



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES**

**SEDE GUAYAQUIL**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE: INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA - CPA**

**TÍTULO DEL DISEÑO**

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS MECANISMOS DEL DEPARTAMENTO DE  
INVENTARIO CON RELACIÓN AL MAL MANEJO DE MERCADERÍA EN LA  
EMPRESA JAROMA S.A. EN EL AÑO 2012.**

**Autores**

**CELI SHEYLA MAURA RAMÍREZ**

**ANDREA PAOLA SÁNCHEZ MONTERO**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:  
Msc. NARCISA BRAVO ALVARADO**

**Guayaquil, Marzo del 2013**

**ECUADOR**

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Narcisa Bravo Alvarado Msc. en mi calidad de tutor de Investigación, nombrado por el consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

### **CERTIFICO**

Que he analizado el proyecto de Investigación cuyo tema es: “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS MECANISMOS DEL DEPARTAMENTO DE INVENTARIO CON RELACIÓN AL MAL MANEJO DE MERCADERÍA EN LA EMPRESA JAROMA S.A. EN EL AÑO 2012.”, presentado por los egresados Srta. Celi Sheyla Maura Ramírez y Sra. Andrea Paola Sánchez Montero, como requisito previo para optar por el Título de “Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría-CPA”.

El problema de la Tesis de Pregrado se refiere a: ¿Cómo afecta la falta control sobre los inventarios en la comercialización de los productos y su incidencia financiera en la compañía JAROMA S.A.? , el mismo que fue aceptado por reunir los resultados legales y por la importancia del Tema.

Tutor:

---

MSC. Narcisa Bravo Alvarado

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Los autores de esta investigación declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro – Sede Guayaquil, que el trabajo presentado es de nuestra 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.

Guayaquil, Marzo del 2013

**Maura Ramírez Celi Sheyla**  
**C.I. 0926583253**

**Sánchez Montero Andrea Paola**  
**C.I. 0921099933**

## CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría – C.P.A. otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	( )
DEFENSA ORAL	( )
TOTAL	( )
EQUIVALENTE	( )

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

---

PROFESOR DELEGADO

---

PROFESOR SECRETARIO

## **DEDICATORIA**

A Dios en primer lugar por guiar mis pasos en la profesión que desempeño por ser parte de mi vida y por siempre darme la fortaleza para seguir logrando mis metas y objetivos.

A mis padres Sr. Luis Maura y Sra. Celi Ramírez por darme aliento para seguir adelante con mis estudios siempre ayudándome y dándome sus consejos para lograr lo que me he propuesto.

A mis hermanos Anthony y Nicole Maura por estar apoyándome en todo momento de mis estudios universitarios.

A mí amada abuela Sra. Mercedes Moreira por estar a mi lado en todo momento desde pequeña brindándome su amor y confianza ayudándome en todas mis metas que me he propuesto seguir.

A mí empresa JAROMA por brindarme la oportunidad de estudiar y siempre apoyarme en toda la etapa de mis estudios que es fundamental para mi vida profesional.

**Celi Sheyla Maura Ramírez.**

## DEDICATORIA

A Dios que me dio sabiduría e inteligencia para captar todos los conocimientos necesarios en mis estudios realizados.

A mis Padres, Sr. Ángel Sánchez y Sra. Teresa Montero porque creyeron en mi y porque me sacaron adelante por enseñarnos todo lo bueno y lo malo de la vida con su amor y confianza.

A mi Tía Ing. Norma Sánchez por ser como una madre para mí siempre ahí estado ahí apoyándome hasta el final en mis estudios siendo mi ejemplo a seguir.

A mí Tierno Abuelo Sr. Pedro Montero y a mis hermanos Sr. Xavier Sánchez y Pablito Sánchez por a ver fomentado en mi el deseo de superación y el anhelo de triunfo en mi vida

A mí querida Abuela Sra. Eva Orellana por su apoyo y sus consejos, aunque ya no la tenga a mi lado, se que desde el cielo se siente orgullosa de mi.

A mí Amado Esposo Sr. Adrian Ruiz, por ser mi compañero incondicional en todos momentos de las Etapas de mi vida.

Y a Toda mi Familia, porque todo esto no hubiera sido posible sin la ayuda y la comprensión de ustedes de entender que cumplir con todas nuestras metas alcanzadas es gratificante, ya que es realizado con todo nuestro empeño esfuerzo y esmero.

**Andrea Paola Sánchez Montero**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestra Tutora Msc. Narcisa Bravo Alvarado por su apoyo y comprensión en el desarrollo de nuestra presente tesis brindándonos todos sus conocimientos y palabras de ánimos entusiasmándonos culminar nuestro proyecto.

Al Msc. Manuel Larrocheli Muñíz por guiarnos en cómo enfocarnos en nuestro proyecto entregándonos toda la información intelectual que hemos necesitado para la culminación de nuestra tesis.

A Todos los Docentes que hemos compartido durante toda la etapa de nuestra carrera ya que sin ellos no habiéramos podido trazarnos este objetivo

Al Ing. Denis Ramírez Gerente General de la Empresa JAROMA S.A, por todo el apoyo brindado para el desarrollo de la tesis, por permitirnos recaudar toda la información necesaria.

Al Ing. Ricardo Parrales por ofrecernos todos los libros que hemos utilizado para nuestra tesis.

**Celi Sheyla Maura Ramírez.**

**Andrea Paola Sánchez Montero**

## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Msc.

Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos 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 Análisis de la Gestión de los mecanismos del Departamento de Inventarios con relación al mal manejo de mercadería en la empresa JAROMA S.A.y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales – Sede Guayaquil.

Guayaquil, Marzo del 2013

**Maura Ramírez Celi Sheyla**  
**C.I. 0926583253**

**Sánchez Montero Andrea Paola**  
**C.I. 0921099933**

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.1. Problematización .....	3
1.1.2. Delimitación del Problema.....	4
1.1.3. Formulación del problema.....	4
1.1.4. Sistematización del problema.....	5
1.1.5. Determinación del tema.....	6
1.2. OBJETIVOS.....	6
1.2.1. Objetivo general de la investigación .....	6
1.2.2. Objetivo Específico de la Investigación .....	6
1.2.3. Justificación.....	7
CAPÍTULO II .....	9
MARCO REFERENCIAL .....	9
2.1 MARCO TEÓRICO.....	9
2.1.1. Antecedentes Históricos .....	9
2.1.2. Antecedentes referenciales .....	11
2.1.3. Fundamentación.....	18
2.2 MARCO LEGAL .....	37
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	48
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES .....	50
2.4.1. Hipótesis General.....	50
2.4.2. Hipótesis Particulares.....	51
2.4.3. Declaración de las Variables .....	51
2.4.4. Operacionalización de las Variables. ....	53
CAPÍTULO III .....	54

MARCO METODOLÓGICO .....	54
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU RESPECTIVA GENERAL .....	54
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	57
3.2.1 Características de la Población .....	58
3.2.2 Delimitación de la Población .....	58
3.2.3 Tipo de Muestra .....	59
3.2.4. Tamaño de la Muestra.....	60
3.2.5 Proceso de Selección.....	61
3.3 LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS.....	61
3.3.1 Métodos Teóricos.....	61
3.3.2 Métodos Empíricos.....	63
3.3.3 Técnicas e Instrumentos .....	63
3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN .....	65
CAPÍTULO IV.....	66
4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	66
4.1.1 Análisis actual de la situación.....	66
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA.....	77
4.3 RESULTADOS .....	81
4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	83
CAPÍTULO V.....	85
PROPUESTA .....	85
5.1 TEMA. ....	85
5.2 FUNDAMENTACIÓN.....	85
5.3 JUSTIFICACIÓN .....	87
5.4 OBJETIVOS .....	88
5.4.1 Objetivo General. ....	88
5.4.2 Objetivos Específicos. ....	88

5.5 UBICACIÓN .....	88
5.6 FACTIBILIDAD .....	93
5.6.1 FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA .....	93
5.6.2 FACTIBILIDAD ECONÓMICA .....	95
5.6.3 FACTIBILIDAD LEGAL.....	95
5.6.4 FACTIBILIDAD TÉCNICA .....	95
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA .....	97
5.7.1 Actividades .....	116
5.7.2 Recursos, análisis financiero.....	120
5.7.3 Impacto .....	122
5.7.4 Cronograma de propuesta en marcha.....	124
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta .....	125
BIBLIOGRAFÍA .....	128
ANEXOS .....	132

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 CENTRAL AUTOMOTIVE PRODUCTS LTD .....	11
Tabla 2 REICO C.A. ....	12
Tabla 3 INFAMOTORS S.A.....	12
Tabla 4 Antecedente 1 .....	13
Tabla 5 Antecedente 2 .....	14
Tabla 6 Antecedente 3 .....	15
Tabla 7 Antecedente 4 .....	16
Tabla 8 Antecedente 5 .....	17
Tabla 9 Declaración de hipótesis y Variables.....	53
Tabla 10 Nomina de Departamentos de Inventarios .....	59
Tabla 11 Atención a Clientes.....	66
Tabla 12 Proceso de despacho.....	67
Tabla 13 Manejo correcto de despacho .....	68
Tabla 14 Tiempo de Atención y entrega de repuestos .....	69
Tabla 15 Falencias en desarrollo de la información .....	70
Tabla 16 Inconvenientes en el sistema de inventarios .....	71
Tabla 17 Capacitación de Personal.....	72
Tabla 18 Principales Causas en diferencias de Inventarios .....	73
Tabla 19 Control de Mercadería en Transito .....	74
Tabla 20 Ajustes de Inventarios de mercadería .....	75
Tabla 21 Aplicación Control de Inventarios .....	76

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Atención Cliente.....	66
Gráfico 2 El proceso de despacho de repuesto.....	67
Gráfico 3 Manejo correcto despacho.....	68
Gráfico 4 El tiempo de atención y entrega de repuesto.....	69
Gráfico 5 Falencias en el desarrollo de la información.....	70
Gráfico 6 Inconvenientes sucitados en el sistema, los más concurrentes son.....	71
Gráfico 7 Capacitación del Personal.....	72
Gráfico 8 Principales Causas en diferencias de Inventarios.....	73
Gráfico 9 Control de Mercadería en Transito.....	74
Gráfico 10 Ajustes de Inventarios de mercadería.....	75
Gráfico 11 Aplicación Control de Inventarios.....	76



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA.**

**TEMA**

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS MECANISMOS DEL DEPARTAMENTO DE  
INVENTARIO CON RELACIÓN AL MAL MANEJO DE MERCADERÍA EN LA  
EMPRESA JAROMA S.A. EN EL AÑO 2012.**

**Autores: CELI SHEYLA MAURA RAMÍREZ**

**ANDREA PAOLA SÁNCHEZ MONTERO**

## **RESUMEN**

El desarrollo de toda empresa en constante rendimiento deben de existir mejoras en todos los procesos por lo que el área de bodega y manejo de inventario existen inconvenientes, por mal cruce de información, un incorrecto conteo de los repuestos existentes en JAROMA SA, además existe un desequilibrio eminente en áreas de la comunicación que se presenta en el área administrativa, es por ello que la necesidad de agilizar las requisiciones y que el proceso de despacho sean desarrollado con su plenitud en el desglose de pedido y conozca la numeración de cada repuesto deben de conocer el uso que le cliente le va a dar a cada uno de las variedades de repuestos.

La supervisión es importante en el desarrollo de las diferentes bodegas que existe en JAROMA SA es por ello la necesidad de mejorar los procesos existentes manejar adecuadamente los tiempo del cliente y de la rotación de las diferentes líneas de repuesto que maneja una simbiosis de lineamiento e impacto en el resultado de una correcta acción en los despacho, atención al cliente, manejo de sistemas, proceso de órdenes de pedidos, entre otra que expresa un delineamiento objetivo en el tema.



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**  
**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO**  
**DE INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – CPA.**

**TEMA**

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS MECANISMOS DEL DEPARTAMENTO DE INVENTARIO CON RELACIÓN AL MAL MANEJO DE MERCADERÍA EN LA EMPRESA JAROMA S.A. EN EL AÑO 2012.**

**Autores: CELI SHEYLA MAURA RAMÍREZ**  
**ANDREA PAOLA SÁNCHEZ MONTERO**

**ABSTRACT**

The development of any company are constantly improving all processes so that the area of warehouse and inventory management there inconvenient, bad crossing information, a right and proper counting of existing parts Jaroma SA also an imbalance eminent in areas of communication that is present in the administrative area, which is why the need for requisitions and expedite the clearance process are developed correctly in the breakdown of order and know the numbering of each part and what use customer you will give to each of the varieties of spare parts.

Monitoring is important in the development of the different wineries that exist in Jaroma SA is therefore the need to improve processes and combine the progress of current assets, the interest is adequately manage customer time and rotation of different spare lines alienating a symbiosis of guideline and impact on the result of a correct action in office, customer support, systems management, order processing orders, among other expressing a target outline the issue.

## INTRODUCCIÓN

El sector automotriz en el Ecuador posee una gran contribución dentro de la economía activa del país, por los ingresos que generan su comercialización, ventas, ensamblajes de automotores. Adicional es una fuente de empleos directos e indirectos para los ecuatorianos y extranjeros, según PRO ECUADOR (Instituto de Promociones de Exportaciones e Inversiones) en el año 2010 llegó a atraer 25,000 puestos de trabajo en actividades relacionadas directas a este sector. El sector automotriz ha venido creciendo en los últimos años debido a la dolarización; remesas del exterior y de muchos canales de crédito que otorga la banca privada e instituciones financieras dentro y fuera del país.

Dentro de este mercado automotriz la Importadora de Repuestos Automotrices JAROMA S.A. ha venido incursionando desde hace 15 años en el Ecuador obteniendo así una gran acogida por su clientela, dispuesta siempre a satisfacer sus necesidades y ampliando su gama de repuestos automotrices en diferentes marcas de vehículos.

Debido a la gran necesidad que ha tenido la empresa JAROMA S.A. con la diversidad de gama de repuestos automotrices, ha venido presentando dificultades en su sistema de control de inventarios físicos, por lo cual queremos con nuestro proyecto implementar un mayor control en sus inventarios, cuyos beneficiarios serían los directivos de la Importadora Jaroma, departamento de facturación, bodega, y demás personal administrativos uno de nuestro primordial atención serían la clientela de JAROMA ya que quedarían satisfecho con los pedidos que hayan solicitado.

Efectuaremos una nueva estructuración en su departamento de inventarios y despacho de mercadería, implementando procesos de control y gestión en sus inventarios para así salvaguardar a la compañía con planes de contingencia eficaces en sus operaciones incrementando nuevas políticas, métodos, procedimientos para que sea más organizado en los procesos de despacho de mercadería así impediríamos falencias en los envíos de la mercadería que se remite a la clientela de la Importadora JAROMA S.A.

Nuestro proyecto de investigación es de vital importancia para el medio del sector automotriz porque se podrán sintetizar los procedimientos de logística y manejo de utilitarios en las operaciones de despacho y distribución de mercadería a los clientes y evitar errores en la entrega, a su vez ver la perspectiva disminuyendo costes que se pueden originar como en el proceso cuando se despachan mal los pedidos a los clientes: como devoluciones de pedidos efectuados anteriormente, también automatizar con procedimientos y métodos los ingresos de las facturas del exterior para que sean los que coinciden con la llegada de la mercadería a la empresa desde la aduana mediante supervisión con el departamento de bodega haciendo un control exhaustivo de los Ítems facturados por nuestros proveedores.

El estudio de nuestro proyecto tuvo como objetivo adquirir un alto desempeño en el manejo de control de inventarios de repuestos automotrices para evitar cualquier tipo de falencias tanto como en sus existencias reales y así prevenir cualquier tipo de robo o deterioro de mercaderías

El tipo de estudio fue descriptivo ya que se pudo especificar las Características de los distintos análisis de la investigación con la intención de estructurar una conclusión basada en definir la situación actual y buscar mejoras continuas para así garantizar el adquisición de manera persistente, también de formar el punto de inicio, en materia de gestión para la sección de inventario.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1. Problematización**

La compañía JAROMA S.A está dedicada a la importación de Repuestos Automotrices para todo tipo de vehículos, ubicada en la ciudad de Guayaquil, en las calles C 102 entre 5 de junio y General Robles la cual tiene como actividad comercial la venta al por mayor y menor de repuestos automotrices dentro del país.

La compañía ha venido laborando durante muchos años de una manera empírica debido a su crecimiento no ha hecho cambios aun en ciertos departamentos como son los de la bodega principales que es donde se almacenan las importaciones las cuales forman parte de sus inventarios.

Al momento de proveer a sus clientes principales y minoritarios la compañía carece de un sistema de inventario que le permita tener las existencias actualizadas, por lo cual se presentan anomalías en el instante del despacho dando como resultados faltantes y sobrantes de diferentes ítems en el stock de su mercadería. Originando consecuencias incorregibles hasta la actualidad.

Por el mal manejo de Items; los clientes devuelven el pedido por no se lo solicitado. La falta de control de sistemas de despacho no se aprovecha los recursos humanos, ocasionando un mal manejo en el sistema de existencias tanto en stock físico real como en la información que posee la empresa esto produce que la empresa no esté cumpliendo con las ordenes de pedido que emiten los clientes ocasionando pérdidas para la empresa.

La falta de coordinación en el proceso de despacho y embalaje hace que la empresa no permita cumplir con las ordenes de los clientes, ya que esto afecta al inventario del kardex real de la empresa con faltantes y sobrantes de las codificaciones de los Items mal ingresados desde un principio de la importación o por devolución que hayan tenido los clientes con JAROMA S.A.

La compañía no se ha percatado de la falencia que está teniendo al acumular existencias sin rotación y sin control sin darse cuenta que de esta manera se alejaran los clientes debido a que siempre la competencia está a la expectativa de nuevos sistemas con el fin de cubrir necesidades tomando en cuenta la debilidades de la competencia.

### **1.1.2. Delimitación del Problema**

La compañía JAROMA S.A. se encuentra ubicada en la parroquia Ximena del Cantón Guayaquil en las calle C 102 entre 5 de junio y General Robles.

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

Parroquia: Ximena

Dirección: Calle C 102 entre 5 de junio y General Robles.

Actividad: Importación de Repuestos Automotrices.

Área Bodega y Ventas.

Universo: Área Comercial:

### **1.1.3. Formulación del problema**

¿Cómo afecta la falta de control sobre los inventarios en la comercialización de los productos y su incidencia financiera en la compañía Jaroma S.A.?

**Variable Independiente:** Falta de Control en los inventarios.

**Variable Dependiente:** Incidencia Financiera.

Aspectos para la evaluación del problema:

**Delimitado:** Nuestro estudio se efectuara en la compañía JAROMA S.A., situada en el Cantón Guayaquil sobre un modelo de gestión y control interno para regir un buen manejo en el departamento de inventarios y bodega establecido en la empresa ya que JAROMA S.A. no posee una directriz departamento de gestión de control en sus inventarios.

**Claro:** El resultado de nuestro estudio será aplicado de manera sencilla, promoviendo el entendimiento de sus objetivos y resultados.

**Evidente:** La creación de un esquema de gestión y control interno es imperativa debido a las pocas inspecciones en el sistema de kardex al despachar lo que permite un mal manejo de sus recursos en los inventarios.

**Factible:** Este proyecto cuenta con la autorización de los directivos de la compañía JAROMA S.A. importadora de repuestos manteniendo una total apertura en cuanto información y documentación se requiere.

**Relevante:** Mediante la obtención de un esquema de gestión y control interno de inventarios nos permitirá supervisar el manejo de ellos en una manera eficiente las respectivas existencias promoviendo de esta manera que dichos controles sean acatados por otras empresas afines.

**Original:** Nuestro proyecto se ha realizado de forma independiente teniendo en consideración la existencia de similares estudios no encontrando igualdad en el tema tratado.

#### **1.1.4 Sistematización del problema**

1. ¿En qué perjudica el manejo del control de inventario en sus existencias reales?

2. ¿Qué consecuencias tendría la empresa el no tener un método de ajustes de inventario?
3. ¿En que repercute no realizar una toma física de inventarios periódicamente?
4. ¿Qué produce el incorrecto ingreso de compras de repuestos automotrices en importación de transito?

#### **1.1.5. Determinación del tema**

Análisis de la Gestión de los mecanismos del Departamento de Inventarios con relación al mal manejo de mercadería en la empresa JAROMA S.A. en el año 2012.

### **1.2. OBJETIVOS**

#### **1.2.1 Objetivo general de la investigación**

Desarrollar un análisis de control interno mediante un mecanismo de inventarios para el buen manejo de mercadería de la compañía JAROMA S.A.

#### **1.2.2. Objetivo Específico de la Investigación**

Precisar controles en el manejo de inventarios para así obtener una información veraz en todas sus existencias.

Definir procesos de contabilización de acuerdo a las actuales normas ya que será más eficaz los ajustes de inventarios.

Realizar frecuentemente inventarios en sus mercaderías para evitar cualquier tipo de robo o deterioro de las mismas.

Verificar que todas las compras de importación estén correctamente ingresadas en el sistema y que coincidan con lo que llega a nuestras bodegas.

### **1.2.3 Justificación**

La compañía JAROMA S.A se dedica a la importación de repuestos automotrices para todo tipo de vehículo a nivel nacional.

Durante todo este tiempo ha venido incursionando en el mercado adquiriendo diferentes líneas automotrices con el fin de satisfacer las necesidades del cliente, no considerando la parte interna del departamento de inventarios y despacho por lo cual se encuentra en este momento presentando anomalías en el momento de realizar una orden ya que no cuenta con un buen manejo en el departamento apropiado de control y manejo de inventarios, por esa razón la compañía se ve sujeta a inconvenientes a la hora realizar una venta ya que en sus existencias reflejan cantidades en el sistema erróneas , y que no se encuentran reales en el físico del inventario.

Con la implementación de un esquema de gestión y control interno para el departamento de inventarios se lograra obtener información precisa y veras al momento de realizar una venta optimizando el proceso del despacho de sus mercaderías.

En el control de gestión de inventarios podrá determinar que ítems están disponibles para la venta y cuales se encuentran como mercadería de baja rotación mediante este control se lograra depurar los inventarios dando ideas para el desalojo de ítems de baja rentabilidad con el fin de que sean vendidos y obtener una utilidad de los mismos.

Mediante el control de gestión de inventarios se lograra ajustar las cuentas con el fin de que se pueda tener las existencias actuales y se pueda tomar decisiones en cuanto a los despacho siendo estos más rápidos y completos ya que no se presentaría los cambios de códigos al momento del despacho.

