta mencionada.

II. OBJETIVO.-

Efectuar el desarrollo e implementación de un sistema informático, que permita que las operaciones diarias del negocio, se realicen de manera óptima, para alcanzar el mayor rendimiento y beneficios para la Empresa.

III. CONTENIDO Y ALCANCE.-

El desarrollo e Implementación del ERP mencionado contempla las siguientes fases:

FASE 1: Relevamiento y definición del Alcance de la Propuesta

ACT#	OBJETIVO	TIEMPO	ENTREGABLE	HORAS TECNICO	INVERSION, US\$
1	Revisiones Planificadas con los Empleados para determinar los requerimientos adicionales al modelo de Sistema presentado; como procesos, reportes y consultas.	1 sem.	Borradores de Requerimientos adicionales para revisión de los empleados.	40 hrs.	
2	Análisis, corrección y alcance de los Requerimientos adicionales.	1 sem.	Requerimientos adicionales aprobados por responsables.	40 hrs.	
	Totales Fase 1	2 sem.		80 hrs.	800

FASE 2: Desarrollo e Implementación del Sistema Integrado (ERP)

ACT#	OBJETIVO	TIEMPO	ENTREGABLE	HORAS TECNICO	INVERSION, US\$
1	Administración Contable	4 sem.	Módulo Contable instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	160 hrs.	1.600

Pág. 1 de 3

2	Administración SRI	1 sem.	Módulo SRI instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
3	Administración Ventas y Distribución	3 sem.	Módulo de Administración de Ventas y Distribución.	120 hrs.	1.200
4	Facturación	3 sem.	Módulo Facturación instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	120 hrs.	1.200
5	Administración Bancos y Tesorería	1 sem.	Módulo Bancos y Tesorería instalados con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
6	Administración Cuentas por Cobrar	1 sem.	Módulo Cuentas por Cobrar instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
7	Administración Compras Locales	1 sem.	Módulo Compras Locales instalados con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
8	Administración Cuentas por Pagar	1 sem.	Módulo Cuentas por Pagar instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
9	Administración Inventarios	3 sem.	Módulo Inventarios instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	120 hrs.	1.200
10	Administración Nóminas	1 sem.	Módulo Nóminas instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
11	Administración Seguridades	1 sem.	Módulo Seguridades instalado con datos del cliente para pruebas del usuario y su entrenamiento.	40 hrs.	400
	Total Fase 1 y 2:	20 sem.		800 hrs.	8.000

IV. TIEMPO E INVERSIÓN.-

El tiempo total de estas Fases del Proyecto es de **6 meses**. El equipo de trabajo es de dos recursos nivel Senior y uno de nivel Junior , el nivel senior intervendrá a medio tiempo, y el de nivel Junior estará a tiempo completo.

La inversión es de: US \$ 8.800 Dólares , sin considerar Iva.

La forma de pago será : Para iniciar, un anticipo de US \$ 2.000 y la diferencia con 12 pagos quincenales de \$ 567 contra entrega del informe de avance y factura.

El pago quincenal se efectuará máximo en tres días posteriores a la entrega de la Factura con el Informe correspondiente, cada día de retraso en el pago será reconocido por el Cliente como un día de retraso del proyecto por causa imputada al cliente y pagado como tal, al Proveedor.

Por cada módulo del sistema existirá un Cronograma de Trabajo, que tendrá actividades, recursos y tiempos, involucrando al Cliente y al Proveedor. Si se producen retrasos en las actividades, recursos y tiempos; que correspondan al Cliente (Disferinsa); este tiempo será

reconocido y pagado al Proveedor, al mismo valor proporcional del costo total del proyecto (\$ 8.800); de igual manera, si el retraso se da en las actividades, recursos y tiempos que correspondan al Proveedor, asumiremos ese tiempo adicional sin costo alguno para el Cliente.