Por tal razón se considera importante la implementación de dicho departamento para que la compañía tenga más competitividad en el medio automotriz y aún más a nivel nacional

Al tener en consideración un buen esquema de modelo de gestión y control interno para el departamento de inventarios se tendrá en cuenta medidas de revisión tanto del personal como de los inventarios.

Sera muy beneficioso para los socios, accionista de la Compañía Jaroma S.A y los trabajadores de la empresa.

Los resultados podrán reflejarse a corto plazo en el mejoramiento del manejo de inventarios reduciendo el mal uso técnico y humano.

Este proyecto será de mucha utilidad en el sector comercial, especialmente de la línea automotriz ya que por medio de él se podrán encaminar en el buen manejo de inventarios llevando consigo utilidades a corto plazo y evitando posibles inconvenientes financieros.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes Históricos**

JAROMA S.A. es una compañía privada que lleva incursionando en el mercado ecuatoriano con más de 14 años de experiencia dedicada a la importación y distribución directa de repuestos automotrices para comercializarlos por el resto del país satisfaciendo las necesidades del mercado actual.

JAROMA S.A. fue constituida en marzo de 1998 con la reseña original “Entrega Inmediata” para fundamentar eficacia y un buen manejo de recursos para estar acorde con la competencia.

Es una compañía familiar sólidamente constituida con bases fundamentales y siendo muy constantes en el servicio que brindamos.

Prestar el mejor servicio con la finalidad que el cliente quede en su completa satisfacción ya que ofrecemos repuestos originales de todas las marcas del mundo automotor y es así consolidarnos como un pilar fundamental en el sector automotriz ecuatoriano.

A partir de la fundación de la compañía Jaroma S.A. esta se ha dedicado en innovar las líneas de repuestos automotrices en el Ecuador importando repuestos de marcas originales de distintas marcas de vehículos modernos y vehículos de diseños anteriores para que nuestros clientes tengan una gran variedad de mercadería al momento que realicen los pedidos en nuestro local.

La compañía Jaroma S.A. cuenta con sus principales accionistas que son: Pilar de Parrales representante de la empresa FRULACSA S.A, Pedro Parrales Reyes, Sr. Denis Ramírez, Carlos Parrales Álvarez. se revalorizó las acciones debido al cambio de la dolarización, hubo un cambio de accionistas debido al aumento de capital que tuvo la compañía en los años 2011 y quedaron establecidos de la siguiente manera: FRULACSA S.A., Sr. Denis Ramírez Moreira, Sr. Pedro Parrales Reyes, Sr Víctor Rodríguez Parrales Sra. María Ortega González se mantiene hasta la actualidad.

Sus operaciones comerciales se iniciaron ubicadas en la dirección Cdla. IESS Mz. A5.v. 15 con un poco personal ya que recién fue fundada y tenía que invertir muchos más recursos para abastecer las necesidades que se encontraban sus clientes en el actual momento.

Fue muy constante y a medida que iba surgiendo en ganancias reinvertía su capital para comprar más mercaderías y tener un correcto abastecimiento de todas las líneas de repuestos en sus actuales momentos, así se fue consolidando poco a poco y llevando a ser competitivo en el sector automotriz.

A medida que fue creciendo en su personal y en sus importaciones la compañía tuvo que adquirir un edificio mucho más amplio que se encontró ubicado en las calles: Chambers 208 y 5 de junio estuvo ubicada a partir del año 2003 alcanzó su mejor nivel de productividad y adquirió más personas colaboradoras para poder emplear mejor recursos a sus clientes y también se abrió mercado a otras provincias para lograr expandirse en todo el Ecuador, cuenta con colaboradores muy preparados en distintas áreas como son comercial, importación recursos humanos, contabilidad y ventas. Ha venido forjándose como una sólida empresa

Es así como la compañía Jaroma S.A. adquirió otro edificio mucho más amplio en sus instalaciones para poder tener todo más organizado en sus departamentos en la actualidad queda en las calles: Calle C 102 entre General Robles y 5 de junio en el sur de la ciudad a partir de junio del 2011.

Nos orientamos al cumplimiento adecuado de nuestras metas y objetivos trazados buscando la mejor manera de disminuir los costos sin malgastar la concordancia con el resto de nuestros valores, impulsando así la certeza de nuestros procesos y la rentabilidad de la compañía.

Jaroma S.A. cree que lo más importante para mantener un negocio que cada vez vaya surgiendo más rápido y eficientemente es la calidad con el personal en que se labora, empleando recursos actuales y capacitando al personal constantemente para tener una compañía sólida y en excelentes estados.

Fortalecernos como una de las empresas más importantes a nivel nacional de importación y distribución de repuestos automotrices

### 2.1.2 Antecedentes referenciales

Para de un buen entendimiento de nuestra investigación en un control interno de inventarios hemos citado varias propuestas para un buen entendimiento sobre el tema a elaborar de la compañía JAROMA S.A.

## MUNDIAL

**Tabla 1 CENTRAL AUTOMOTIVE PRODUCTS LTD**

Empresa	CENTRAL AUTOMOTIVE PRODUCTS LTD
Proyecto	Fabricación y distribución de repuestos automotrices.
Estrategia para el crecimiento.	Central automotive es una fábrica dedicada a elaborar repuestos, partes y accesorios para vehículos y distribuirlos a nivel mundial su estrategia se basa en ser precisos en base a los pedidos de cada uno de sus clientes ofrecer nuevos repuestos originales de distintas marcas del mundo automotor, identifica las necesidades que necesita un importador por medio de sus representantes a nivel mundial que dan a conocer sus nuevos productos.
URL:	<a href="http://www.central-auto.co.jp/international/top_inter.html">http://www.central-auto.co.jp/international/top_inter.html</a>

## LATINOAMERICANO

**Tabla 2 REICO C.A.**

Empresa	REICO C.A.
Proyecto	Importadora y Distribuidores de Repuestos Automotrices.
País	Venezuela.
Estrategia para el crecimiento.	REICO C.A: es una importadora de Repuestos Automotrices radicada en Venezuela cuenta con un amplio gama de productos en su establecimiento de todas las marcas más reconocidas internacionalmente ofrece garantía y excelentes precios de su mercadería a los clientes con un tiempo de entrega más competitiva ya que cuenta con agentes de ventas que están en distintos estados de Venezuela, distribuyen partes de frenos, servofrenos, suspensión, carrocería. .
URL:	<a href="http://www.reico.com.ve/index.html">http://www.reico.com.ve/index.html</a>

## NACIONAL

**Tabla 3 INFAMOTORS S.A.**

Empresa	INFAMOTORS S:A:
Proyecto	Evolución e Innovación de Repuestos Automotrices en Ecuador,
Estrategia para el crecimiento.	Infamotors S.A. es una empresa dedicada a la importación de repuestos automotrices desde sus inicios en el año 1987 ha tenido mucha tenacidad y empuje en todas las metas que se ha propuesto, con una expansión sustentable de ir innovando siempre sus productos de acuerdo a las competencias que exigen en el mercado para a su vez cumplir con la necesidad adquirida por el cliente.  Brinda un servicio personalizado, optimo y con un personal calificado ofreciendo productos de muy buena calidad a precios competitivos.
URL:	<a href="http://www.reico.com.ve/index.html">http://www.reico.com.ve/index.html</a>

Para lograr guiarnos en nuestro tema a tratar hemos citado algunos antecedentes de tesis de universidades para un mejor entendimiento y planificación de la misma.

**Tabla 4 Antecedente 1**

Título de tesis:	Diseño de Políticas de Inventarios para Productos para una Planta de Producción de Tuberías Grandes
Autor:	<u>Mejía Orellana, Iván Fernando</u>
Palabras clave:	Distribuirán los recursos para el manejo, almacenamiento y control de los artículos
Fecha de publicación:	13-ene-2011
Resumen:	El presente trabajo consistió en diseñar políticas de inventarios para una bodega de repuestos e insumos en una empresa metalmeccánica. En dicha empresa metalmeccánica los inventarios constituyen una inversión y además acarrear costos de manejo y almacenamiento. Por todo esto, los inventarios constituyen un rubro considerable. El método de control busca controlar los costos y además ayudar en la distribución adecuada de los recursos disponibles para el manejo y almacenamiento de los insumos y repuestos. El método de control de inventarios que este trabajo implementó, es el Método ABC, basado en la Ley de Pareto. Este método permitió clasificar los artículos del inventario en tres categorías de acuerdo a su valor de utilización o por valor de inventario. En este trabajo se implementó un sencillo método que determinó estas categorías y sus variaciones a lo largo del tiempo, así como el sistema de revisión para las diferentes clasificaciones. Sin embargo, la clasificación, por sí sola no permite establecer políticas de inventarios. Por ende es necesario determinar pronósticos de demanda y el lote económico o EOQ (Economic Order Quantity). Así se podrá elaborar políticas de inventarios adecuadas para cada categoría, y se distribuirán los recursos para el manejo, almacenamiento y control de los artículos en inventario, de la manera más eficiente.
URL	<u><a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/14221">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/14221</a></u>
Aparece en las colecciones:	<u>Tesis de Grado - FIMCP</u>

**Tabla 5 Antecedente 2**

Título de tesis:	Análisis de la razonabilidad del rubro inventario-costo de venta de una entidad dedicada a la compra y venta de arroz en el cantón Samborondón al 31 de diciembre del 2008
Autor:	<a href="#">Bengüechea Gómez, Jhosephline Laura</a> <a href="#">Jarama García, Víctor Olmedo</a>
Palabras clave:	Auditoría Financiera Costo <b>Cuando se clasifican las investigaciones tomando como criterio el papel</b> que Control Interno y sus componentes Plan de Auditoría Norma ecuatorianas de Contabilidad Normas Ecuatorianas de Auditoría Estados Financieros Libro Mayor Inventario
Fecha de publicación:	2009
Resumen:	Ecuador es un país donde la base de su dieta está en el arroz, el consumo por habitante, según el INEC, es de 6 kilos en la costa o zona baja (nivel del mar) y de 3.2 kilos en la sierra o zona alta (2700 metros promedio). Lo que da un total de 57.500 toneladas mensuales de arroz pilado. En la sierra por un fenómeno de altura el agua hierve a +/- 91C por lo que la cocción toma el doble del tiempo, y el arroz por el mayor contacto con el agua sale pegajoso. Por este motivo el consumidor andino, solicita un producto que tenga un buen comportamiento en la cocción. Este producto durante su proceso sufre modificaciones que hace que en el producto cocido los granos permanezcan separados sin pegarse, siendo de esta forma un producto más apetecido por los consumidores. Por tal motivo el análisis a este tipo de empresas es de suma importancia ya que siendo una entidad dedicada a la compra y venta de un alimento tan consumido, tendrá mucha influencia en el mercado por la gran demanda que tiene por parte de los consumidores. El principal objetivo de este análisis financiero es verificar la razonabilidad del rubro Inventario-Costo de venta durante un periodo de un año, el mismo que será comparado con periodos anteriores para poder determinar las variaciones que puedan existir, y así mismo la realización de investigaciones, políticas, análisis de control y procedimientos establecidos que ayuden a identificar posibles riesgos materiales que puedan influir en los estados financieros para tomas de decisiones futuras. Para la obtención de evidencia relevante de la cuenta INVENTARIO-COSTO DE VENTA se aplicaran técnicas de estudio para el movimiento interno que tiene la empresa en sus diferentes departamentos, entre ellos el de venta, compras, contabilidad y bodega, así como la revisión de documentos que soporten tales movimientos entre ellos los comprobantes de egreso, comprobantes de ingresos, guías de remisión, facturas de ventas a más de la observación física, adicionalmente se aplicaran cuestionarios que serán llenados mediante entrevistas con el personal que labora, todo esto con el objetivo de que se puedan corregir errores que ayuden a minimizar posibles riesgos encontrados durante el trabajo de auditoría
URL	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/12207">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/12207</a>
Aparece en las colecciones:	<a href="#">Tesis de Grado - ICM</a>

**Tabla 6 Antecedente 3**

Título de tesis:	“SISTEMA DE GESTIÓN PARA EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA AGRORAB CÍA. LTDA.
Autor:	<a href="#">Vedga Castillo, Jenny Esperanza</a>
Palabras clave:	Control de Inventarios, Planeación, existencias, manejo.
Fecha de publicación:	24-feb-2012
Resumen:	RESUMEN La propuesta de un Sistema de Gestión para el control interno de inventarios en la empresa AgroRAB Cía. Ltda. ", muestra en su Capítulo I las características de la Empresa Agrícola Roger Amores: sus fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, estrategias, y cuellos de botella que surgen en el desarrollo y crecimiento del sector. En el Capítulo II se detalla las políticas y procedimientos internos que está aplicando la empresa AgroRAB Cía. Ltda. Actualmente. El Capítulo III detalla la propuesta del Sistema de Gestión diseñada para AgroRAB la cual contiene una serie de disposiciones que permitirán a las áreas operativas del proceso conocer las tareas y responsabilidades a su cargo, tales como: manejo físico de los insumos, la emisión de información correcta, oportuna y confiable que deben proporcionar las áreas respectivas para la adecuada toma de decisiones. En el Capítulo IV contiene una evaluación de los procesos de control y reorganización aplicados por medio de la reingeniería de procesos y recopilación de criterios de los miembros de la organización. En el Capítulo V se detalla las conclusiones a las que se llega luego de realizar el trabajo de investigación y las recomendaciones que la empresa debe tomar en cuenta para mejorar sus procesos. Creo sólidamente que lo que he planteado es una contribución al desarrollo profesional de las organizaciones pues será una herramienta de gran ayuda para aquellas que deseen aplicar un sistema de gestión que sirva de cimiento para construir la excelencia en sus procesos de control interno para el área de inventarios.
Descripción	DESCRIPCIÓN La tesis desarrollada a continuación fue concebida por la necesidad de un mayor conocimiento referente a los beneficios de un control interno en el área de inventarios dentro de la empresa AgroRAB Cía. Ltda. Y su incidencia a los resultados financieros de la misma. A continuación damos a conocer el contenido de un trabajo de investigación denominado " Sistema de Gestión para el control interno de inventarios en la empresa AgroRAB Cía. Ltda ", en el cual damos a conocer algunas resoluciones posibles para los problemas que se presentan en el manejo de inventarios dentro de la empresa antes mencionada.
URL	<a href="http://hdl.handle.net/123456789/1446">http://hdl.handle.net/123456789/1446</a>
Aparece en las colecciones:	<a href="#">Contabilidad y Auditoría - Tesis de Pregrado</a>

**Tabla 7 Antecedente 4**

Título de tesis:	Diseño del manual de políticas y procedimientos para el manejo de inventario y su influencia en la gestión de los procesos de compra, almacenaje y venta de la empresa comercial Asisco S.A
Autor:	<a href="#">Arreaga Cotrina, Desireé Cristina</a> <a href="#">Ramírez Muñoz, Daisy Katherine</a>
Palabras clave:	Diseño del manual de políticas y procedimientos Empresa comercial Asisco S.A. Manejo de inventario Control interno
Fecha de publicación:	oct-2011
Editorial	Universidad Politécnica Salesiana
Resumen:	El presente trabajo de investigación en la empresa comercial Asisco S.A., analiza y evalúa los actuales procesos de compra, almacenaje y venta, por lo que se observa que no se ha desarrollado ni formalizado de manera eficiente las medidas organizativas que le permitan tener una estructura de control interno bien definida, garantizando el adecuado uso y manejo del inventario de mercancías, así como de los procesos relacionados. Actualmente se reflejan las siguientes deficiencias: centralización de funciones y actividades, ausencia de políticas y procedimientos, mala custodia de los inventarios, desorganización total de la bodega general (VER ANEXO 1) dado que no existe un orden por categorías de repuestos ni tampoco por marcas de las excavadoras, inconsistencia del inventario físico con los datos del sistema administrativo Lucas. El Diseño del manual de Políticas y procedimientos para el Manejo del Inventario tiene como objetivos específicos los siguientes: \Diseñar políticas y procedimientos para el proceso de compra, almacenaje y venta de repuestos. \Asignar roles y responsabilidades al personal involucrado en los pasos de compra, almacenaje y venta. Reorganizar en su totalidad la Bodega General según su línea, categoría, marca y grupo al que representa la mercancía. La metodología que utilizaremos para el desarrollo de nuestra tesis serán técnicas de investigación de campo tales como: entrevista personal, observación directa, consulta a sistemas de información gerencial, cuestionarios de preguntas cerradas. Palabras claves: manual, procedimientos, políticas, controles.
Descripción	Gran parte de las empresas concentran sus esfuerzos en la obtención de beneficios, fijándose únicamente en el nivel de las ventas, lo cual podría generar una mala administración de los recursos, especialmente en mercados de poco crecimiento y de gran competencia. Cada dólar vendido no representa un beneficio real, es necesario considerar el costo del producto dado por los proveedores y posteriormente los costos adicionales por la salvaguardia y almacenaje del inventario disponible para vender.
URL	<a href="http://hdl.handle.net/123456789/1673">http://hdl.handle.net/123456789/1673</a>
Aparece en las colecciones:	<a href="#">Contabilidad y Auditoría GYE - Tesis de Pregrado</a>

**Tabla 8 Antecedente 5**

Título de tesis:	Diseño de Políticas de Inventario para una Planta de Fabricación y Comercialización de Materiales de Empaques Plástico
Autor:	<a href="#">Lucero Córdova, Juan Pablo</a> <a href="#">Bracho Ibarra, Carlos Eduardo</a>
Palabras clave:	Luego de la implementación de las mejoras, se presentan los beneficios que se obtienen al trabajar con los dos sistemas de inventarios propuestos.
Fecha de publicación:	21-jul-2010
Resumen:	El presente trabajo tiene como objetivo establecer políticas de inventario mediante la clasificación ABC para determinar los niveles apropiados de stock para la bodega de materia prima de una industria plástica. Luego de definir los objetivos generales y específicos, se determina la metodología a seguir, se empieza con una breve descripción de la Cadena de Valor de la empresa y se selecciona al proceso de logística de entrada para analizar los principales problemas que se presentan en sus sub-procesos. Posteriormente, se encuentra que el proceso crítico es el de Control de Inventarios y se realiza un análisis causa efecto para identificar oportunidades de mejora. También se plantean indicadores que ayudarán a la mejora continua del proceso con un constante monitoreo de los mismos. Una vez que se identificaron los problemas, se propone realizar una clasificación ABC y plantear políticas de inventarios, para los productos Tipo A y B se define trabajar con un sistema punto fijo de reorden, mientras que para los productos Tipo C se trabaja con un sistema de revisión periódica. ii Luego de la implementación de las mejoras, se presentan los beneficios que se obtienen al trabajar con los dos sistemas de inventarios propuestos. Finalmente, se detallan las conclusiones y se plantean recomendaciones para el presente trabajo.
URL	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/11174">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/11174</a>
Aparece en las colecciones:	<a href="#">Tesis de Grado - FIMCP</a>

### 2.1.3 Fundamentación

(WILLINGHAN, 1996)<sup>1</sup>**CONTROL INTERNO**

#### **Significado del control interno**

Desde hace mucho tiempo atrás los objetivos del control interno ha sido una fuente de debate debido a las diversas opiniones que este tema origina. La gran mayoría de expertos señalan que este término interpreta los métodos que las empresas aplican para evitar el fraude, tanto por malversaciones de activos como por presentación de informes financieros fraudulentos.

Otros, a la vez que reconocen la importancia del control interno para la prevención del fraude, consideran que el control interno desempeña un papel igual en asegurar el control sobre el proceso de manufactura y otros procesos. Estas diferencias en interpretación también existieron en las publicaciones profesionales emitidas por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (American Institute of Certified Public Accountants, AICIPA), el instituto de auditores internos ( Institute of Internal Auditors, Inc ) y la fundamentación para la investigación del instituto de Ejecutivos Financieros (Research foundation of the Financial Executivos Institute). Durante los años 90 las organizaciones profesionales se encargaron de trabajar en conjunto con la finalidad de que se haga posible el desarrollar un consenso sobre naturaleza y alcance de control interno.

Como resultado de un diverso número, casos de presentaciones de informes financieros fraudulentos en la década de 1970 y principios de la de 1980, las organizaciones de contaduría más importante patrocinaron la Comisión Nacional sobre Presentación de Informes financieros (Treadway Commission) para estudiar para estudiar los factores causales asociados con la presentación de informes financieros fraudulentos y hacer recomendaciones para reducir su incidencia.

La Comisión hizo diversas recomendaciones relacionadas concisamente con el control interno.

---

<sup>1</sup> (WILLINGHAN, 1996)

Finalmente, la definición del control interno es completa, en el sentido de que está considerado el logro de los objetivos en las áreas de presentación de informes financieros operaciones y cumplimiento de leyes y regulaciones. Abarcando los distintos métodos por medio de los cuales la máxima gerencia otorga autoridad y asigna responsabilidad para funciones como venta, compra, contabilidad y producción. El control interno incluye un software que se utiliza para preparar, verificar y distribuir en todo los niveles de gerencia aquellos análisis actuales e informes que permiten a los ejecutivos seguir con el control durante las funciones realizadas en una empresa de gran tamaño y una serie de diversas de actividades.

Aunque la definición de control interno está claramente definida aún es muy amplia, en una auditoria de estados financieros no todos los controles son pertinentes. Los controles pertinentes son aquellos relacionados con la contabilidad de la presentación de estados financieros, es decir aquellos que provocan la variación de información financiera que será presentada en informes externos.

Sin embargo, pueden hacer otros controles pertinentes estos afectan la confiabilidad de la información que los auditores utilizan para realizar procedimientos de auditoría. Por ejemplo, los controles aplicables a la información no financiera que los auditores utilizan al realizar los procedimientos analíticos (Por ejemplo, estadísticas de producción) pueden ser pertinentes en una auditoria.

Todos aquellos controles creados en función de salvaguardar los activos de la organización son pertinentes para una auditoria si perjudica o altera la credibilidad de la presentación de los estados financieros. Por ejemplo los controles que limitan el acceso a los inventarios de la compañía pueden ser pertinentes para una auditoria de estados financieros, mientras que los controles para evitar el uso excesivo de materiales en la producción generalmente no lo son. Siempre que los estados financieros reflejen el costo de los materiales utilizados, los auditores no se preocupan directamente por las ineficiencias de producción.