V. REQUERIMIENTOS.-

- Un coordinador por parte de la empresa con poder de decisión para organizar y coordinar las reuniones y necesidades que se presenten en el desarrollo de las tareas.
- Una computadoras, con conexión a la red e Internet.
- Una Impresora de preferencia Láser.
- Un lugar de trabajo y sus útiles de oficina para dos personas.
- Total colaboración de los empleados de la Empresa.
- Un parqueo vehicular con la seguridad apropiada.

VI. APROBACIÓN:

Luego de revisados los términos de esta propuesta, como constancia de la aceptación de todos los términos convenidos, las partes suscriben la presente propuesta, en lugar y fecha antes indicado.

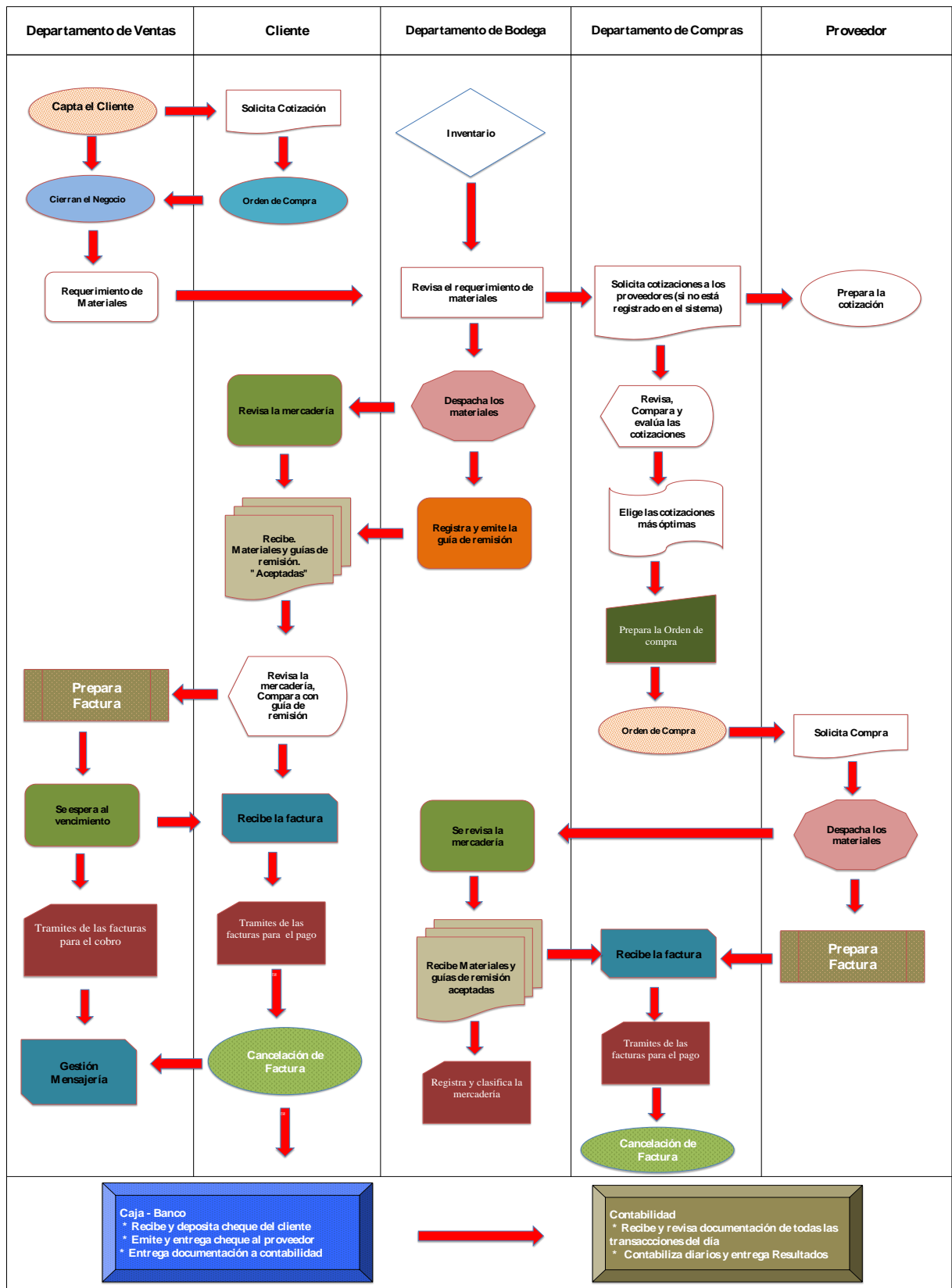
Ing. XXXXXXXXX
Consultor Informático

Ing. XXXXXXXX
Gerente
Disferinsa

v. Anexo 23. Demostración de un nuevo sistema informático



w. Anexo 24. Flujograma de la logística operacional



x. Anexo 25: Registro único de contribuyentes sociedades

SRI
...le hace bien al país!

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NUMERO RUC: 0992214309001
RAZON SOCIAL: DISFERINSA DISTRIBUIDOR DE FERRETERIA INDUSTRIAL S.A.
NOMBRE COMERCIAL: DISFERINSA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION: CRUZ CHONG RENE EZEQUIEL
CONTADOR: ALVARADO ROBALINO HECTOR JULIO

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/10/2001 **FEC. CONSTITUCION:** 01/10/2001
FEC. INSCRIPCION: 30/10/2001 **FECHA DE ACTUALIZACIÓN:** 12/03/2009


ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA


DIRECCIÓN PRINCIPAL:
Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Ciudadela: GUAYACANES Número: SOLAR 5
Manzana: 35 Referencia ubicación: AL FRENTE DE MULTIAHORROS Fax: 042321434 Celular: 099283197 Email:
disferinsa@hotmail.com Telefono Trabajo: 042822958

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL LITORAL SUR: GUAYAS **CERRADOS:** 0



Firma del Contribuyente: _____
Servicio de Rentas Internas: 

Usuario: EEJC060205 **Lugar de emisión:** GUAYAQUIL/AV. FRANCISCO **Fecha y hora:** 12/03/2009

Página 1 de 2



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NUMERO RUC: 0992214309001
RAZON SOCIAL: DISFERINSA DISTRIBUIDOR DE FERRETERIA INDUSTRIAL S.A.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 01/10/2001

NOMBRE COMERCIAL: DISFERINSA

FEC. CIERRE:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FEC. REINICIO:

VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Ciudadela: GUAYACANES Número: SOLAR 5 Referencia: AL FRENTE DE MULTAHORROS Manzana: 35 Fax: 042621434 Celular: 999883187 Email: disferinsa@hotmail.com
Teléfono Trabajo: 042822368



Jaime Carriel Elliott Eduardo
DELEGADO DEL R.U.C.
Servicio de Rentas Internas
LITORAL SUR

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: EEJC260205

Lugar de emisión: GUAYAQUIL/AV. FRANCISCO Fecha y hora: 12/03/2009

y. Anexo 26: Fotos de la bodega actual de la compañía DISFERINSA



z. Anexo 27: Autorización para ejecutar la propuesta



Guayaquil, 9 de marzo del 2012.

Sres.

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro.

Yo, René Ezequiel Cruz Chong, con documento de identidad número: 0909710717, representante legal de la empresa DISFERINSA. Por medio de la presente autorizo a la Sra. Ivonne Romero Alarcón con documento de identidad número: 0914859889, aplicar en la compañía las teorías expuestas en el proyecto de tesis cuyo tema es la **“Reestructuración de inventario del departamento de bodega de la empresa DISFERINSA, localizada en la ciudad de Guayaquil”**, para ejecutar la propuesta, en la que restablecerá la forma de llevar el inventario del departamento de bodega y con ello la reorganización metódica de la logística operacional.

Para la aceptación de la misma la empresa estará dispuesta a financiar en todo lo que se requiera en la ejecución del proyecto y servicios profesionales, siempre y cuando se considere las contingencias económicas del presupuesto.

Esperando que este documento sirva como constancia a quién interese, me suscribo.

Muy atentamente,

Ing. René Cruz Chong
GERENTE GENERAL

c.c. a los socios