## (RAW-HILL, 2004)<sup>2</sup>**Medios de lograr el control Interno**

El control Interno varía significativamente entre una organización y otra, dependiendo de factores como su tamaño, la naturaleza de sus operaciones y los objetivos. Sin embargo, para cualquier control interno satisfactorio en cualquier organización de gran tamaño algunas características son esenciales. El control interno de una organización incluye cinco componentes o elementos:

- 1.- El ambiente del control
- 2.- la evaluación del riesgo
- 3.- El sistema de información
- 4.- actividades de control
- 5.- monitoria del sistema

### **Ambiente de Control**

La función del Ambiente de control es el fijar el tono de una organización al influir en la concientización como el soporte de los otros elementos del control interno.

La integridad y valores éticos son componentes que presenta el control interno.

### **Evaluación del Riesgo**

La evaluación del riesgo se torna en el segundo componente más importante del control interno. Los factores que afectan el riesgo de que los objetivos de la organización deben ser identificados y analizados cuidadosamente por la gerencia y luego tratar de mejorar esos riesgos.

El proceso de evaluación del riesgo por parte de la gerencia es similar a la evaluación del riesgo de auditoría por parte del auditor. Sin embargo, el alcance de la evaluación del riesgo de gerencia es más completo en el sentido de que comprende la consideración de factores que afectan todos los objetivos de la organización.

---

<sup>2</sup> (RAW-HILL, 2004)

Los auditores están preocupados por los riesgos asociados con el objetivo de una presentación financiera confiable, es decir las amenazas a una preparación de los estados financieros en concordancia con los principios de contabilidad aceptados.

Los siguientes factores podrían ser indicados los de mayor riesgo de presentación de informes financieros para una organización.

- ✓ Cambios en el ambiente regulador u operacional de la organización
- ✓ Cambios en el personal
- ✓ Implementación del sistema de información nuevo o modificado.
- ✓ Rápido crecimiento de la organización.
- ✓ Cambios de tecnología que afectan los procesos de producción o los sistemas de información nuevo o modificado.
- ✓ Rápido crecimiento de la organización
- ✓ Cambios en tecnología que afectan los procesos de producción o los sistemas de informaron.
- ✓ Introducción de nuevas líneas de negocios, productos o procesos.
- ✓ Reestructuraciones corporativas
- ✓ Expansión o adquisición de las operaciones extranjeras
- ✓ Adopción de nuevos principios de contabilidad o principios de contabilidad que cambian.

### **Sistema de Información Contable y de Comunicación.**

Se necesita de información en todos los niveles para ayudar a la gerencia a cumplir una labor adecuada.

El sistema de información y la forma como se comunica a lo largo de la organización la responsabilidades del control interno en la presentación de informes financieros son de gran importancia para los auditores un sistema de información contable de una organización consiste en los métodos y registros establecidos para registrar procesar resumir e informar las transacciones de una entidad y dar cuenta de los activos, pasivos, y patrimonio relacionados.

Por tanto, un sistema de información de contabilidad debe:

- 1.- Identificar y registrar todas las transacciones válidas.
- 2.- Describir oportunamente las transacciones, con suficiente detalles para permitir su clasificación apropiada de las transacciones en la presentación de informes financieros
- 3.- Medir el valor de las transacciones en una forma que permita registrar su valor monetario apropiado en los estados financieros.
- 4.- Determine el periodo en el cual transcurrieron las transacciones, para permitir el registro de las transacciones de la contabilidad apropiado.
- 5.- presentar apropiadamente las transacciones y las manifestaciones correspondidas en los estados financieros

Además de la teneduría de libros es aconsejable poseer un sistema de información de contabilidad que posea un código de cuentas y manual de políticas y procedimientos de contabilidad, como ayuda para la política de comunicación.

Un código de cuenta es una lista de todas las cuentas que están en uso, donde se halla detallado del propósito de cada una. Un manual de políticas y procedimiento de contabilidad establece claramente por métodos o formas de tratar las transacciones. Combinados, el código de cuenta y manual de políticas y procedimiento de contabilidad deben proporcionar una guía clara que permita un manejo apropiado y uniforme de las transacciones.

Para el funcionamiento apropiado de un sistema de información, los canales abiertos de comunicación son esenciales. Es responsabilidad del personal que almacena toda la información el entender la manera de como relacionar sus actividades con el trabajo de otro y otras cifras inusuales en el nivel apropiado de la gerencia como la importancia de reportar excepciones.

### **Actividades de Control**

Las actividades de control son políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que las directrices de la gerencia se llevan a cabo.

En cuanto a los riesgos que enfrentan la organización estas políticas y procedimientos promueven acciones relacionadas con el fin de mantener en bajo nivel los riesgos de la empresa. Aunque en una organización se realizan muchos tipos de actividades de control, solamente las siguientes son generalmente pertinentes en una auditoría de los estados financieros de la organización:

- 1.- Revisión de desempeño
- 2.- Procesamiento de la información
- 3.- Controles Físicos
- 4.- Separación de Funciones.

### **Controles Físicos**

Estos controles incluyen aquellos que proporcionan una seguridad física sobre los registros y los demás activos. Las actividades que protegen los registros pueden incluir mantener el control en todo momento sobre documentos prenumerados no emitidos, los mismos que otros diarios y mayores y el acceso restringido a los programas de computador y a los archivos dados.

Solamente debe permitirse a individuos autorizados el acceso a los activos valiosos de la compañía. El acceso físico directo a los activos puede ser controlado a través del uso de cajas de seguridad, candados, vallas, guardas. El acceso indirecto inapropiado a los activos, logrado generalmente mediante la falsificación de los registros financieros, también puede evitarse. Esto puede lograrse cuidando los registros financieros en la forma descrita anteriormente.

Deben hacerse comparaciones periódicas entre los registros de contabilidad y los activos físicos disponibles. La investigación sobre la causa de cualquier discrepancia descubrirá debilidades, bien sea en los procedimientos para cuidar los activos o el mantenimiento de la contabilidad y de los registros relacionados. Sin estas comparaciones, el desperdicio, la pérdida o el robo de los activos relacionados pueden no ser detectados.

## **Monitoreo**<sup>3</sup>

El monitoreo, el último componente del control interno, es un proceso que evalúa la calidad del control interno en el tiempo. Es importante monitorear el control interno para determinar si este está operando en la forma esperada y si es necesario hacer modificaciones. Puede lograrse el monitoreo realizando acciones indestructibles o mediante evaluaciones separadas. Las actividades de monitoreo permanente incluyen actividades de supervisión y gerencia realizadas en forma regular, como el monitoreo continuo de quejas de clientes o la revisión de la razonabilidad de los informes de gerencia. Las evaluaciones separadas son actividades de monitoreo que se realizan en forma no rutinaria, como las auditorías periódicas efectuadas por los auditorios internos.

## **Inventarios**

(GestioPolis, 2012)<sup>4</sup>El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tienen las empresas para comerciar, permitiendo la compra y venta o la fabricación antes de su venta, en un periodo económico determinado. Los inventarios forman parte del grupo de activos circulantes de toda organización.

Adicionalmente, el inventario es uno de los activos más grandes existentes en una empresa, y aparece reflejado tanto en el balance general como en el estado de resultados: En el Balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultados, el inventario final se resta del costo de las mercancías disponibles para la venta, determinándose el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción

---

<sup>3</sup> (RAW-HILL, 2004)

<sup>4</sup> (GestioPolis, 2012)

de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases.

La base de toda empresa comercial es la compra y ventas de bienes y servicios; de aquí viene la importancia del manejo de inventario por parte de la misma. Este manejo tanto físico como contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo de su actividad, un estado confiable de la situación económica de la empresa.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda.

Dada la importancia de los inventarios en el éxito económico de las empresas, es indispensable conocer de forma amplia aspectos relacionados con su administración, métodos de costeo y control, aspectos éstos que se esbozarán en la presente investigación.

### **Administración de Inventarios**

Un inventario es la existencia de bienes mantenidos para su uso o venta en el futuro. La administración de inventario consiste en mantener disponibles estos bienes al momento de requerir su uso o venta, basados en políticas que permitan decidir cuándo y en cuánto reabastecer el inventario.

La administración de inventarios se centra en cuatro (04) aspectos básicos:

- 1) Número de unidades que deberán producirse en un momento dado.
- 2) En qué momento debe producirse el inventario.
- 3) ¿Qué artículos del inventario merecen atención especial? y
- 4) ¿Podemos protegernos de los cambios en los costos de los artículos en inventario?

La administración de inventarios consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible.

Ambos aspectos del objeto son conflictivos, ya que reduciendo el inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda de las operaciones de la empresa. Si se tienen grandes cantidades de inventario, se disminuyen las probabilidades de no poder satisfacer la demanda y de interrumpir las operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión.

El inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantánea, se debe contar con existencia del producto a las cuales se puede recurrir rápidamente para que la venta real no tenga que esperar hasta que termine el cargo proceso de producción.

El hecho de controlar el inventario de manera eficaz tiene sus ventajas y desventajas. La ventaja principal es que la empresa puede satisfacer las demandas de sus clientes con mayor rapidez. Y como desventajas se pueden mencionar:

- Implica un costo generalmente alto (almacenamiento, manejo y rendimiento).
- Peligro de obsolescencia.
- La administración de inventarios tiene entonces como meta, conciliar o equilibrar los siguientes objetivos:
  - Maximizar el servicio al cliente.
  - Maximizar la eficiencia de las unidades de compra y producción, y
  - Minimizar la inversión en inventarios.
- Análisis del Inventario - Nivel Óptimo de Inventario

Para lograr la eficiencia en el manejo de la materia prima, y que el producto final tenga un costo adecuado por este concepto, cada empresa debe fijar una política para el manejo de los inventarios, teniendo en cuenta las condiciones en las cuales desarrolla su objeto social.

Una política eficiente de inventarios es aquella que planea el nivel óptimo de la inversión en inventarios y mediante el control se asegura de que los niveles óptimos si se cumplen.

## **Nivel Óptimo de Inventario:**

Es aquel nivel que permite satisfacer plenamente las necesidades de la empresa con la mínima inversión.

Existen diferentes áreas dentro de la empresa que tienen necesidades diferentes en cuanto al nivel de inventarios:

Al momento de fijar una política de inventarios en cuanto a su nivel óptimo, la empresa tendrá que tener en cuenta diversos factores:

1. Ritmo de los consumos: a través de la experiencia determinar cómo es el consumo de materia prima durante el año:
  - Lineales: la producción se comporta siempre de la misma manera.  
Estacionales: hay periodos donde la producción es baja y periodos donde es alta.
  - Combinados: la empresa tiene líneas de producción que se comportan de manera lineal, pero a la vez, cuenta con líneas de producción estacionales.
2. Impredecibles: la producción no se puede planear, pues depende de factores externos no controlables. Capacidad de compras: Suficiencia de capital para financiar las compras.
3. Carácter perecedero de los artículos: La duración de los productos es fundamental para determinar el tiempo máximo que puede permanecer el inventario en bodega.
4. **Tiempo de respuesta del proveedor:**
  - Abastecimiento instantáneo: Justo a Tiempo
  - Abastecimiento demorado: Niveles altos
5. **Instalaciones de almacenamiento: Dependiendo de la capacidad de las bodegas, se podrá mantener más o menos unidades en inventario.**  
**Alternativas:**
  - Alquiler de bodegas.
  - Pactos con proveedores para suministros periódicos.

**6. Suficiencia de capital para financiar el inventario: Mantener el inventario produce un costo.**

- Si la rotación es alta el costo de oportunidad es bajo.
- Si la rotación es baja el costo de oportunidad es alto.

**7. Costos asociados a mantener el inventario:**

- Manejo
- Seguros
- Depreciación
- Arriendos

**8. Protección:**

- Contra posible escasez del producto.
- Contra demanda intempestiva.
- Contra aumentos de precios.

**9. Riesgos incluidos en los inventarios:**

**10. Disminución de precios.** Deterioro de los productos • Pérdidas accidentales y robos • Falta de demanda. Técnicas de Administración del Inventario.

Como se explica en las secciones precedentes, el objetivo de la administración de inventarios, es tratar de equilibrar la inversión en inventarios y la demanda real del producto o servicio ofertado, de manera que se satisfagan de forma eficiente, las necesidades tanto a nivel empresarial como de los clientes.

Para lograr este objetivo, las organizaciones deben desarrollar métodos y técnicas de control de inventarios. A continuación se explican diversos métodos de control de los inventarios:

**EL MÉTODO ABC, EN LOS INVENTARIOS:** Este consiste en efectuar un análisis de los inventarios estableciendo capas de inversión o categorías con objeto de lograr

un mayor control y atención sobre los inventarios, que por su número y monto merecen una vigilancia y atención permanente.

El análisis de los inventarios es necesario para establecer tres (03) grupos de productos: el A, B y C. Los grupos deben establecerse con base al número de partidas y su valor. Generalmente el 80% del valor del inventario está representado por el 20% de los artículos y el 80% de los artículos representan el 20% de la inversión.

Los artículos "A" incluyen los inventarios que representan el 80% de la inversión y el 20% de los artículos, en el caso de una composición 80/20. Los artículos "B", con un valor medio, abarcan un número menor de inventarios que los artículos "C" de este grupo y por último los artículos "C", que tienen un valor reducido y serán un gran número de inventarios.

Este sistema permite administrar la inversión en tres categorías o grupos para poner atención al manejo de los artículos "A", que significan el 80% de la inversión en inventarios, para que a través de su estricto control y vigilancia, se mantenga o en algunos casos se llegue a reducir la inversión en inventarios, mediante una administración eficiente.

**DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE REORDEN:** Como transcurre algún tiempo antes de recibirse el inventario ordenado, el director de finanzas debe hacer el pedido antes de que se agote el presente inventario considerando el número de días necesarios para que el proveedor reciba y procese la solicitud, así como el tiempo en que los artículos estarán en tránsito.

El punto de reorden se acostumbra a manejar en las empresas industriales, que consiste en la existencia de una señal al departamento encargado de colocar los pedidos, indicando que las existencias de determinado material o artículo han llegado a cierto nivel y que debe hacerse un nuevo pedido.

Existen muchas formas de marcar el punto de reorden, que van desde, una señal, papel, tarjeta, o una requisición colocada en los casilleros de existencias o en pilas de costales, y las mismas indican, que debe hacerse un nuevo pedido, hasta las formas más sofisticadas como lo es llevar las existencias del inventario a través de programas de computadora.

**EXISTENCIAS DE RESERVA O SEGURIDAD DE INVENTARIOS:** La mayoría de las empresas deben mantener ciertas existencias de seguridad para hacer frente a una demanda mayor que la esperada. Estas reservas se crean para amortiguar los choques o situaciones que se crean por cambios impredecibles en las demandas de los artículos.

Los inventarios de reserva a veces son mantenidos en forma de artículos semiterminados para balancear los requerimientos de producción de los diferentes procesos o departamentos de que consta la producción y así poder ajustar las programaciones de la producción y surtir a tiempo.

Por lo regular es imposible poder anticipar todos los problemas y fluctuaciones que pueda tener la demanda, aunque es muy cierto que los negocios deben tener ciertas existencias de reserva si no quieren tener clientes insatisfechos.

La existencia de reserva de inventarios es un precio que pagan las empresas por la filosofía de servicio a la clientela que produce un incremento en la participación del mercado que se atiende.

### **CONTROL DE INVENTARIOS JUSTO A TIEMPO:**

En el control de inventarios justo a tiempo, la idea es que se adquieran los inventarios y se inserten en la producción en el momento en que se necesitan. Esto requiere de compras muy eficientes, proveedores muy confiables y un sistema eficiente de manejo de inventarios.

Una compañía puede reducir su producción en proceso mediante una administración más eficiente, esto se refiere a factores internos. Se pueden reducir las materias primas necesarias gracias a una mayor eficiencia interna, pero esto se refiere

mayormente a factores externos. Con un trabajo en equipo que incorpore proveedores de confianza, se puede rebajar la cantidad de materias primas, respecto a los artículos terminados, podemos decir que si se reabastecen con rapidez, se reduce el costo de quedarse sin existencias y de la misma manera se reducen los inventarios de éste tipo.

### **Costos del Inventario. Métodos de Costeo**

Artículos idénticos pueden adquirirse o fabricarse a diferentes costos. En consecuencia, el problema a encarar, es el determinar qué costos son aplicables a los artículos que se han vendido y qué costos deben asignarse a los artículos que quedan en el inventario. La mayoría de los métodos aceptables para seleccionar los costos que han de considerarse aplicables al inventario se basan en hipótesis relativas a:

- La corriente de las mercancías, por ejemplo, la hipótesis de que las mercancías se venden en el orden en que se compran o producen; ó
- La corriente de los costos, por ejemplo, la hipótesis de que a las mercancías vendidas les son aplicables los costos más recientes, y que los costos más antiguos son aplicables a las mercancías en existencia.

A continuación se hace una breve reseña de los métodos para seleccionar los costos que han de considerarse aplicables al inventario:

#### **1. Método de “Identificación Específica”**

**Premisa:** Si los artículos en existencia pueden identificarse como pertenecientes a compras u órdenes de producción específicas, pueden inventariarse a los costos que muestran las facturas o los registros de costos.

Este método exige que se lleven registros por medio de los cuales puedan identificarse los artículos con toda precisión y determinarse sus costos con exactitud. Si bien este método parece tener excelente fundamento lógico, a menudo su aplicación es imposible o impracticable.

## **2. Método “Precio de la última factura”**

Con este método se usa el costo aplicable a la última operación de compra para valorar toda la cantidad del artículo que hay en el inventario.

Si hay una rápida rotación física de las existencias en la operación normal del negocio y los artículos se venden aproximadamente en el mismo orden en que se adquieren, el precio de la última factura puede producir resultados bastante aproximados a los que se logran por el método de identificación específica, con mucho menos trabajo de oficina.

## **3. Método del Promedio Simple**

El promedio aritmético simple de los precios por unidad se determina sumando los precios unitarios del inventario inicial y de todas las compras, y dividiendo el total así obtenido entre el número de compras más 1 (por el inventario inicial).

Este método es ilógico, porque a los precios unitarios aplicables tanto a las compras importantes como a las pequeñas se les da la misma ponderación en cálculo.

## **4. Método del Promedio Ponderado**

El costo de las compras más el inventario inicial se divide entre el total de las unidades compradas más las del inventario inicial, determinándose un costo unitario medio ponderado.

Este método es teóricamente ilógico porque se basa en la hipótesis de que todas las ventas se efectúan proporcionalmente de todas las adquisiciones y que de los inventarios contendrán siempre algunas unidades de las compras más antiguas – supuestos que son contrarios al procedimiento ordinario de la compra – venta.

Como los costos determinados por este método son afectados tanto por las primeras compras como por las últimas compras del ejercicio, puede mediar un retraso considerable entre los costos de compra y las valuaciones del inventario. Así, en un mercado en alza, los costos medios ponderados por unidad serán inferiores a los

costos corrientes, y en un mercado en baja, los costos medios ponderados excederán de los costos corrientes.

### **5. Método del Promedio Móvil o Movable**

Puede usarse este método cuando se lleva un sistema de inventario perpetuo y se calculan nuevos costos unitarios medios después de cada compra. El costo de cada venta se determina con el promedio obtenido después de la última compra, y la valuación del inventario resultante es a base del costo unitario del promedio móvil.

Este método está sujeto a la misma objeción teórica aplicada al promedio ponderado. Hay implícito en este método el supuesto de que cada venta consiste en parte en mercancías de todas las compras precedentes, lo que es contrario al procedimiento general de la compra venta.

### **6. Método “Primero en entrar, primero en salir” (PEPS)**

Este método se basa en el supuesto relativo a la corriente de los artículos: se considera que la existencia de éstos corresponde a las últimas compras.

La hipótesis de que las existencias más antiguas son las que salen primero, concuerda generalmente con la política adecuada de manejar las mercancías.

Aunque existen sus excepciones, por ejemplo: el primer carbón vaciado en la pila de una carbonería será el último que se venda.

Este método también se ha considerado conveniente porque produce una evaluación del inventario más en concordancia con la tendencia de los precios; como el inventario se valora a los costos más recientes, los precios siguen la tendencia del mercado.

El método PEPS puede aplicarse sin gran dificultad aun en el caso que no se lleven inventarios perpetuos; únicamente es necesario determinar los precios que muestran las facturas más recientes por cantidades suficientes para igualar el número de unidades del inventario.

Siguiendo con los datos de ejemplos anteriores, la siguiente tabla muestra la distribución del inventario de mercancías, valoradas a través del método PEPS:

### **7. Método “Último en entrar, primero en salir” (UEPS)**

El método últimas entradas, primeras salidas depende de los costos por compras de un inventario en particular. Bajo este método, los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de mercancías vendidas. Este método deja los costos más antiguos (aquellos del inventario inicial y las compras primeras del periodo) en el inventario final.

Al usar la expresión “último en entrar, primero en salir” no se hace referencia al supuesto concerniente al movimiento de los artículos, sino más bien al supuesto del movimiento de los costos.

Los defensores del método sostienen que durante los períodos o ejercicios de costos y precios cambiantes se producen estados de resultados más expresivos si se aplican los costos corrientes a las ventas, lográndose una mejor asociación de gastos e ingresos.

### **Control Interno de los Inventarios**

Los diversos aspectos de la responsabilidad sobre los inventarios afectan a muchos departamentos y cada uno de éstos ejerce cierto grado de control sobre los productos, a medida que los mismos se mueven a través de los distintos procesos de inventarios.

Todos estos controles que abarcan, desde el procedimiento para desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas y producción, hasta la operación de un sistema de costo por el departamento de contabilidad para la determinación de costos de los inventarios, constituye el sistema del control interno de los inventarios, las funciones generales de este sistema son: Planeamiento, compra u obtención, recepción, almacenaje, producción, embarques y contabilidad.

Seguidamente se define cada una de estas funciones:

- **PLANEAMIENTO:** La base para planear la producción y estimar las necesidades en cuanto a inventarios, la constituye el presupuesto o pronóstico de ventas. Este debe ser desarrollado por el departamento de ventas.

Los programas de producción, presupuestos de inventarios y los detalles de la materia prima y mano de obra necesaria, se preparan o se desarrollan con vista al presupuesto de ventas. Aunque dichos planes se basan en estimados, los mismos tendrán alguna variación con los resultados reales, sin embargo ellos facilitan un control global de las actividades de producción, niveles de inventarios y ofrecen una base para medir la efectividad de las operaciones actuales.

- **COMPRA U OBTENCIÓN:** En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren y Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

- **RECEPCIÓN:** Es responsable de las siguientes acciones: o la aceptación de los materiales recibidos, después que estos hayan sido debidamente contados, inspeccionados en cuanto a su calidad y comparados con una copia aprobada de la orden de compra.

- **ALMACENAJE:** Las materias primas disponibles para ser procesadas o armadas (ensambladas), así como los productos terminados, pueden encontrarse bajo la custodia de un departamento de almacenes. La responsabilidad sobre los inventarios en los almacenes incluye lo siguiente: o comprobación de las cantidades que se reciben para determinar que son correctas. o Facilitar el almacenaje adecuado, como medida de protección contra los elementos y las extracciones no autorizadas. o Extracción de materiales contra la presentación de autorizaciones de salida para producción o embarque.

- **PRODUCCIÓN:** Los materiales en proceso se encuentran, generalmente bajo control físico, el control interno de los inventarios, incluye en esta área lo siguiente:

La información adecuada sobre el movimiento de la producción y los inventarios. o Notificación rápida sobre desperdicios producidos, materiales dañados, etc., de modo que las cantidades y costos proporcionados de los inventarios, puedan ser debidamente ajustados en los registros.

La información rápida y precisa de parte de la fábrica, constituye una necesidad para el debido funcionamiento del sistema de costos y los procedimientos de control de producción.

- **EMBARQUES:** Todos los embarques, incluyéndose aquellas partidas que no forman parte de los inventarios, deben efectuarse, preferiblemente, a base de órdenes de embarque, debidamente aprobadas y preparadas independientemente.
- **CONTABILIDAD:** Con respecto a los inventarios, es mantener control contable sobre los costos de los inventarios, a medida que los materiales se mueven a través de los procesos de adquisición, producción y venta. Es decir la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar cada vez. Los inventarios son esenciales para las ventas, y las ventas son esenciales para las utilidades. El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios.

Los elementos de un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

1. Conteo físico de los inventarios por lo menos una vez al año, no importando cual sistema se utilice
2. Mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque.
3. Almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño ó descomposición.

4. Permitir el acceso al inventario solamente al personal que no tiene acceso a los registros contables.
5. Mantener registros de inventarios perpetuos para las mercancías de alto costo unitario.
6. Comprar el inventario en cantidades económicas.
7. Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas.
8. No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

## **2.2 MARCO LEGAL**

(Normas Internacionales de Contabilidad)<sup>5</sup>

### **Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2)**

#### **Existencias**

Esta Norma revisada sustituye a la NIC 2 (revisada en 1993) *Existencias*, y se aplicará en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada.

### **Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2) Existencias**

#### **Objetivo**

1. El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

#### **Alcance**

2. Esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a:

---

<sup>5</sup> (Normas Internacionales de Contabilidad)

- a) La obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de construcción);
- b) Los instrumentos financieros; y
- c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).

3. Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:

- a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.
- b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

4. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

5. Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia o bien por cuenta de terceros. Las existencias a

que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

### **Definiciones**

6. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Existencias son activas:

- a. Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación;
- b. en proceso de producción de cara a esa venta; o
- c. en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

**Valor neto realizable** es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes 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 partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua

7. El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.

8. Entre las existencias también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otras inversiones inmobiliarias que se tienen para ser vendidos a terceros. También son existencias los productos terminados o en curso de fabricación por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, las existencias incluirán el coste de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso ordinario correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos ordinarios).

### **Valoración de las existencias**

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

#### Coste de las existencias

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

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

#### Costes de transformación

12. Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costos indirectos fijos son todos aquéllos que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costos

indirectos variables son todos aquéllos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

13. El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios ejercicios o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de coste indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costes indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del ejercicio en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de coste indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren las existencias por encima del coste. Los costes indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

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

## **Otros costos**

15. En el cálculo del costo de las existencias, se incluirán otros costos, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costos indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

16. Son ejemplos de costos excluidos del costo de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

- a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción;
- b) Los costos de almacenamiento, a menos que esos costes 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 las existencias su condición y ubicación actuales; y
- d) Los costos de venta

17. En la NIC 23 Costos por intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costos financieros se incluirían en el costo de las existencias.

18. Una entidad puede adquirir existencias 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.

## **Costo de las existencias para un prestador de servicios**

19. En el caso de que un prestador de servicios tenga existencias, las valorará por los costos que suponga su producción. Estos costes se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costes del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos distribuibles. La mano de obra y los demás costes relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el coste

de las existencias, pero se contabilizarán como gastos del ejercicio en el que se hayan incurrido. Los costos de las existencias de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costes indirectos no distribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

Costo de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos

20. De acuerdo con la NIC 41 Agricultura, las existencias que comprenden productos agrícolas, que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se valorarán, para su reconocimiento inicial, por el valor razonable menos los costes estimados en el punto de venta, considerados en el momento de su cosecha o recolección. Este será el coste de las existencias en esa fecha, para la aplicación de la presente Norma.

### **Sistemas de valoración de costos**

21. Los sistemas para la determinación del costo de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

22. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costos. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

### **Fórmulas del costo**

23. El costo de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.

24. La identificación específica del coste significa que cada tipo de costo concreto se distribuirá entre ciertas partidas identificadas dentro de las existencias. Este procedimiento será el tratamiento adecuado para aquellos productos que se segreguen para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido producidos por la entidad o comprados en el exterior. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en las existencias, 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 utilizado para obtener efectos predeterminados en el resultado del ejercicio.

25. El costo de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

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

27. La fórmula FIFO, asume que los productos en existencias 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 coste medio ponderado, el coste de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del coste de los artículos similares, poseídos al principio del ejercicio, y del coste de los mismos artículos comprados o producidos durante el ejercicio.

Se puede calcular el promedio periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

### **Valor neto realizable**

28. El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

29. Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere 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 las existencias. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.

31. Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará 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, activos contingentes y pasivos contingentes.

32. No se rebajará el valor de las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de existencias, para situar su importe en libros por debajo del coste, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al coste o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el coste de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el coste de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

33. Se realizará una evaluación del valor neto realizable en cada ejercicio posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja del valor, 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 coste y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencias, que se contabilicen por su valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, esté todavía en existencias de un ejercicio posterior y su precio de venta se haya incrementado.

Reconocimiento como un gasto

34. Cuando las existencias sean enajenadas, el importe en libros de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerá en el ejercicio 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 las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

35. El costo de ciertas existencias puede ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo las existencias que se empleen como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los elementos del inmovilizado material.

### **Información a revelar**

36. En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- a. Las políticas contables adoptadas para la valoración de las existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado;
- b. El importe total en libros de las existencias, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- c. El importe en libros de las existencias que se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta;
- d. El importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio;
- e. El importe de las rebajas de valor de las existencias que se haya reconocido como gasto en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;

- f. El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se haya reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por existencias en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- g. Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- h. El importe en libros de las existencias pignoras en garantía del cumplimiento de deudas.

## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Auditoría:** Es una representación más amplia, donde se confirma la información administrativa, operacional y financiera que se presenta es honesta, aceptada y veraz.

**Control Interno:** Son procesos que tienen por objeto proteger los patrimonios de una entidad.

**Mercadería:** Objeto Mueble que se puede vender o comprar.

**Kardex:** Registro de forma ordenada en que se lleva la mercadería en un almacenamiento.

**Stock:** Conjunto de productos, materias primas , herramientas etc. en un almacén.

**Inventario:** Reconocimiento de los bienes y otras cosas q le pertenece a un individuo o entidad hecho con exactitud, eficacia , eficiencia y orden.

**Existencias:** Patrimonio tenido por una empresa para su venta o inversión.

**Producto:** Cosa u objeto que sirve para la satisfacción de un necesidad de un consumidor.

**Toma física:** Verificación física de los bienes para afirmar su presencia real.

**Deterioro:** Depreciación de la vida útil de un producto por motivo de uso.

**Ajustes:** Son asientos que se realizan para actualizar las cuentas al finalizar un periodo contable.

**Faltante:** Lo que se encuentra de menos en un arqueo de caja, inventarios o después de un proceso de control interno o auditoría

**Sobrante:** Lo que se encuentra de más en un arqueo de caja, inventarios o después de un proceso de control interno o auditoría.

**Cuenta Contable:** Es una herramienta que nos accede a identificar, archivar, registrar un ejercicio.

**Bodega:** Espacio donde se almacena cualquier clase de mercadería, herramientas, materia prima, etc. que es utilizada para la venta o compra.

**Aduana:** Departamento fiscal que se encuentra en las fronteras donde se registra las mercaderías que se exportan o importan de un país.

**Importación:** Entrada bienes, productos etc. Extranjeros De un país.

**Exportación:** Salida de mercadería hacia un país determinado.

**Implementación:** Realización de una aplicación.

**Revisión:** Análisis con cuidado y esmero de una cosa.

**Robo:** Hurto de algún objeto, mercancía, producto etc.

**Supervisión:** Vigilar un trabajo hecho por otra persona de tal manera que se cumpla en forma satisfactoria.

**Sistematización:** Es la distribución de un sistema o de una estructura de ciertos manuales que permitan los mejores resultados de acuerdo a lo que se desea alcanzar.

**Transacciones:** Son conjuntos de movimientos contables en un periodo determinado.

**Promedio Ponderado:** Es un método de inventario que se utiliza frecuentemente en las entidades.

**Despacho:** Salida de mercadería de una bodega hacia lugares destinados con fines comerciales.

**Costo:** Egreso económico que muestra la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

**Distribución:** Pasos en que consiste en hacer llegar el producto al interesado.

**Recursos:** Ayuda al que se pueda acudir para lograr un fin o satisfacer una necesidad.

**Métodos:** Medio utilizado para alcanzar a un fin. Indica el camino que lleva a un lugar.

## **2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 Hipótesis General**

La implementación de un control y gestión de inventarios optimizara una información eficaz y real en el tratamiento de sus existencias para mejorar la gestión del despacho de repuestos automotrices.

V.I. Control y gestión de inventarios

V.D. Mejoras en Despacho.

### **2.4.2 Hipótesis Particulares**

HP1: La falta de controles en el manejo de inventarios afectara a los registros de movimientos de existencias

HP2: El inadecuado método de ajustes de inventario incrementara a que la información no sea consistente.

HP3: El no realizar periódicamente un inventario perjudica que tengan errores sustanciales y se detectarían robos o faltantes de las mismas.

HP4: Comprobar mediante el chequeo y supervisión cuando llega la mercadería de la aduana a nuestras bodegas que todo este correctamente ingresado en las compras.

### **2.4.3 Declaración de las Variables**

#### **Hipótesis General**

##### **Variable Independiente: Control y Gestión de Inventarios.**

Es establecer una supervisión del manejo de sus rotaciones de stock en las mercaderías para evitar anomalías que puedan suceder al no contar con políticas específicas de un método para llevar a cabo el control y planificar procedimientos logísticos, analíticos para un buen despacho de sus productos.

##### **Variable Dependiente: Mejoras en Despacho.**

Son un conjunto de métodos y técnicas para perfeccionar la gestión del despacho por medio de la logística desde el tratamiento de facturación hasta el momento en el

que llega la mercadería a los clientes creando políticas para mejorar la función del manejo y manipulación de la mercadería.

#### Hipótesis Particular 1

V.I. Control en el manejo de Inventario

V.D. Falencias en existencias.

#### Hipótesis Particular 2

V.I. Ajustes de Inventario

V.D. Existencia Reales.

#### Hipótesis Particular 3

V.I. Inventario Periódicamente.

V.D. Faltantes y Robos de Mercadería.

#### Hipótesis Particular 4

V.I. Chequeo y Supervisión

V.D. Ingreso correcto en Compra

## 2.4.4 Operacionalización de las Variables.

**Tabla 9 Declaración de hipótesis y Variables**

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	INDICADOR	CONCEPTUALIZACIÓN
<b>Hipótesis General</b>			
Control y Gestión inventarios	Independiente	Falta de control en los movimientos de inventario.	Crear controles para verificar el movimiento del inventario
Mejoras en el Despacho	Dependiente	Equivocación al momento de despachar la mercadería	Crear mecanismos eficaces para la gestión del despacho.
<b>Hipótesis Particular 1</b>			
Control en el manejo de Inventario	Independiente	Carencia en métodos para un buen manejo	Diseñar controles en los kardex.
Falencias en existencias	Dependiente	Falta de información veraz.	Controlar los procedimientos en la toma física.
<b>Hipótesis Particular 2</b>			
Ajustes de Inventario	Independiente	Error en ajustes detectados a tiempo.	Analizar los errores para corregirlos a tiempo.
Información no consistente	Dependiente	No posee información adecuada en su inventario	Organizar información de guías facturas guías de despacho y remisión.
<b>Hipótesis Particular 3</b>			
Inventario Periódicamente	Independiente	Falta a no existir inventarios a menudos.	Implementar Políticas elaborando inventarios frecuentes para disminuir errores.
Faltantes y Robos de mercadería	Dependiente	Evitar faltantes supervisando el chequeo de las mismas.	Supervisar la manipulación de la mercadería al momento del despacho.
<b>Hipótesis Particular 4</b>			
Chequeo y Supervisión	Independiente	Ausencia en supervisión de ingresos y egresos	Controlar los chequeos de mercadería diarios.
Ingreso correcto en Compras	Dependiente	Determinar que se ingresen correctamente los pedidos	Evaluar los ingresos de las facturas del proveedor al sistema

Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla Sánchez Montero Andrea Paola

## CAPÍTULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU RESPECTIVA GENERAL

Nuestra investigación tiene como finalidad de tipo pura o básica y aplicada.

Según manifiesta Psic. Alberto Barrios en su obra metodología de la investigación.

(R., 2003)<sup>6</sup> **Metodología** es la teoría del método por lo tanto, es el estudio científico que nos enseña a descubrir nuevos conocimientos.

**Método.**- proviene del griego METHODOS y del METHODUM que significa “camino hacia”. Es pues el conjunto de operaciones ordenadas con que se pretende obtener un resultado o también el modo de obrar o proceder que cada uno tiene y observa. Es el conjunto de procedimientos lógicos que sigue la investigación para explorar las relaciones internas y externas de los procesos de la realidad natural y social.

(R., 2003)**Según su Finalidad** el tipo de estudio **puro** se fundamenta en un argumento teórico y su intención fundamental consiste en desarrollar una teoría extender, corregir o verificar el conocimiento mediante el descubrimiento de amplias divulgaciones o principios también recibe el nombre de estudio teórico, básico fundamental.

También esta investigación es de tipo de estudio **aplicado** está encaminado a la resolución de problemas prácticos con un margen de generalización limitado. Este tipo de estudio, también conocido como activo o dinámico, corresponde a la asimilación y aplicación de la investigación a problemas definidos en situaciones de aspectos específico.

La investigación aplicada está muy relacionada con la investigación pura, pues en cierta forma, la aplicada depende de sus hallazgos e informes teóricas.

#### **Según su Objetivo**

---

<sup>6</sup> (R., 2003)

Nuestra Investigación es de tipo descriptivo busca medir conceptos o variables; así como, evaluar diversos aspectos de un universo, con la finalidad de identificar características o establecer propiedades importantes que permitan informar sobre el fenómeno estudiado estos estudios actúan en función de la realidades de los hechos tales como las deducciones sobre los seres humanos un grupo y una empresa. De este modo, aportan una descripción medida y concreta.

Son estudios descriptivos aquellos:

- Las investigaciones para determinar y comprobar las relaciones entre variables.
- Las investigaciones para dejar demostradas conductas concretas de acuerdo características precisas de una población.
- Las investigaciones para determinar las peculiaridades del fenómeno estudiado.
- Las investigaciones para identificar cual es el conjunto de métodos que se siguen para ampliar un conocimiento científico específico.

Los estudios descriptivos tienen un carácter diagnóstico cuando se proponen establecer relaciones causales entre distintos fenómenos. Tienen carácter correctivo cuando se proponer estimular, atenuar o eliminar los efectos.

### **Según su Contexto**

El estudio a tratarse en nuestra investigación es de campo ya que se desarrolla en el mismo lugar donde se producen los hechos o acontecimientos, en contacto con los gestores del problema que se investiga. Aquí se obtiene la información de primera mano en forma directa, fuera del laboratorio, pero el investigador no tiene control absoluto de las variables. (Tgrajales.net)<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> (Tgrajales.net)

Podríamos plantear que la investigación de campo es aquella cual vamos a tratar en el lugar de los hechos donde intervienen la muestra y población, el tiempo donde ocurren los hechos y fenómenos a tratar durante nuestra investigación.

### **Según el control de las variables**

Es de tipo experimental describe lo que será cuando ciertos factores sean meticulosamente controlados. El enfoque se dirige hacia las relaciones de causa-efecto, las variables se manipulan cuidadosamente con el propósito de determinar su influencia. Tiene una metodología propia en términos de aplicación de la lógica o de la planificación o modelo de experimento, empleando (Tgrajales.net) un paradigma de comprobación de la hipótesis, controlando las variables.

Cuando se organizan las investigaciones tomando como criterio el papel que ejerce el investigador sobre los factores o características que son objeto de estudio, la investigación puede ser clasificada como experimental o no-experimental.

Cuando es experimental, el investigador no solo identifica las características que se estudian sino que las controla, las altera o manipula con el fin de observar los resultados al tiempo que procura evitar que otros factores intervengan en la observación. (Tgrajales.net)

### **Según el Diseño**

(R., 2003)<sup>8</sup>Nuestra investigación está desarrollada, diseñada y será de tipo cualitativo se orienta al descubrimiento de los constructos analíticos que se pueden obtener a partir de una continua conducción, ya que este es un proceso de atención en el que las unidades de análisis se revelan en el transcurso de la observación y de la puntualización

Por medio de operaciones apropiadas, se indaga para alcanzar y analizar datos de tipos subjetivos. La intención es restablecer las categorías específicas que los

---

<sup>8</sup> (R., 2003)

integrantes utilizan en la conceptualización de sus conocimientos y en sus efectos de concebir.

Estos estudios tratan de encontrar las relaciones casuales, sin embargo evitan tomar ventajas para hacerse cargo de las relaciones que puedan surgir.

### **Es un estudio cualitativo:**

El análisis documental, bibliográfico y estadístico para conocer cuáles son las relaciones del mal funcionamiento de un plan de empleados, con el objeto de depurar tal sistema.

Las técnicas cualitativas se utilizan de forma complementarias para acentúa la fiabilidad o validez de un diseño cuantitativo

## **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

(Bernal, 2006)<sup>9</sup>**Población**

De acuerdo a Fracica, población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo.

Para Jany, población es la totalidad de elementos o individuos que tienes ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia, o bien unidad de análisis.

Por ello para estos autores una definición adecuada de la población debe realizarse a partir de los siguientes termino: elementos, unidades de muestreo alcance y tiempo.

### **Muestra**

Es la parte población que se selecciona de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre el cual se efectuaran la medición y la observación de las variables objeto del estudio.

---

<sup>9</sup> (Bernal, 2006)

### **Pasos en la selección de una muestra**

Siguiendo el esquema de Kinneer y Taylor, los siguientes son los pasos para definir una muestra

- a. Definir la población
- b. Identificar el marco conceptual
- c. Determinar el tamaño de la muestra
- d. Elegir un procedimiento de muestreo
- e. Seleccionar la muestra

#### **3.2.1 Características de la Población**

Para el estudio y análisis de nuestra investigación la población, estará conformada según lo siguiente: el departamento de bodega (de acuerdo al personal que labora en nuestra empresa y hace su labor en supervisión y despacho), departamento de compras y facturación (dirigido al personal encargado en el área de inventarios y de facturar las ventas de la compañía JAROMA S.A.)

Podríamos decir que la población es un conjunto de elementos agrupados en la forma y métodos que se va a estudiar o analizar la investigación en cual podemos obtener resultados.

#### **3.2.2 Delimitación de la Población**

La población de nuestra investigación es de tipo finita y está conformada por el número de personas que la componen entre sí, es decir el número de empleados del departamento de bodega, departamento de compras y facturación que es el encargado del ingreso de las facturas de proveedores del exterior y a su vez el de facturación que es el que dirige el proceso de ingreso pedidos de ventas en la compañía JAROMA S.A. ubicada al sur de la ciudad de Guayaquil.

#### **Departamento de Bodega**

El departamento de Bodega está conformado por 20 personas que laboran entre: supervisores, percheros, despachadores según lo que registra la nomina del personal de la compañía JAROMA S.A.

### **Departamento de Compras y Facturación**

Está conformado por 5 personas que efectúan su labor (una encargada de los inventarios), y (cuatro de facturación) se dedican a facturar los pedidos de la clientela de JAROMA S.A.

**Tabla 10 Nomina de Departamentos de Inventarios**

<b>CARGOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>BODEGUEROS</b>	<b>20</b>
<b>PERSONAL DE COMPRAS Y FACTURACIÓN</b>	<b>5</b>

Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

### **3.2.3 Tipo de Muestra**

(Esteban, 2009)<sup>10</sup>

Tipos de muestreo, se denomina muestreo al procedimiento mediante el cual se obtiene una muestra. La muestra debe ser representativa de la población que se desea estudiar y reflejar las características de los elementos que la componen.

Hay dos tipos de muestreo que se pueden resumir en: muestreo probabilístico y no probabilístico.

En nuestra investigación utilizaremos el **muestreo de tipo probabilístico** el cual tiene como definición en el muestreo probabilístico se seleccionan las unidades muestrales a través de un proceso de azar aleatorio.

Los tipos de muestreo probabilísticos tienen las siguientes características:

---

<sup>10</sup> (Esteban, 2009)

- Las muestras se seleccionan a la azar, no se seleccionan por los investigadores.
- Cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser elegido.
- Se puede conocer el error y la confianza de las estimaciones.
- Los resultados se pueden generalizar.
- Es el único método que puede evaluar la representación de la muestra.
- Es más caro que el muestreo no probabilístico.
- Es en general más lento y complicado que el muestreo no probabilístico.

El Muestreo Aleatorio.- Cuando se obtiene una muestra se busca estimar un parámetro de la población. Generalmente es una medida una proporción o un total.

### 3.2.4. Tamaño de la Muestra

Cuando la población es finita se conoce con certeza su tamaño

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N-1) E^2 + pq}{Z^2}} \qquad n = \frac{25 ( 0,25 ) * 0,5}{\frac{(25-1) * ( 0,05 )^2 + (0,5) (0,5)}{(1,96)^2}}$$

$$n = \frac{25 ( 0,25 )}{\frac{(24) * (0,025) + 0,25}{(1,96)^2}} \qquad n = \frac{6,25}{\frac{0,6 + 0,25}{3,84}}$$

$$n = \frac{6,25}{0,1563 + 0,25} \qquad n = \frac{6,25}{0,4063}$$

$$n = \mathbf{15,38}$$

#### Donde

**n:** Tamaño de la Muestra

**N:** Tamaño de la Población

**p:** posibilidad de que ocurra un evento p= 0,5

**q:** posibilidad de que no ocurriera un evento q= 0,5

**E:** error se considera el 5%; E=0,05

**Z:** Nivel de confianza, para el 95% Z= 1,96

### 3.2.5 Proceso de Selección

Esta dada para escoger métodos sistemáticos de elementos muestrales para conocer la muestra de la población, es concreta obtiene el estudio de la información recolectada y logra establecer los medios que originan la información que esta recopile mediante encuestas, entrevistas, cuestionarios, observación u otro tipo de medio investigativo, estará puesto con la muestra decretada por el investigador el cual tiene como finalidad obtener un resultado que será desarrollado como el total de la población en pocos términos la muestra constituye nuestra población.

### 3.3 LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS

Los métodos y técnicas serán los siguientes:

El método es un conjunto de procedimientos sistemáticos para lograr el desarrollo de una ciencia o parte de ella.

El método es el procedimiento planeado que sigue el investigador para descubrir la forma de existencia de los procesos objetivos del universo, para generalizar y profundizar los conocimientos así adquiridos, para demostrarlo en su condición sistemática y comprobarlos en el experimento y la aplicación técnica.

#### 3.3.1 Métodos Teóricos

(Gil, 2004)<sup>11</sup>**Método Inductivo.**- del latín inductivo de in= en y de ducere= conducir. Acción o efecto de inducir. Modo de razonar que consiste en sacar de los hechos particulares una conclusión general.

La inducción es un razonamiento que analiza una porción de todo, parte de lo particular a lo general, va de lo individual a lo universal.

La característica de este método es que utiliza el razonamiento para obtener que partes de hechos particulares, aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación es de carácter general.

---

<sup>11</sup> (Gil, 2004)

Características del fenómeno, se hacen comparaciones, experimentos, etc. y se llega a conclusiones universales para postularlas como leyes, principios o fundamentos.

Fases del método Inductivo:

- a. Observación de los casos particulares
- b. Comparación
- c. Abstracción
- d. Generalización

**Método Deductivo.**- Del latín deducere, sacar consecuencias.

Es el razonamiento que parte de un marco general de referencia hacia algo particular. Este método se utiliza para inferir de lo general a lo específico, de lo universal a lo individual.

Mediante este método de razonamiento, se obtiene conclusiones partiendo de lo general, aceptado como válido, hacia aplicaciones particulares. Este método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc. De aplicación universal y, mediante la deducción, el razonamiento y las suposiciones, entre otros aspectos, se comprueba su validez para aplicarlos en forma particular.

Es decir es el proceso que permite presentar conceptos, principios, reglas definiciones afirmaciones, fórmulas reglas a partir de las cuales se analiza, sintetiza compara, generaliza y demuestra. Este método cumple con el siguiente proceso:

- a. Síntesis
- b. Generalización
- c. Demostración

**Las reglas del método inducción-deducción son:**

Observar como ciertos fenómenos están asociados y por inducción intentar descubrir la ley o los principios que permiten dicha asociación.

A partir de la ley anterior, inducir una teoría más abstracta que sea aplicable a fenómenos distintos de los que se partió.

Deducir las consecuencias de la teoría con respecto a esos nuevos fenómenos.

Efectuar observaciones o experimentos para ver si las consecuencias son verificadas por los hechos.

Dicho método considera que entre mayor sea el número de experimentos realizados, mayores serán las probabilidades de que las leyes resulten verídicas.

### **3.3.2 Métodos Empíricos**

#### **Método de investigación Objetivista**

Es el método de investigación que solo observa los hechos de los fenómenos reales, tangibles, naturales y palpables; con la aplicación de este método se rechaza todo aquello que es de carácter subjetivo.

Observa el conocimiento real y tangible para analizarlo y llegar a conclusiones objetivas (palpables), a fin de conocer las características reales y con ellas comprobar la objetividad del fenómeno observado.

En su aplicación, el método observa fuentes primarias, directas los hechos reales y los fenómenos que son tangibles, a fin de compararlos con la realidad y crítica de los datos. Se llega a conclusiones cuando se acepta o rechaza el hecho, solo si es comprobable tangiblemente.

### **3.3.3 Técnicas e Instrumentos**

**La encuesta.-** Según Msc. Oswaldo Pacheco Gil es la técnica que a través de un cuestionario adecuado nos permite recopilar datos de toda la población o de una parte representativa de ella. Se caracteriza porque la persona investigada llena el cuestionario.

Es una de las técnicas más generalizadas en el área social, económica, política, religiosa educativa, etc.

### **Tipos de encuesta**

**Descriptiva.-** cuando registra datos diferentes a las características de sujetos investigados. Se utiliza para poblaciones grandes, ejemplos: el censo.

**Explicativa.-** Cuando se trata de averiguar las causas o razones que originan los fenómenos. Ejemplos ¿Cuáles son las causas de la deserción de los estudiantes?

**Mixta.-** Cuando combinan las dos técnicas anteriores, es decir son descriptivas-explicativas, puesto que a más de averiguar las características, averigua las causas de los fenómenos.

### **Encuesta por muestreo**

Es la técnica de investigación social utilizada para recolectar información de grupos representativos de la población e base a cuestionarios dirigidos o que se administran por sí mismos, pudiendo por tanto efectuarse también a distancia por medio de correo.

### **Ventajas y desventajas de la encuesta por muestreo**

- Facilita las investigaciones a nivel masivo.
- Permite investigar con mayor profundidad.
- Rebaja el costo de la investigación
- Economiza tiempo y energía.
- La muestra da lugar a un considerable margen de error
- Permite menor empleo de personal.
- El carácter de anónima aproxima más a la verdad.

### **3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN**

Durante el desarrollo del tema a tratar y ya habiendo aplicado los diferentes métodos y técnicas de investigación corresponden la cual tenemos información relevante para el proceso correctivo y mejoras de los procedimientos y políticas aplicables para el manejo de control y gestión del inventario de la compañía **JAROMA S.A.**, se realiza el análisis de los mismos, se tomaran muy en cuenta la opiniones y observaciones de nuestro personal, se realizaran gráficos estadísticos para mostrar los resultados y mantener una buena información que nos permitirán medir la situación del inventario real tanto físico como el cual mantendremos en nuestro kardex de inventario, para de este modo tener decisiones empleadas para nuestras nuevas políticas de ingresos y despacho de mercadería, según sea el caso para mejorar el uso de utilitarios y el recurso y uso de personal.

## CAPÍTULO IV

### 4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 4.1.1 Análisis actual de la situación

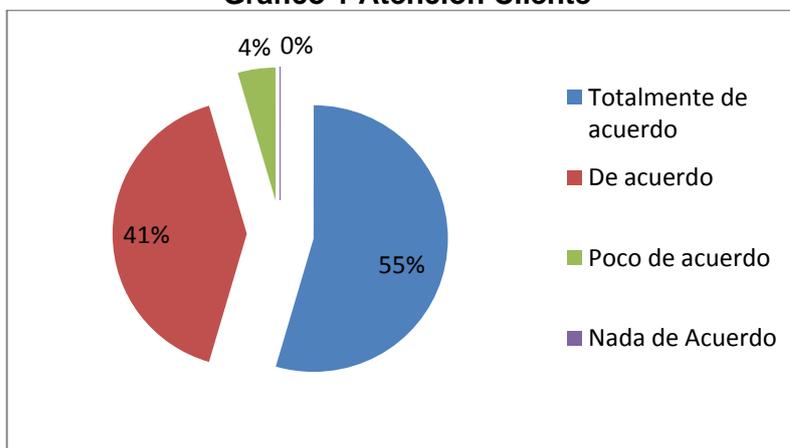
1.- ¿Considera Ud. que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto?

Tabla 11 Atención a Clientes

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	12	55%
De acuerdo	9	41%
Poco de acuerdo	1	5%
Nada de Acuerdo	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

Gráfico 1 Atención Cliente



Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

#### Interpretación:

Según el resultado final de esta encuesta indica que el 55% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto .el 41% dijo estar de acuerdo y finalmente el 4% poco de acuerdo.

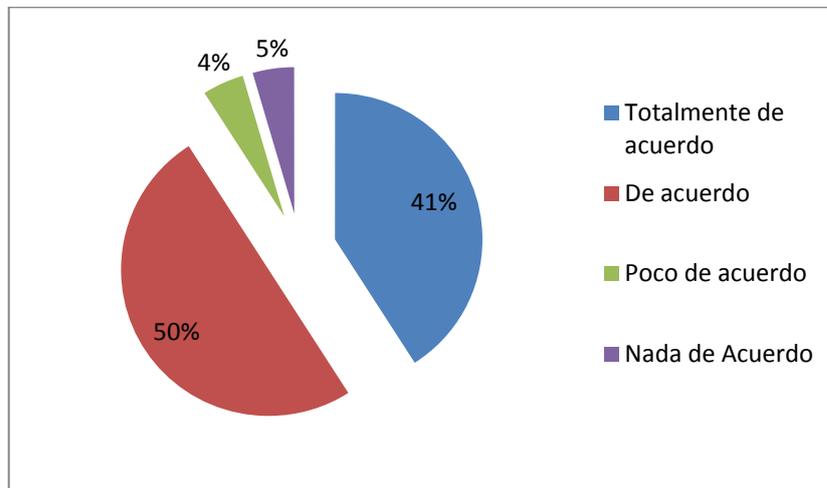
2.- El proceso de despacho de repuesto en la empresa JAROMA se desarrolló en base a parámetros normales en atención, tiempo y eficacia.

**Tabla 12 Proceso de despacho**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	9	41%
De acuerdo	11	50%
Poco de acuerdo	1	5%
Nada de Acuerdo	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 2 El proceso de despacho de repuesto**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

Los Datos finales de esta investigación de mercado nos permite saber que el 50% de los encuestados están de acuerdo en que el proceso de despacho de repuesto en la empresa JAROMA se desarrolló en base a parámetros normales en atención, tiempo y eficacia, el 41% dijo estar totalmente de acuerdo, el 5% dijo estar poco de acuerdo, el 4% dijo no estar nada de acuerdo.

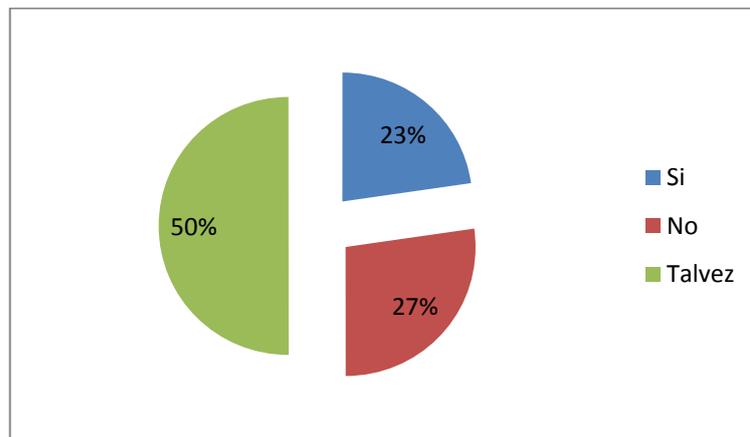
3.- Considera Ud. que la empresa en la que labora maneja correctamente el proceso de despacho.

**Tabla 13 Manejo correcto de despacho**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	5	23%
No	6	27%
Tal vez	11	50%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 3 Manejo correcto despacho**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

Los datos que surgieron después de que se realizó la encuesta determino que el 50% de los encuestados respondieron que Tal vez Consideran. Que la empresa en la que labora maneja correctamente el proceso de despacho, el 27% dijo que no lo consideran así y finalmente solo el 23% dijo que sí.

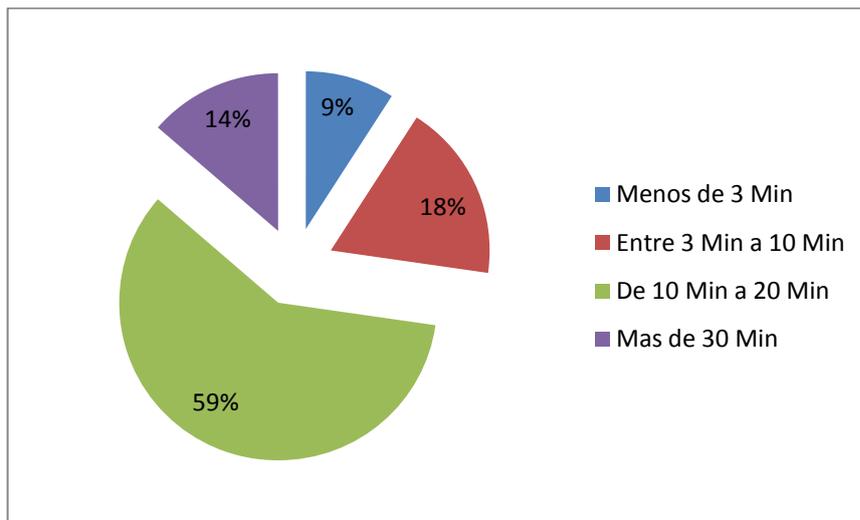
4.- ¿El tiempo de atención al cliente desde que cancela hasta la entrega del repuesto es de?

**Tabla 14 Tiempo de Atención y entrega de repuestos**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 3 Min	2	9%
Entre 3 Min a 10 Min	4	18%
De 10 Min a 20 Min	13	59%
Mas de 30 Min	3	14%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 4 El tiempo de atención y entrega de repuesto**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

Dados los resultados de esta investigación de mercado realizada nos damos cuenta de que el 59% de encuestados respondieron que El tiempo de atención al cliente desde que cancela hasta la entrega del repuesto es de 10 Min a 20 Min, el 18% respondió que se lo hacía entre 3 a 10 minutos y solo el 9% respondió que se lo hacía en menos de 3 Min.

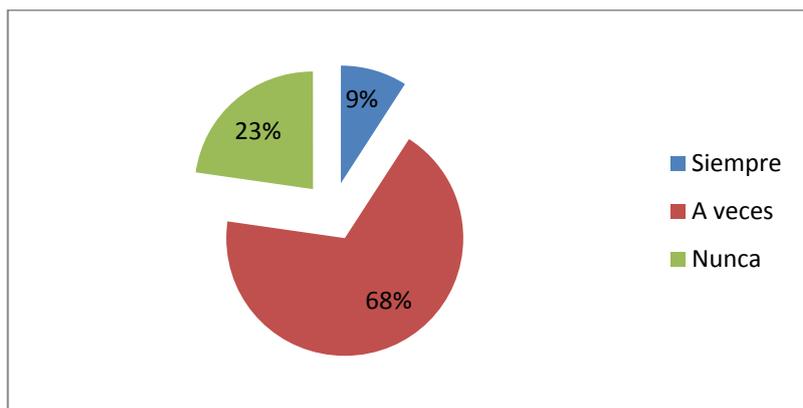
**5.- ¿Existen falencias en el desarrollo de la información proporcionada por los sistemas de cómputo que posee el área de bodega?**

**Tabla 15 Falencias en desarrollo de la información**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	9%
A veces	15	68%
Nunca	5	23%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 5 Falencias en el desarrollo de la información**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en 68% respondieron que a veces Existen falencias en el desarrollo de la información proporcionada por los sistemas de cómputo que posee el área de bodega, en cuanto al 23% siguiente contesto que nunca habían falencias y finalmente el 9% dijo siempre.

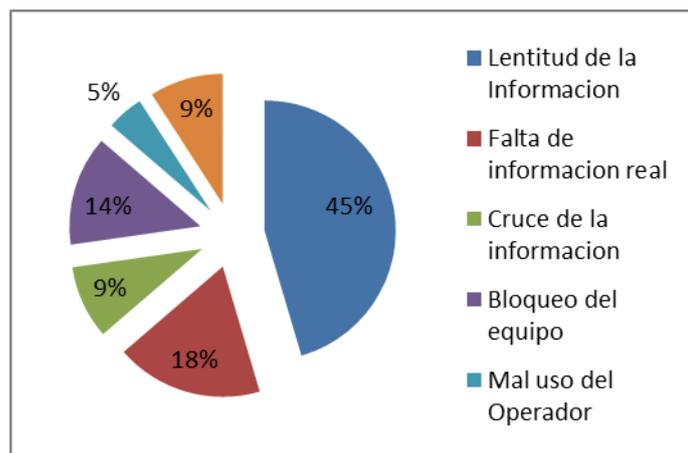
**6.- Entre los inconvenientes suscitados en el sistema, los más concurrentes son**

**Tabla 16 Inconvenientes en el sistema de inventarios**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lentitud de la Información	10	45%
Falta de información real	4	18%
Cruce de la información	2	9%
Bloqueo del equipo	3	14%
Mal uso del Operador	1	5%
Manejo de varias Ventanas	2	9%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 6 Inconvenientes suscitados en el sistema, los más concurrentes son**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

Dados los resultados de esta investigación de mercado realizada nos damos cuenta de que el 45% de encuestados dijeron que Entre los inconvenientes suscitados en el sistema, los más concurrentes es la Lentitud de la información, el 18% respondió la falta de información real y finalmente el 14% respondió por causa del bloqueo de equipos.

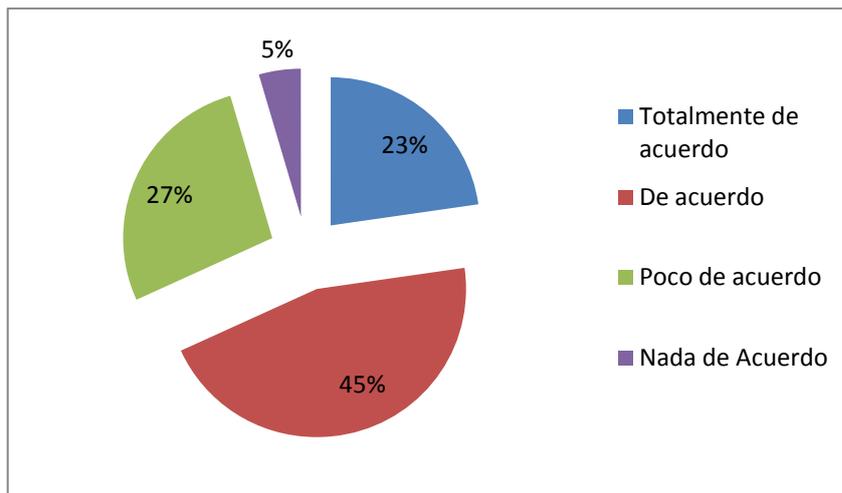
**7.- Considera que todo el personal de bodega y atención al cliente están debidamente capacitados para realizar eficientemente su trabajo**

**Tabla 17 Capacitación de Personal**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	5	23%
De acuerdo	10	45%
Poco de acuerdo	6	27%
Nada de Acuerdo	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 7 Capacitación del Personal**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

Según los resultados de la encuesta nos indican que al 45% de los encuestados están de acuerdo en todo el personal de bodega y atención al cliente están debidamente capacitados para realizar eficientemente su trabajo mientras que para el 27% les parece estar poco de acuerdo y solo el 23% están totalmente de acuerdo

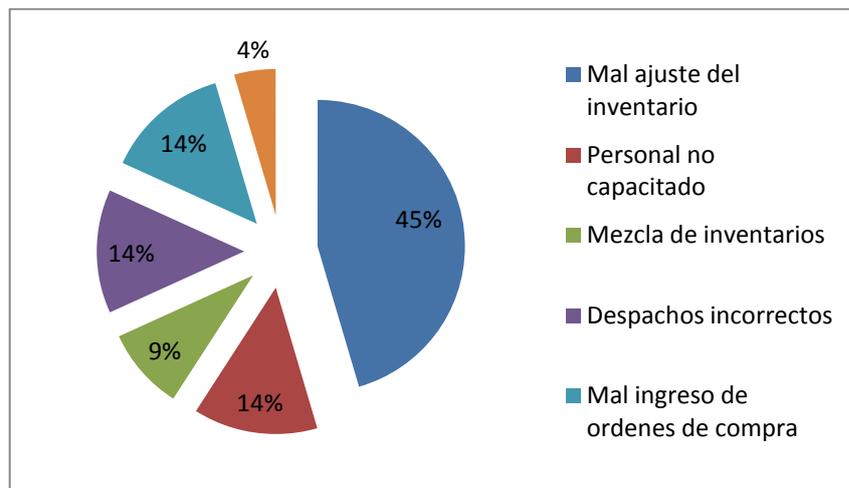
**8.- ¿Cuáles son las principales causas por lo que el inventario físico no concuerda con el inventario de sistema?**

**Tabla 18 Principales Causas en diferencias de Inventarios**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mal ajuste del inventario	10	45%
Personal no capacitado	3	14%
Mezcla de inventarios	2	9%
Despachos incorrectos	3	14%
Mal ingreso de órdenes de compra	3	14%
Mal ingreso en las facturas	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 8 Principales Causas en diferencias de Inventarios**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en el 50% respondieron que el mal ajuste de inventario son las principales causas por lo que el inventario físico no concuerda con el inventario de sistema, en cuanto al 14% siguiente contesto divididamente entre la mezcla de inventario y los despachos incorrectos.

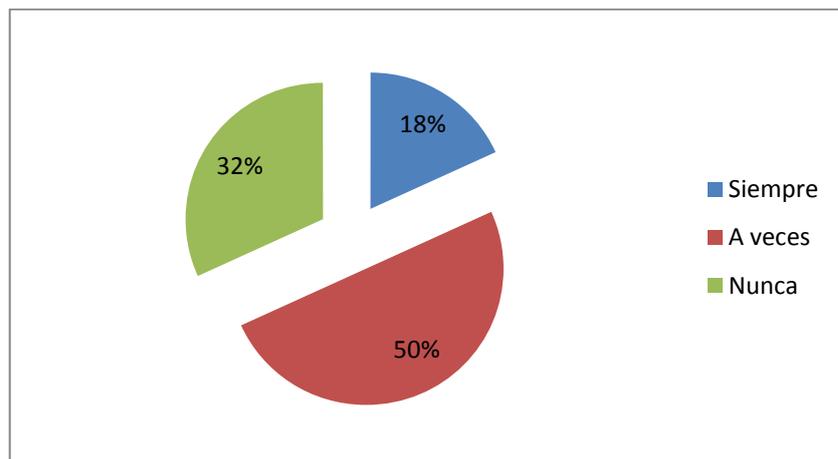
**9.- ¿Realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito?**

**Tabla 19 Control de Mercadería en Transito**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	4	18%
A veces	11	50%
Nunca	7	32%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Gráfico 9 Control de Mercadería en Transito**



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

De acuerdo a los datos que logramos obtener por medio de la encuesta nos indica que el 50% de los encuestados A veces Realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito el 32% final dijo que nunca lo hacía y solo el 18% respondió que siempre lo hacía.

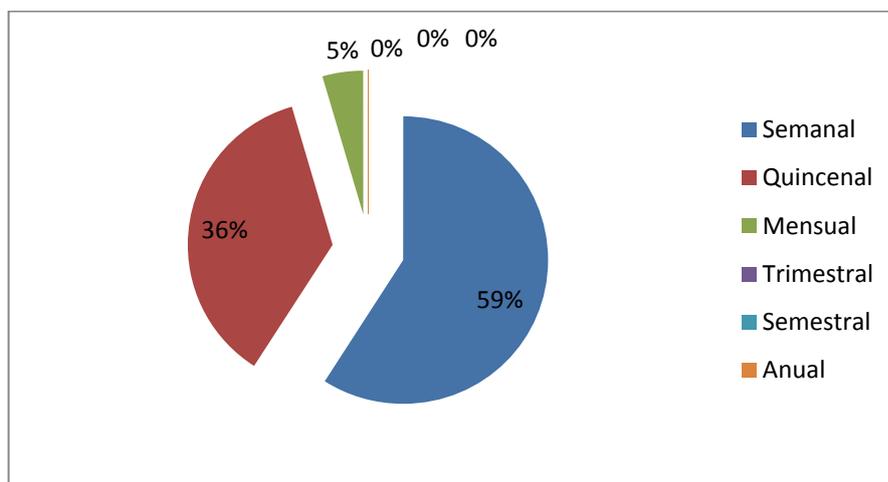
10.- ¿El ajuste del inventario de la mercadería es realizado?

Tabla 20 Ajustes de Inventarios de mercadería

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	13	59%
Quincenal	8	36%
Mensual	1	5%
Trimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

Gráfico 10 Ajustes de Inventarios de mercadería



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en el 59% respondieron que del inventario de la mercadería es realizado semanalmente, en cuanto al 36% siguiente respondió que se lo hacía cada 15 días y solo el 5% lo hacía mensualmente.

11.-¿ Cree Ud. que con una aplicación de control de inventarios se solucionaría todo problema?

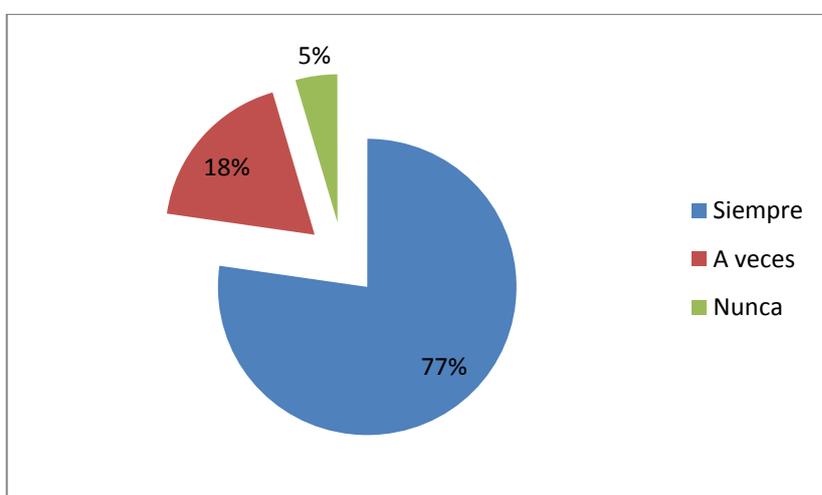
Tabla 21 Aplicación Control de Inventarios

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	16	73%
A veces	5	23%
Nunca	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

Grafico 11

Gráfico 11 Aplicación Control de Inventarios



Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

### Análisis:

El 77% de los encuestados respondió que si solucionaría todo problema con una aplicación de control de inventarios mientras que en un 18% los otros encuestados respondieron que a veces se solucionaría y finalmente el 5 % respondió nunca.

## **4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA.**

### **La pregunta No. 1**

¿Considera Ud. que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto? En la observación podemos evidenciar que el 55% se estiman que están totalmente de acuerdo en que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto .el 41% dijo estar de acuerdo y finalmente el 4% poco de acuerdos.

Estos resultados determinan la importancia del vínculo de la atención al cliente JAROMA S.A. al momento de adquirir. Su pedido ya que podemos observar cuán importante es la atención al cliente para así poder brindarles una mejor calidad al momento de adquirir los repuestos automotrices.

### **La pregunta No. 2**

¿El proceso de despacho de repuesto en la empresa JAROMA se desarrolló en base a parámetros normales en atención, tiempo y eficacia? Lograríamos decir, que el despacho está parcialmente manejado de acuerdo a los ya establecidos por la empresa.

### **La pregunta No. 3**

¿Considera Ud. que la empresa en la que labora maneja correctamente el proceso de despacho? Es formulada para medir los niveles de procesos de despachos el cual nos indica el 50% tal vez consideran. Que la empresa maneja correctamente el proceso de despacho, el 27% dijo que no lo consideran así y finalmente solo el 23% dijo que sí.

En nuestra observación apreciamos que el personal no tiene el conocimiento de los procesos de despacho es decir no saben si se está manejando correctamente o no.

Si el personal se lo capacita este podrá rendir mejor y manejar los procesos correctamente.

#### **La pregunta No. 4**

¿El tiempo de atención al cliente desde que cancela hasta la entrega del repuesto es de? Según nuestra observación podemos manifestar que el proceso de despacho no es muy ágil esto dificulta el 59% de encuestados respondieron que El tiempo de atención al cliente desde que cancela hasta la entrega del repuesto es de 10 Min a 20 Min, el 18% respondió que se lo hacía entre 3 a 10 minutos y solo el 9% respondió que se lo hacía en menos de 3 Min.

#### **La pregunta No. 5**

¿Existen falencias en el desarrollo de la información proporcionada por los sistemas de cómputo que posee el área de bodega? De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en 68% respondieron que a veces Existen falencias en el desarrollo de la información proporcionada por los sistemas de cómputo que posee el área de bodega, en cuanto al 23% siguiente contesto que nunca habían falencias y finalmente el 9% dijo siempre.

#### **La pregunta No. 6**

¿Entre los inconvenientes suscitados en el sistema, los más concurrentes son? Dados los resultados de esta investigación de mercado realizada nos damos cuenta de que el 45% de encuestados dijeron que Entre los inconvenientes suscitados en el sistema, los más concurrentes es la Lentitud de la información , el 18% respondió la falta de información real y finalmente el 14% respondió por causa del bloqueo de equipos.

#### **La pregunta No. 7**

¿Considera que todo el personal de bodega y atención al cliente están debidamente capacitados para realizar eficientemente su trabajo? Según la observación de la encuesta nos indica que al 45% de los encuestados no se encuentran capacitados el personal de bodega y atención al cliente para realizar eficientemente su trabajo mientras que para el 27% les parece estar poco de acuerdo y solo el 23% están totalmente de acuerdo.

#### **La pregunta No. 8**

¿Cuáles son las principales causas por lo que el inventario físico no concuerda con el inventario de sistema?

El 43% manifiesta por un mal manejo de inventarios no concuerda en el sistema no son consideradas las mercaderías en tránsito ni las devoluciones . En nuestra observación podemos manifestar que el sistema debe estar acorde con el físico del inventario mediante un control del mismo al momento del despacho considerando su existencia real.

### **La Pregunta No 9**

¿Realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito? Según la observación podemos apreciar que nos indica que el 50% de los encuestados A veces realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito el 32% final dijo que nunca lo hacía y solo el 18% respondió que siempre lo hacía. En nuestra investigación se observa que no existe un control de mercadería en tránsito por lo que se propone una política de inventarios de mercadería en base de información de salida de mercadería por medio del sistema marcando su destino..

### **La pregunta No.10**

¿El ajuste del inventario de la mercadería es realizado?. El 50% nos indican que no se realiza el ajuste de inventarios de mercadería, en nuestra observación recomendamos que se debe realizar un ajuste de inventario de mercadería en el momento del despacho considerando el sistema tanto como la mercadería devuelta y aquella que se encuentra en envío o tránsito.

### **Pregunta No 11**

¿Cree Ud. que con una aplicación de control de inventarios se solucionaría todo problema?

En nuestra observación podemos decir que el 73% de los encuestados manifiestan que siempre resulta mejor un control de inventarios como solución del problema, un 23% considera que a veces se solucionan los problemas mientras que un 1% nos dicen que nunca debido a no tener conocimiento del tema.

Por esta razón proponemos que es necesaria la aplicación de un debido control de inventarios para solucionar el mal manejo de los pedidos y de esta forma solucionar el problema al momento del despacho.

Si es verdad que JAROMA no produce pero si consume por lo que es beneficioso dotar de controles para cuidar el agua, el viento y la tierra, así pronunciar un desarrollo científico en el tema ecológico. Una de las premisas más importante es el control Adecuado tiempo de los proceso de facturación, en donde se despliegue problemas de tiempo en base a la carencia de efectividad del recurso humano de JAROMA. El adecuado Manejo de repuestos en bodegas representa el principal factor de ingreso, por lo que es necesario el realizar un desglose adecuado de procesos y opciones para medir las ideas de las personas que trabajan en el área.

El análisis se lo realiza en el tiempo en que se desenvuelve la empresa JAROMA S.A. y la cantidad de cliente que mantienen sus relaciones en donde el personal comprende una edad en un 50% jóvenes de 23 a 27 años y están involucrado en las distintas bodegas que tiene la empresa de repuesto. El 55% de los encuestados están muy de acuerdo en que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto, el 41% dijo estar de acuerdo.

Evaluamos las preguntas: 2, 3, 4, 5, 6 y 12. Por medio de las cuales comprobamos que la empresa JAROMA SA necesita mejorar los procesos en las bodegas e inventarios para mejorar su rendimiento económico, es decir que las tendencia apunta que el tiempo de despacho de los repuestos es muy lento por lo que es necesario para su desarrollo que se incremente proceso proactivo en los despachos y en la comunicación en las diferentes bodegas

El 50% de los encuestados están de acuerdo en que El proceso de despacho de repuesto en la empresa JAROMA se desarrolló en base a parámetros normales en atención, tiempo y eficacia, el 41% dijo estar muy de acuerdo, el 5% dijo estar poco de acuerdo. También el 50% de los encuestados respondieron que tal vez

consideran. Que la empresa en la que labora maneja correctamente el proceso de despacho.

Las siguientes preguntas 4, 5 y 6. Nos indican que no se lleva a cabo el respectivo procedimiento en el análisis de los inventarios para medir la eficiencia de los sistemas tecnológicos y el manejo eficiente de la información, además de los estándares de comunicación entre las diferentes bodegas existente en JAROMA, esto involucra conocer si el retardo lo presenta el sistema o el equipo integrado que laborada en las áreas de facturación, bodega inventario, entre otra áreas vinculadas respectivamente.

Mediante las preguntas 8, 9,10 y 11. Se comprueba que se debe establecer un control en las funciones que desempeña el personal que labora en JAROMA SA para que la información que se genere sea confiable que sirva para tomar decisiones para mejorar el tiempo en que el cliente permanece en las instalaciones de la importadora de repuesto JAROMA S.A.

#### **4.3 RESULTADOS**

Con los resultados obtenidos en nuestra investigación se refleja que el 68% del personal de bodega indica que existe falencias en el despacho de mercadería por esta razón hay un desconocimiento de inventarios, el 45% se consideran no capacitados al no tener un debido control de inventarios, el 73% está completamente de acuerdo que se realice un verdadero control de inventarios con la finalidad de obtener eficazmente la gestión del despacho, nos indica que con una debida supervisión de inventarios se podrá mejorar en tiempo y eficiencia, al momento del despacho de los mismos, de esta forma optimizar mejor los recursos humanos para su debida aplicación en el momento de ejecutar un manual de control de inventarios de mercadería.

En las encuesta realizada se desarrollaron los siguientes resultados que persiguen un análisis de campo que permitirá el implementar eficiencia en el despacho de repuesto nuestro clientes. El personal que labora ene l área de bodega está

distribuido en edades correspondiente al 50% con una edad que abarca desde los 23 a 27 años de edad, un 23% de 18 a 22 años, ya con un mínimo de 18% aparecen aquellas personas con 28 a 32 años y un 9% mayor de 33 años. El personal de JAROMA SA está conformado por la seriedad de familias reasentadas por colaboradores e indica que el 55% de quienes se les hizo la encuesta son casados, el otro 27% son solteros, los divorciados componen un 40% y finalmente el 4% posee una unión libre.

La empresa en el área de inventario, importaciones, comercialización manifiesta el resultado final en donde el 55% de los encuestados están muy de acuerdo en que el desarrollo de la Empresa "JAROMA", este vinculado en base a la atención de los clientes en el momento de adquirir un repuesto .el 41% dijo estar de acuerdo y finalmente el 4% poco de acuerdo. Los Datos finales de esta investigación de mercado nos permiten saber que el 50% de los encuestados están de acuerdo en que el proceso de despacho de repuesto en la empresa JAROMA se desarrolló en base a parámetros normales en atención, tiempo y eficacia, el 41% dijo estar muy de acuerdo, el 5% dijo estar poco de acuerdo, el 4% dijo no estar nada de acuerdo.

En base a las investigaciones se realizó la encuesta determino que el 50% de los encuestados respondieron que tal vez consideran. Que la empresa en la que labora maneja correctamente el proceso de despacho, el 27% dijo que no lo consideran así y finalmente solo el 23% dijo que Sí.

Dados los resultados de esta investigación de mercado realizada nos damos cuenta de que el 59% de encuestados respondieron que el tiempo de atención al cliente desde que cancela hasta la entrega del repuesto es de 10 Min a 20 Min, el 18% respondió que se lo hacía entre 3 a 10 minutos y solo el 9% respondió que se lo hacía en menos de 3 Min. De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en 68% respondieron que a veces Existen falencias en el desarrollo de la información proporcionada por los sistemas de cómputo que posee el área de bodega, en cuanto al 23% siguiente contesto que nunca habían falencias y finalmente el 9% dijo siempre. Esta investigación de mercado realizada nos damos cuenta de que el 45% de encuestados dijeron que Entre los inconvenientes suscitados en el sistema, los

más concurrentes es la Lentitud de la información, el 18% respondió la falta de información real y finalmente el 14% respondió por causa del bloqueo de equipos.

La encuesta nos indican que al 45% de los encuestados están de acuerdo en todo el personal de bodega y atención al cliente están debidamente capacitados para realizar eficientemente su trabajo mientras que para el 27% les parece estar poco de acuerdo y solo el 23% están totalmente de acuerdo. De acuerdo a la encuesta las personas encuestadas en el 50% respondieron que el mal ajuste de inventario son las principales causas por lo que el inventario físico no concuerda con el inventario de sistema, en cuanto al 14% siguiente contesto divididamente entre la mezcla de inventario y los despachos incorrectos. La encuesta nos indica que el 50% de los encuestados A veces Realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito el 32% final dijo que nunca lo hacía y solo el 18% respondió que siempre lo hacía.

De acuerdo a los datos que logramos obtener por medio de la encuesta nos indica que el 6% de los encuestados considera muy necesaria la implementación de un control de inventarios el 23% final dijo que era necesario y al 9% le pareció poco necesario. La encuesta las personas encuestadas en el 59% respondieron que del inventario de la mercadería es realizado semanalmente, en cuanto al 36% siguiente respondió que se lo hacía cada 15 días y solo el 5% lo hacía mensualmente.

El 77% de los encuestados respondió que si solucionaría todo problema con una aplicación de control de inventarios mientras que en un 18% los otros encuestados respondieron que a veces se solucionaría y finalmente el 5 % respondió nunca.

## **4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

### **Hipótesis**

La implementación de un control y gestión de inventarios optimizara una información eficaz y real en el tratamiento de sus existencias para mejorar la gestión del despacho de repuestos automotrices.

<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VERIFICACIÓN</b>
<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>La implementación de un mayor control en sus inventarios contribuye a mejorar rendimiento económico.</p>	<p>Evaluamos esta hipótesis con las preguntas: 2, 3, 4, 5, 6 y 12. Por medio de las cuales comprobamos que la empresa necesita de la implementación de un mayor control en sus inventarios para mejorar su rendimiento económico.</p>
<p><b>Hipótesis 1</b></p> <p>La coordinación, supervisión y verificación en la recuperación de los inventarios provoca un correcto análisis de los inventarios.</p>	<p>La siguiente hipótesis se pudo verificar por medio de las preguntas 4, 5 y 6. Nos indican que no se lleva a cabo el respectivo procedimiento en el análisis de los inventarios.</p>
<p><b>Hipótesis 2</b></p> <p>Detectar las falencias encontradas dentro del registro de dichos inventarios, contribuirá que la empresa no cuente con información confiabilidad y documentación precisa.</p>	<p>La pregunta 7, 10 y 11 nos permite comprobar que la información de los inventarios es ingresada de manera inadecuada lo cual perjudica el proceso contable.</p>
<p><b>Hipótesis 3</b></p> <p>La falta de políticas, procedimiento y funciones dentro de los departamentos, impide llevar a cabo un debido control de los inventarios y actividades de la empresa.</p>	<p>La hipótesis 3 se ha verificado por medio de las preguntas 8, 9 y 10. Que se debe elaborar un reglamento interno y un manual de funciones, políticas y procedimiento para que el personal pueda realizar sus funciones de manera más oportuna y eficaz.</p>
<p><b>Hipótesis 4</b></p> <p>El no contar con una estructura orgánica funcional impide tener una adecuada distribución de las actividades departamentales.</p>	<p>Mediante las preguntas 8, 9, 10 y 11. Se comprueba que se debe establecer un control en las funciones que desempeña el personal para que la información que se genere sea confiable que sirva para tomar decisiones para mejoras de la empresa.</p>

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla Sánchez Montero Andrea Paola

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA.**

Análisis de la Gestión de los mecanismos del Departamento de Inventarios con relación al mal manejo de mercadería en la empresa JAROMA S.A. en el año 2012.

#### **5.2 FUNDAMENTACIÓN.**

Al realizar un levantamiento de información de repuestos, la mercadería existente que debe ser llevado de forma sistematizada. Estos procesos en la actualidad son llevados de forma digital y un mal seguimiento a los registros históricos de los repuestos en sus diferentes modelos, tipo y procedencia de los repuestos.

Al recolectar toda esta información se formuló la idea de crear procesos de seguimiento y control del inventario y venta de los repuestos originales. Es de importancia para este tipo de compañías llegar un control rígido sobre las normas y leyes vigentes en JAROMA.

#### **Variable independiente: Procesos en el manejo de repuestos,**

Se define como la estructura que se ajusta a las características de JAROMA, la cual se elige teniendo en cuenta las diferentes dimensiones de los procesos, las particularidades del inventario, la relación entre el sacrificio económico de su diseño, montaje y mantenimiento de la estructura, comparados con los beneficios recibidos.

El establecimiento de la estructura se hace teniendo en cuenta tres necesidades importantes:

- El control. en el manejo de repuesto de JAROMA

De entrada y salida de las diferentes categorías de repuesto que se desplaza en diferentes sitios y bodegas, desarrollando un proceso consciente y detallado en

donde se conjuga tiempo y dinamismo en las labores cotidianas de JAROMA, considerando cada proceso desde el momento de la importación hasta el transporte de los repuestos a diferentes parte del Ecuador.

- Las políticas aplicables en cada personal para la correcta guía de los repuestos que posee JAROMA

De manejo y desarrollo de procesos que se realizan e JAROMA desde el mismo momento de la importación hasta el despliegue de los repuestos en diferentes bodegas, siendo el proceso un poco más amplio que coordinan la utilización del tiempo del cliente en diferentes acciones que pueden ser mejoradas para beneficio del mismo. Las acciones de mejora en los procesos van en coordinación con la mejoría de llevar el control de los inventarios y la situación de kardex en JAROMA.

- Información desplegada en JAROMA

La necesidad de obtener información adecuada y ordenada de todo los repuestos almacenado en las diferentes bodegas que se mantienen para la toma de decisiones referente a cuánto repuesto importar, cuánto traer en repuesto, cuánto vender, entre otras, la gestión de dominio y característica implica un desarrollo de las gestiones y proceso en saber cómo desplegar inmediatamente la gestiones

Según George Braziller: (HERNANDEZ, 2008)

**“Define a los procesos como un todo organizado, compuesto por varias situaciones, partes, componentes o subsistemas y delineado por los límites identificables de su ambiente”.**

Conjunto de elementos relacionados que forman los procesos en las bodegas de JAROMA para un fin determinado o la combinación de partes que forma un todo unitario y complejo.

#### **Variable dependiente: Control de repuesto**

Planteamiento, curso, programación, despacho e inspección de las operaciones que se efectúan en JAROMA en la preparación de mercancías, con el objeto de coordinar cada bodega, de tal manera que se cumpla con las normas establecidas de calidad, cantidad, tiempo, lugar y costos de los repuestos importados, desplazado

a las diferentes bodegas para luego ser distribuidos a distribuidores y compradores de repuesto en el país.

Según Eric L. Kohler, indica

**“El control en los procesos es la metodología general de acuerdo con la cual se lleva al cabo la correcta gestión administrativa dentro de la organización; así mismo, cualquiera de los numerosos medios para supervisar y dirigir los procesos u operaciones en general de una empresa.”<sup>12</sup>**

Es el elemento para evidenciar que las cosas se cumplan como fueron previstas, de acuerdo con las políticas, objetivos y metas fijadas anteriormente para certificar el cumplimiento del trabajo institucional.

### **5.3 JUSTIFICACIÓN**

Al investigar la problemática que en la actualidad está viviendo la empresa JAROMA., hace necesaria la Aplicación de procesos más eficiente y reducir el tiempo en desplegar los repuestos en cada bodega en base a mejorar el sistema de inventarios en el control de repuestos importados y proponer estrategias para un mejor ejercicio empresarial, razón por la cual los proceso en el manejo de los inventarios en virtud de que JAROMA posee clientes importantes y además se ha observado que los diferentes departamentos de repuesto no maneja los procesos adecuadamente al no contar con el personal idóneo para el desempeño de tan importante función. Por lo tanto se desconoce totalmente su valuación, movimiento y relación a que la mercadería sea detallada acorde a los efectos financieros y contables.

---

<sup>12</sup> Eric L. Kohler: Diccionario para contadores, Pág. 127

## **5.4 OBJETIVOS**

### **5.4.1 Objetivo General.**

Mejorar la eficiencia en el manejo de inventario y el despliegue de la información en el área de bodega en la empresa JAROMA.

### **5.4.2 Objetivos Específicos.**

- Describir los procesos que se desarrollan en la empresa JAROMA con el manejo de los repuestos en sus distintas bodegas comercializadora.
- Implementar mediante diagramas de flujos los procesos establecidos para mejorarlos y configurar procesos reales en tiempo y eficiencia.
- Comparar los resultados en los estados financieros, existiendo un análisis de las proyecciones de mejoras en los procesos en las diferentes etapas de desarrollo de JAROMA.
- Capacitar al personal de bodega de JAROMA para corregir operaciones ineficientes en bodega y así mejorar los procesos.
- Evaluar los resultados de implementación de un Proceso de manejo de inventario en la Empresa JAROMA.

## **5.5 UBICACIÓN**

La empresa JAROMA S.A Se encuentra ubicada en el sector sur de la ciudad, en la avenida principal Calle C entre 5 junio y General Robinson, específicamente presentamos un mapa con las respectiva dirección y ubicación.



## **Descripción del Logo**

Representa un color verde comprometido con el desarrollo y la seguridad, además de respetar los principios relacionados con el medio ambiente, además su imagen representa un vehículo por ser de interés a las gestiones que se desarrollan en la empresa. Además mantiene un rueda representa en la O de JAROMA de color negro que es símbolo de la institución que representa la importación, venta y distribución de variedades de repuesto a diferentes distribuidores y clientes objetivos en general,

## **MISIÓN JAROMA**

Es brindarles un servicio personalizado óptimo y con un personal calificado, ofreciendo productos de muy buena calidad a precios competitivos es evidente nuestro lema “CALIDAD CONFIANZA A SU SERVICIO”

## **VISIÓN JAROMA**

Ser una empresa competitiva sustentable y de calidad, buscando nuevos mercados y destacamos siempre por la calidad de nuestros productos, para lo cual trabajamos bajo metas y objetivos definidos, otorgándoles beneficios a nuestros clientes

## **OBJETIVOS**

- Comercializar repuestos y accesorios automotrices de la más reconocida marca a precios accesibles, brindando un servicio personalizado y soluciones eficientes a sus clientes.
- Ampliar la gama de producto.
- Obtener un nivel de utilidades netas del 10% anual sobre las ventas.
- Ofrecer un servicio integrado de calidad en la distribución, venta , repuestos y accesorios para autos a nivel nacional.
- Cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes a través de un servicio excelente, con la finalidad de crear fidelidad entre ellos.

- Capacitar a nuestro personal en forma continua, con el objetivo de fomentar la cultura de servicio de calidad y excelencia.
- Ser una organización que logre resolver problemas y aprovechar oportunidades mediante el cumplimiento de nuestro sistema de valores y aprendizaje continuo.
- Realizar acuerdos y alianzas estratégicas con empresas de misión, visión y valores en sintonía con los nuestros para poder juntos lograr nuestra misión y valores.

## **MATRIZ FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS**

### **FORTALEZAS**

- \* Distribuidor exclusivo de marcas de repuestos automotrices originales.
- \* Buena cartera de clientes.
- \* Precios accesibles al mercado.
- \* Infraestructura solida
- \* Ubicación y localización adecuada

### **OPORTUNIDADES**

- \* Expansión para hacer productores de repuestos automotrices en escala.
- \* Contactos de brockers para el manejo de negociaciones internacionales.
- \* Ampliación de nuevos mercados.

### **DEBILIDADES**

- \* Mal manejo de recursos humano
- \* Procesos inadecuados para el manejo de inventarios.
- \* Personal no capacitado
- \* Información inadecuada de la ubicación de los repuestos en diferentes bodegas.

## AMENAZAS

- \* Competencia.
- \* Disminución de rentabilidad por mal uso de productos en stock.

## ESTRATEGIAS FODA

<b>Fortalezas Oportunidades (Fo)</b>	<b>Fortaleza Amenazas (Fa)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Los procesos en el inventario JAROMA permitirían una ampliación en las negociaciones y nuevas oportunidad de expansión en líneas de repuesto.</li><li>• Atención llamativa a nuestros clientes para mejorar las ventas y el servicio.</li><li>• Facilidad de acceso al inventario nos dará la ampliación de nuevos ítems en las bodegas.</li></ul>	<p>Cuidar el despliegue de información de JAROMA para evitar la información de nuevas acciones a implementar en el mercado de repuesto.</p>
<b>Debilidades Oportunidades (Do)</b>	<b>Debilidades Amenazas (Da)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar acciones de concienciación para el personal de JAROMA que se adopten al cambio de nuevos procesos</li><li>• Con la activación y aplicación de procesos más rápidos y reducidos podremos atender y orientar mejor a nuestro clientes</li><li>• La Falta de confianza y reconocimiento será mejorado en base a la destreza demostrada por los empleados de JAROMA en cada bodega</li></ul>	<p>Con la aplicación de líneas de créditos y respaldo a nuestros clientes lograremos la preferencia en el país</p>

Elaborado por: Maura Ramírez Celi  
Sánchez Montero Andrea Paola

## **5.6 FACTIBILIDAD**

La implementación de estrategias y políticas de manejo de los procesos de bodegas de la empresa JAROMA son factibles por cuanto ordena, organiza, planifica y controla el manejo del inventario en las diferentes bodegas de repuesto existente en la empresa. Mejorando los procesos con rapidez y atención para con el cliente que visita JAROMA.

La viabilidad de los procesos en el inventario ha generado una normativa para que aplique en la gestión de un proceso que permita organizar las cuentas en base al manejo adecuado y rápido con los clientes, proveedores y mercadería ingresada a las bodegas de JAROMA.

### **5.6.1 FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA**

La empresa JAROMA se ve obligada a incrementar nuevos procesos por el excesivo aumento de cliente que posee, situación que requiere un proceso de control de las bodegas de repuestos, en donde los bodegueros utilicen los lineamientos exigidos en el control de cada repuesto medido y ordenado con un valor innovador que le ofrecemos al proceso bodega cliente, además de mejoras en los procesos cliente interno y externo.

La gestión administrativa se desarrolla por la exigencia de la tecnología referente al manejo de inventario en las distintas bodegas que posee JAROMA y que busca el aplicar un proceso de cambio, sin embargo la tendencia de crear competencia de dominio de inventario en base a la capacitación y adiestramiento de las técnicas de manejo de inventarios, proveedores y clientes.

## ELEMENTOS ESTRATÉGICOS PARA MEDIR FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA

Descripción	Aceptable	Poco Aceptable	Nada Aceptable
1. Puntualidad en la entrega de los repuestos a clientes	X		
2. Viabilidad en el manejo de la información de las bodegas y su gestión		X	
3. Aceptación de los procesos de JAROMA		X	
4. Evaluación del tiempo en los procesos de bodegas de JAROMA en lo operativo		X	
5. Manejo adecuado de los repuestos y guías		X	
6. Capacitación constante en los procesos de repuestos de vehículos			X
7. Orientación en la atención adecuada la cliente que busca repuesto para diferente cantones de la provincia		X	
8. Atención directa del despachador del repuesto			X
9. Prioridad del trabajo de bodega en los diferentes ítems propuestos	X		
10. Desglose del proceso realizado por los bodegueros		X	
11. Eficiencia en la supervisión procesos en el área de bodega de JAROMA		X	

Elaborado por Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

### **5.6.2 FACTIBILIDAD ECONÓMICA**

La tecnología en constante desarrollo de los procesos, permite mejorarlos y crean un amplio conocimiento y las estrategias necesarias para que los procesos se modernicen a un costo razonable y viable, considerando la importancia de implementar un proceso más adecuado en el manejo de inventario que permita mejorar los procesos basados en normas de control y aplicación. La factibilidad económica implica la real situación de la inversión planteada en el momento específico, el interés de un proceso regulador más viable y la capacitación al personal de JAROMA. Permitirá un desarrollo aceptable y razonable de aplicar.

### **5.6.3 FACTIBILIDAD LEGAL**

La aplicación de normas, políticas y procedimiento en la mejora de procesos de bodegas e inventarios de la empresa JAROMA, reflejara un instrumento que se mantendría latente durante y después de la implementación de las mejoras en los procesos.

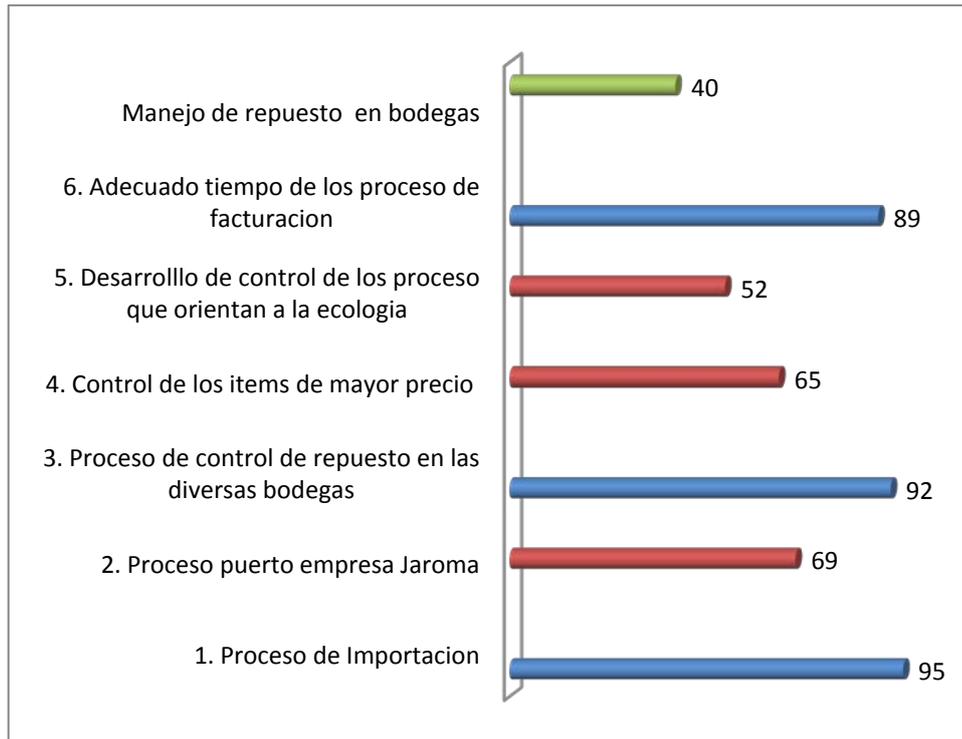
### **5.6.4 FACTIBILIDAD TÉCNICA**

Los procesos de importación están detallados en base a las múltiples actividades que realizan los ejecutivos de la empresa JAROMA al tener todas las condiciones necesarias, básicas para l importación de los repuestos por parte de sus ejecutivos expertos en el tema.

<b>Descripción</b>	<b>Aceptable 80 -100 pt</b>	<b>Poco Aceptable 50 -79 pt</b>	<b>Nada Aceptable menos de 50pt</b>
1. Proceso de Importación	95		
2. Proceso puerto empresa JAROMA		69	
3. Proceso de control de repuesto en las diversas bodegas	92		
4. Control de los ítems de mayor precio		65	
5. Desarrollo de control de los proceso que orientan a la ecología		52	
6. Adecuado tiempo de los proceso de facturación	89		
7. Manejo de repuesto en bodegas			40

Fuente: Empresa JAROMA

En realidad la preocupación parte desde el momento que se ubica a la importación en el puerto, la nacionalización es la más adecuada pero los tramites son demorados en el proceso actual, por lo que siendo más eficiente, se da un mayor control que para le empresa amerita una pérdida de tiempo y en el despacho. El repuesto al llegar a la empresa JAROMA se desplaza a diferentes bodegas que mantienen señaladas y que compensa la realización de un proceso que puede ser mejorado y con mayor certeza y seguridad sobre la ubicación del repuesto. Los productos que tengan un mayor precio y cuidado en su manipulación representa el interés de tener una persona dedicada a la consecución de procesos en base al precio.



Si es verdad que JAROMA no produce pero si consume por lo que es beneficioso desarrollar estrategias y planes de contingencias. Una de las premisas más importante es el control Adecuado tiempo de los procesos de facturación, n donde se despliegue problemas de tiempo en base a la carencia de efectividad del recurso humano de JAROMA. El adecuado Manejo de repuesto en bodegas representa el principal factor de ingreso, por lo que es necesario el realizar un desglose adecuado de procesos y opciones para medir las ideas de los personeros que trabajan en el área.

## 5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La aplicación de un proceso de manejo de las diversas bodegas de inventarios con la aplicación de las políticas y procedimientos que deben seguirse, además de cada una de las funciones mejoradas dentro del proceso desde la importación hasta la entrega de mercadería. Las estrategias de incremento de políticas y adiestramiento del manejo de variedades de ítem en diferentes bodegas, además el control de lo establecido en los procesos de capacitación e inducción del personal de este manual es responsabilidad exclusiva del departamento de bodega, e incluso las

operaciones que se realicen en relación a la mercadería, incluye clientes, proveedores, garantías y despacho de repuesto.

El proceso de implementación de nuevos procesos en las actividades involucra a todos quienes de una u otra forma se relacionan con la atención al cliente, importación de repuesto, facturación, bodega, desde la máxima autoridad hasta los perfiles de recursos con menos responsabilidades:

- Mejora en la Eficiencia en el manejo de los procesos de ingreso y salida de repuesto dentro de JAROMA.
- Exactitud en el manejo de inventario de repuesto en base a la existencia y al faltante
- Cumplimiento de los nuevos procesos de facturación, manipulación de inventario, precio y distribución.

Todos quienes laboran en JAROMA S.A. están involucrados de manera directa por el desarrollo de nuevas gestiones administrativas, como es el desarrollo de procesos de ejecución en diversas áreas dentro de la comercialización dirigido a obtener las siguientes adaptaciones en el proceso:

- ✓ Proceso directo del inventario por el personal de bodega y despachadores para el desarrollo de la empresa JAROMA
- ✓ Obtención de procesos claros en el manejo de kardex de inventario por el control de salida y entrada de repuestos de diferentes marcas y tipos en JAROMA S.A.
- ✓ Conservación de los repuestos en base al registro por código y nombre y caducidad para el control de la calidad.
- ✓ Rapidez en el manejo de los repuestos en los despachos al cliente
- ✓ Manejo directo de la tecnología y del software encargado de mejorar los procesos y de automatizar la entrada y salida de repuesto

## SITUACIÓN ACTUAL DE LOS BALANCES 2012

CÓDIGO	NOMBRE	SAL_ANT
100000000	A C T I V O S	12975877,72
110000000	ACTIVO CORRIENTE	12141550,62
111000000	CAJA Y BANCOS	520731,6
111010000	CAJA	924,92
111010100	CAJA GENERAL	424,92
111010200	CAJA CHICA	500
111020000	BANCOS	-213169,71
111050000	DEPÓSITOS EN TRÁNSITO	739177,8
114000000	INVENTARIOS	6014533,05
114010000	INVENTARIO DE MERCADERÍA	6957458,18
114010100	INVENTARIO EN BODEGAS	6957458,18
114020000	INVENTARIO MATERIA PRIMA	87033,14
114040000	MERCADERÍA EN TRANSITO	13110,94
114049040	SOLID CORPORATION NO.31 - RIPALSA	128112,2
114049190	PREMIER MULTIPARTS NO.13 - RIPALSA	-14618,18
114049270	TAIZHOU HUASHI NO.2 – CRUCETAS	38750,31
114049320	PEVISA N°30	-17357,84

En el balance general, las cuentas principales del desglose se manifiestan en la realización de actividades vinculadas con el corriente, en donde hay un predominio del efectivo y de la rotación contante de bodega con el inventario que se denota en la elaboración de las actividades.

114000000	INVENTARIOS	6014533,05
114010000	INVENTARIO DE MERCADERÍA	6957458,18
114010100	INVENTARIO EN BODEGAS	6957458,18
114020000	INVENTARIO MATERIA PRIMA	87033,14
114040000	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	13110,94

En la tabla anterior se vincula la importancia dentro del plan de cuenta de JAROMA S.A. por lo que el número de bodega y el inventario son cuentas relevantes y constituye el principal eje para realizar las estrategias en el activo circulante.

<b>CODIGO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>NIVEL</b>	<b>TIPO</b>	<b>TIPO</b>	<b>SALDO ANT</b>
120000000	<b>ACTIVO FIJO</b>	1	A	G	778350,05
121000000	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	3	A	G	1130568,32
121010000	COSTO HISTÓRICO	4	A	G	1130568,32
121010100	MEJORAS EN INSTALACIONES	5	A	D	372773,08
121010200	MUEBLES Y ENSERES	5	A	D	24926,24
121010300	EQUIPOS DE OFICINA	5	A	D	28025,14
121010400	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5	A	D	32167,58
121010500	VEHÍCULOS	5	A	D	126865,05
121010800	MAQUINARIAS	5	A	D	12116,83
121010900	CONSTRUCCIÓN EN PROCESO EDIFICIO N°2	5	A	D	3316,13
121011000	EDIFICIO-CHAMBERS Y 5 DE JUNIO	5	A	D	180378,27
121011200	EDIFICIO N°2 GRAL. WIRT Y 5 DE JUNIO	5	A	D	350000
122000000	ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE	3	A	G	6000
122010000	INVERSIONES EN COMPRA DE A.F.	4	A	G	6000
122010200	TERRENO (PLAYAS)	5	A	D	6000
125000000	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	3	A	G	-358218,27
125010000	DEPREC.ACUM.COSTO HISTÓRICO	4	A	G	-358218,27
125010100	DEP.ACUM.MEJORAS INSTALACIONES	5	A	D	-61011,59
125010200	DEP.ACUM.MUEBLES Y ENSERES	5	A	D	-18446,59
125010300	DEP.ACUM.EQUIPOS DE OFICINA	5	A	D	-10413,04
125010400	DEP.ACUM.EQ. DE COMPUTACIÓN	5	A	D	-23489,37
125010500	DEP.ACUM. VEHÍCULOS	5	A	D	-98624,88
125010800	DEP.ACUM. MAQUINARIAS	5	A	D	-12116,83
125010900	DEP.ACUM. EDIFICIO	5	A	D	-75782,77
125020700	DEP.ACUM. EDIFICIO N°2	5	A	D	-58333,2
130000000	<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	1	A	G	55227,05
131000000	COSTOS ACTIVOS DIFERIDOS	3	A	G	1342,93
131010000	COSTO HISTÓRICO	4	A	G	1342,93
131010200	DEPÓSITOS EN GARANTÍA	5	A	D	720,55
131010300	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	5	A	D	622,38
132000000	CARGOS DIFERIDOS	3	A	G	53884,12
132010200	PROV. GTOS. INTERES EMIS. OBLIGACIONES	4	A	D	0
132010300	PROV. GASTOS VARIOS EMIS. OBLIGACIONES	4	A	D	53884,12
140000000	OTROS ACTIVOS	1	A	G	750
142000000	INVERSIONES A LARGO PLAZO	2	A	G	750
142010300	ACCIONES INTEGRITOTAL S.A	3	A	D	750

		0	A		0
100000000	<b>TOTAL ACTIVO</b>	1	A	G	<b>12.975.877,72</b>

CÓDIGO	NOMBRE	NIVEL	TIPO	TIPCTA	SAL_ANT
200000000	<b>PASIVO</b>	0	P	G	6607171,29
210000000	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1	P	G	6607171,29
211000000	PROVEEDORES	2	P	G	4194136,05
211010000	PROVEEDORES DEL EXTERIOR	3	P	G	3712080,76
212000000	OBLIGACIONES BANCARIAS Y FINAN	2	P	G	2007188,41
212040000	OTROS FINANCIEROS POR PAGAR	3	P	G	1953304,29
212040100	CXP DINERS CLUB DEL ECUADOR	4	P	D	25256,97
212040200	PRÉSTAMO -PRODUBANCO	4	P	D	1526988,13
212040400	PRÉSTAMO -PICHINCHA	4	P	D	401059,19
212040500	CXP VISA PICHINCHA CORP.	4	P	D	0
212040600	CXP AMERICAN EXPRESS CORP. JAROMA	4	P	D	0
212050000	OBLIGACIONES Y BONOS	3	P	G	53884,12
214020000	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	3	P	G	240855,45
214020100	COMISIONES POR PAGAR	4	P	D	105974,85
215020100	RETENCIONES FTE. 1%	4	P	D	128,5
215020200	RET. FTE I.V.A. 30%	4	P	D	305,98
215020400	CXP 12% I.V.A.	4	P	D	0,03
215020500	RETENCIÓN FTE. 2%	4	P	D	334,76
215020600	RETENCIÓN FTE. 8%	4	P	D	0
215020700	RETENCIÓN FTE. 10%	4	P	D	0
215020800	RET.FTE IVA 70%	4	P	D	531,51
215020900	RET.FTE. IVA 100%	4	P	D	0

CÓDIGO	NOMBRE	NIVEL	TIPO	TIPCTA	SAL_ANT
300000000	<b>PATRIMONIO</b>	0	P	G	6368706,43
310000000	CAPITAL SOCIAL	1	P	G	680200
311000000	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	2	P	G	680200
311010000	CAP.SUSCRITO Y PAGADO	3	P	D	680200
330000000	SUPERÁVITS	1	P	G	2200000
331000000	SUPERÁVITS	2	P	G	2200000
331040000	RESERVA POR IMPORTACIÓN	3	P	D	2200000
340000000	RESULTADOS	1	P	G	3488506,43
341000000	RESULTADOS EJERC.ANTERIORES	2	P	G	3272543,84
341010000	UTILIDADES ACUM.EJERC.ANTERIOR	3	P	D	3272543,84
342000000	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	2	P	G	215962,59
342010000	UTILIDAD NETA PTE. EJERCICIO	3	P	D	215962,59

		0	P		0
	<b>PASIVO+CAPITAL</b>	<b>0</b>	<b>P</b>	<b>G</b>	<b>12975877,72</b>

## ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA 2011

CÓDIGO	NOMBRE	NIVEL	SAL_ANT
	<b>I N G R E S O S</b>		0
411010000	VENTAS BRUTAS		18783153,23
411020000	- DESCUENTOS EN VENTAS		-6920781,24
411040000	DESCUENTOS ADIC. EN VENTAS		-31710,88
	VENTAS NETAS		11830661,11
500000000	COSTO DE VENTAS		9977474,24
	UTILIDAD BRUTA		1853186,87
			0
	<b>E G R E S O S</b>		0
612000000	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		1646055,08
612010000	COSTO DEL PERSONAL		361158,64
612010100	SUELDOS		208422,33
612010200	HORAS EXTRAS		28186,19
612010600	DÉCIMO TERCER SUELDO		18228,22
612010700	DÉCIMO CUARTO SUELDO		14625,51
612011000	VACACIONES		10032,97
612011100	APORTE PATRONAL IESS		28333,19
612011300	FONDO DE RESERVAS		14679,72
612011400	ALIMENTACIÓN		26799,45
612011500	DESAHUCIO Y BONIF. POTESTATIVA		875
612012000	DONACIONES		1000
612012200	UNIFORMES		3685
612012300	SEGURO DE ACCIDENTES PERS.		2091,06
612012600	INDEM. DESPIDO INTEMPESTIVO		4200
612020000	GASTOS DE OPERACIÓN		1284896,44
612020200	AGUA		1441,6
612020300	ENERGÍA ELÉCTRICA		11795,47
612020400	TELÉFONO, FAX		5736,87
612020500	SEGUROS		8185,16
612020600	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		8394,36
612020700	DEPRECIACIONES		50941,46
612020800	GASTOS DE CORRESPONDENCIA		1002,13
612020900	AFILIAC.,CUOTAS Y SUSCRIPCIÓN		627,53
612021000	COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES		3041,5
612021100	HONORARIOS PROFESIONALES		2261,06
612021200	SUMINISTROS DE OFICINA		15420,92
612021300	ÚTILES DE LIMPIEZA		2184,48

612021400	SERVICIOS PRESTADOS		12286,78
612021500	REP.MANTENIM. VEHÍCULOS		4998,41
612021700	REPARAC.MANTENIM. EQUIPOS OFIC,		5775,53
612021800	REPARAC.MANTENIM. INSTALACIONES		626,16
612021900	GASTOS BANCARIOS		6289,72
612022000	GASTOS ATENCIÓN A CLIENTES		1070,96
612022100	GASTOS DE VIAJES Y VIÁTICOS		34595
612022200	GASTOS TELEFONÍA CELULAR		1137,89
612022300	GTOS.SEGURIDAD EN BODEGAS		257,39
612022400	GASTOS LEGALES		1439,7
612022500	MISCELÁNEOS		11172,45
612022700	GASTOS DE TV CABLE		329,32
612022800	GASTOS DE EMPAQUES		13663,01
612022900	GASTOS AGASAJOS		124,25
612023000	FOTOS COPIA		246,03
612023100	COMISIÓN		1041166,97
612023200	MOVILIZACIÓN		1759,64
612023300	GASTOS DE INTERNET		719,02
612023400	IVA CARGADO A GASTO		1567,94
612023700	COMISIONES PRODUCCIÓN CABLES B		5077,88
612023800	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		274
612023900	OBSEQUIOS Y DONACIONES		1749,93
612024000	AJUSTE DIFERENCIA CENTAVOS		0,43
612024500	INTERESES Y MULTAS		169,45
612024600	GASTOS SEGURO MÉDICO EMPLEADOS		11432,84
612024800	LLANTAS-VENDEDORES		4789
612024900	BAJA DE INVENTARIOS		-915,43
612025000	GASTOS DE AVALÚOS		1293,38
612025100	GASTOS DE TRANSPORTE		152,39
612025200	MATERIALES DE COCINA		4613,86
612025300	GASTOS CALIFICADORA DE RIESGO		6000
613000000	GASTOS FINANCIEROS		1190,92
613020000	COMISIONES		765,96
613040000	GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO		424,96
	TOTAL GASTOS		1647246
			0
	UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL		205940,87
			0
700000000	OTROS ING.Y EGRE.NO-OPERACIONAL		-10021,72
711000000	INTERESES		-1083,27
714000000	OTROS		-4910,23
715000000	INGRESO LISTA DE PRECIOS		-528,22
718000000	INGRESOS POR ARRIENDO		-3500
			0

	UTILIDAD (PERDIDA) LIQUIDA		215962,59

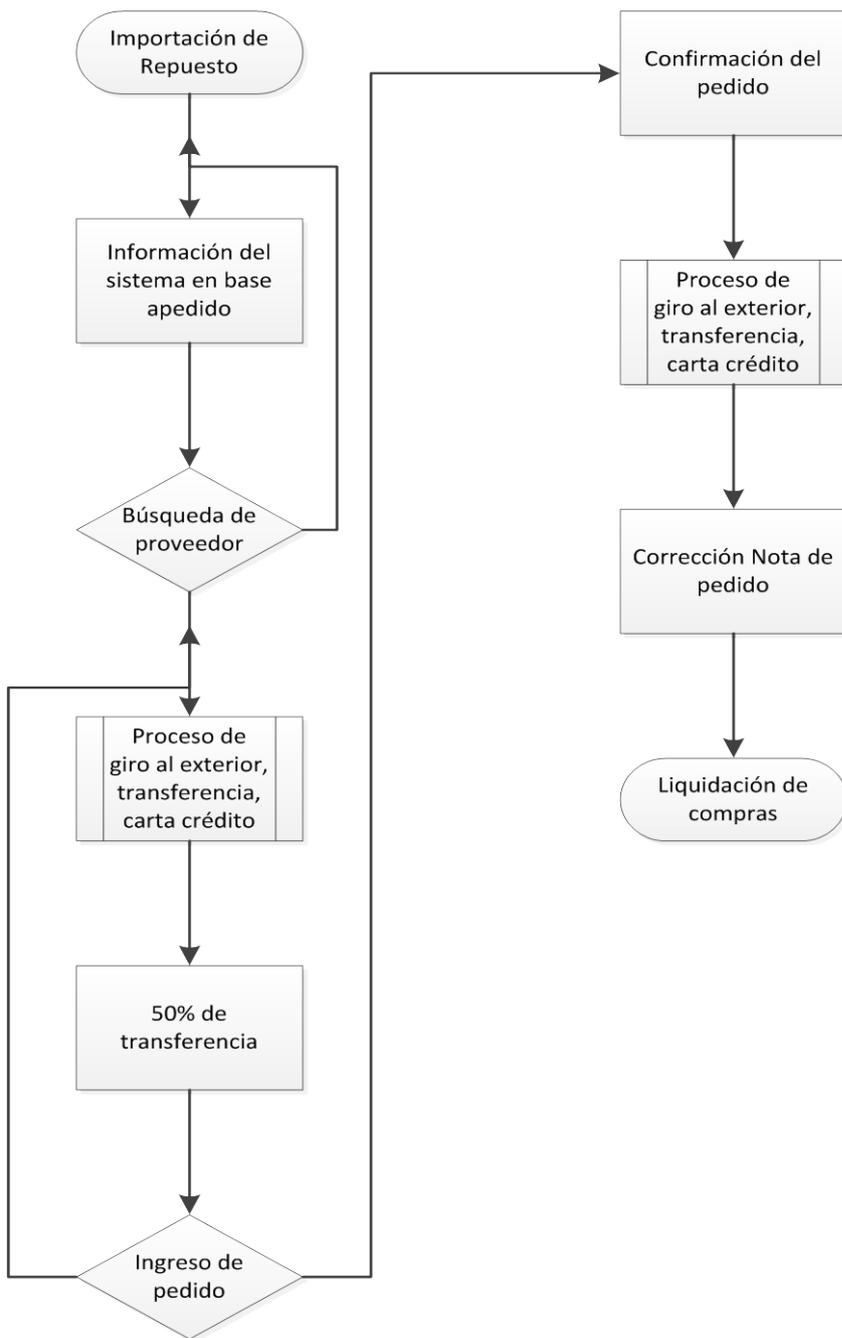
## ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA 2012

<b>código</b>	<b>Nombre</b>	<b>nivel</b>	<b>sal_ant</b>
	I N G R E S O S		0
411010000	VENTAS BRUTAS		19894826,28
411020000	- DESCUENTOS EN VENTAS		-7555772,79
411040000	DESCUENTOS ADIC.EN VENTAS		-26997,6
	VENTAS NETAS		12312055,89
500000000	COSTO DE VENTAS		10227002,15
	UTILIDAD BRUTA		2085053,74
			0
	E G R E S O S		0
612000000	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		1727803,07
612010000	COSTO DEL PERSONAL		363373,22
612010100	SUELDOS		215730,43
612010200	HORAS EXTRAS		18316,69
612010500	TRANSPORTE		3
612010600	DÉCIMO TERCER SUELDO		18870,33
612010700	DÉCIMO CUARTO SUELDO		13483,22
612011000	VACACIONES		14611,93
612011100	APORTE PATRONAL IESS		30170,19
612011300	FONDO DE RESERVAS		15953,63
612011400	ALIMENTACIÓN		30406,71
612012000	DONACIONES		60
612012200	UNIFORMES		3685
612012300	SEGURO DE ACCIDENTES PERS.		2082,09
612020000	GASTOS DE OPERACIÓN		1364429,85
612020200	AGUA		307,95
612020300	ENERGÍA ELÉCTRICA		9766,22
612020400	TELÉFONO, FAX		3983,8
612020500	SEGUROS		11246,86
612020600	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		10670,69
612020700	DEPRECIACIONES		76130,14
612020800	GASTOS DE CORRESPONDENCIA		1241,29
612020900	AFILIAC.,CUOTAS Y SUSCRIPCIÓN		1043,37
612021000	COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES		2472,91
612021100	HONORARIOS PROFESIONALES		1413,69
612021200	SUMINISTROS DE OFICINA		16568,52
612021300	ÚTILES DE LIMPIEZA		2063,69
612021400	SERVICIOS PRESTADOS		14447,92

612021500	REP.MANTENIM. VEHÍCULOS		6482,65
612021600	REPARAC.MANTENIM,MUEBLES ENSER		25
612021700	REPARAC.MANTENIM. EQUIPOS OFIC,		6229,9
612021800	REPARAC.MANTENIM. INSTALACIONES		8508,01
612021900	GASTOS BANCARIOS		7591,93
612022000	GASTOS ATENCIÓN A CLIENTES		2226,17
612022100	GASTOS DE VIAJES Y VIÁTICOS		39283
612022200	GASTOS TELEFONÍA CELULAR		2470,28
612022400	GASTOS LEGALES		2775,56
612022500	MISCELÁNEOS		7528,72
612022700	GASTOS DE TV CABLE		455,08
612022800	GASTOS DE EMPAQUES		15204,05
612022900	GASTOS AGASAJOS		878,74
612023000	FOTOS COPIA		184,68
612023100	COMISIÓN		1083054,35
612023200	MOVILIZACIÓN		1839,36
612023300	GASTOS DE INTERNET		617,89
612023400	IVA CARGADO A GASTO		190,45
612023700	COMISIONES PRODUCCIÓN CABLES B		4282,16
612023800	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		1717,6
612023900	OBSEQUIOS Y DONACIONES		210
612024200	SEMINARIOS-TALLERES		1267,47
612024500	INTERESES Y MULTAS		564,49
612024600	GASTOS SEGURO MÉDICO EMPLEADOS		12305,78
612024800	LLANTAS-VENDEDORES		5560
612024900	BAJA DE INVENTARIOS		314,17
612025000	GASTOS DE AVALÚOS		1281,06
612025100	GASTOS DE TRANSPORTE		24,25
613000000	GASTOS FINANCIEROS		1202,8
613020000	COMISIONES		870,79
613040000	GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO		332,01
	TOTAL GASTOS		1729005,87
			0
	UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL		356047,87
			0
700000000	OTROS ING.Y EGRE.NO- OPERACIONAL		-12415,46
711000000	INTERESES		-191,65
714000000	OTROS		-7742,31
715000000	INGRESO LISTA DE PRECIOS		-81,5
718000000	INGRESOS POR ARRIENDO		-4400

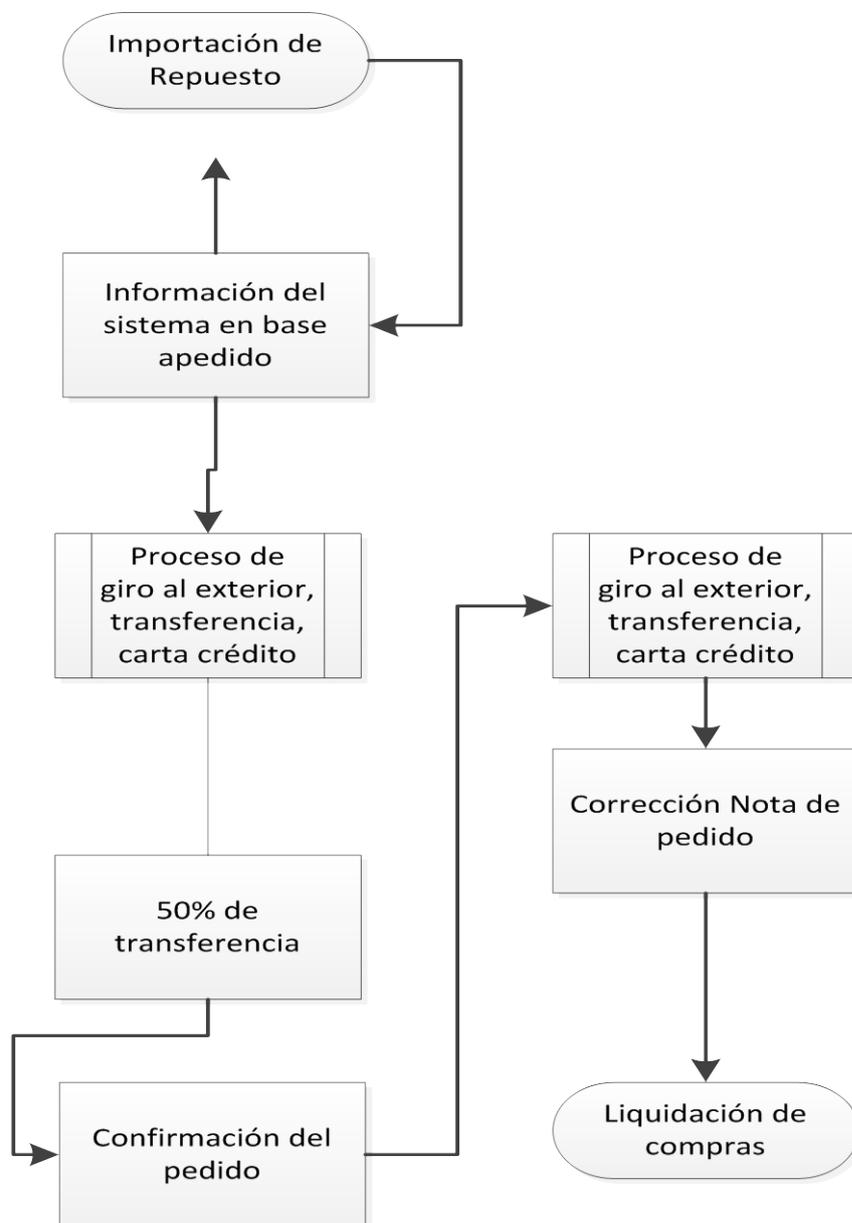
			0
			0
	UTILIDAD (PERDIDA) LIQUIDA		368463,33

**PROCESO ACTUAL DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS IMPORTACIONES**



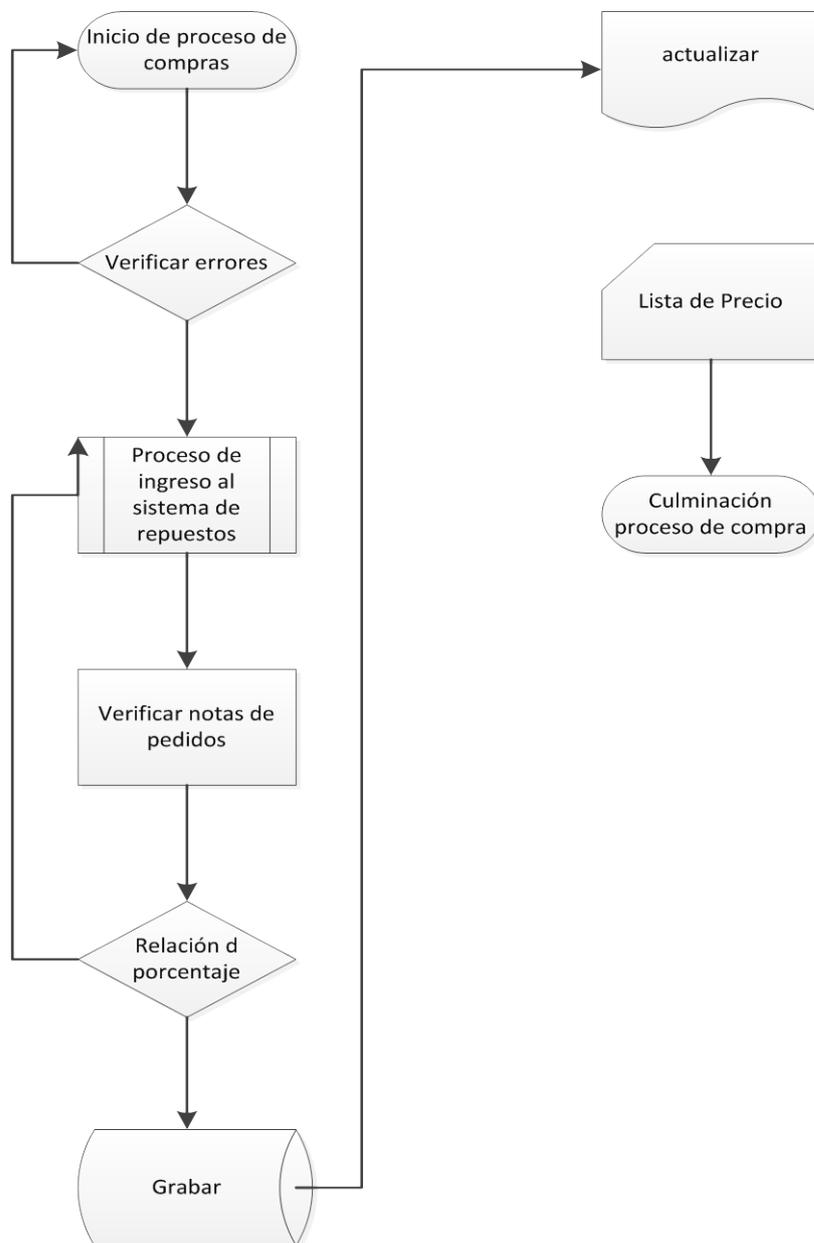
La importación de repuesto representa un particularidad muy especial que consiste en que no cualquiera puede importar repuestos sin conocer la necesidad o cantidad de accesorio o repuestos que requiere el parque automotor, por lo que la realización de proforma internacionales vincula los precios el mercado y la necesidad realizando un promedio de pasos y tomas de decisiones que disminuyen la pro actividad en el momento que la empresa JAROMA SA desarrolla los pasos para su importación.

**PROCESO MEJORADO DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS IMPORTACIONES**



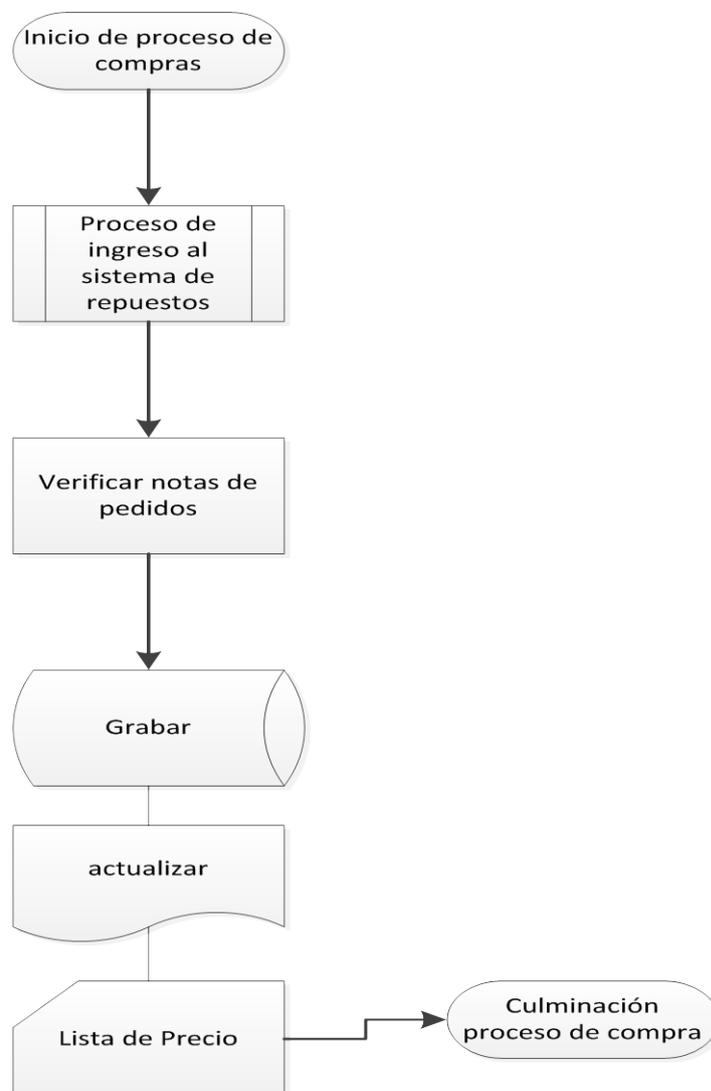
El proceso de importación mejora en el momento que la empresa JAROMA SA tiene una variedad de proveedores seleccionados en donde la comunicación es directa y no se espera toma de decisiones que retarda el proceso y ocasiona que los costos y el tiempo sean más elevados. Es por ello que existe un 50% d adelante y posteriormente la simple confirmación y pago del pedido. Se reduce al menos de 2 días en el trámite y alrededor de 4 procesos.

### PROCESO ACTUAL DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS COMPRAS



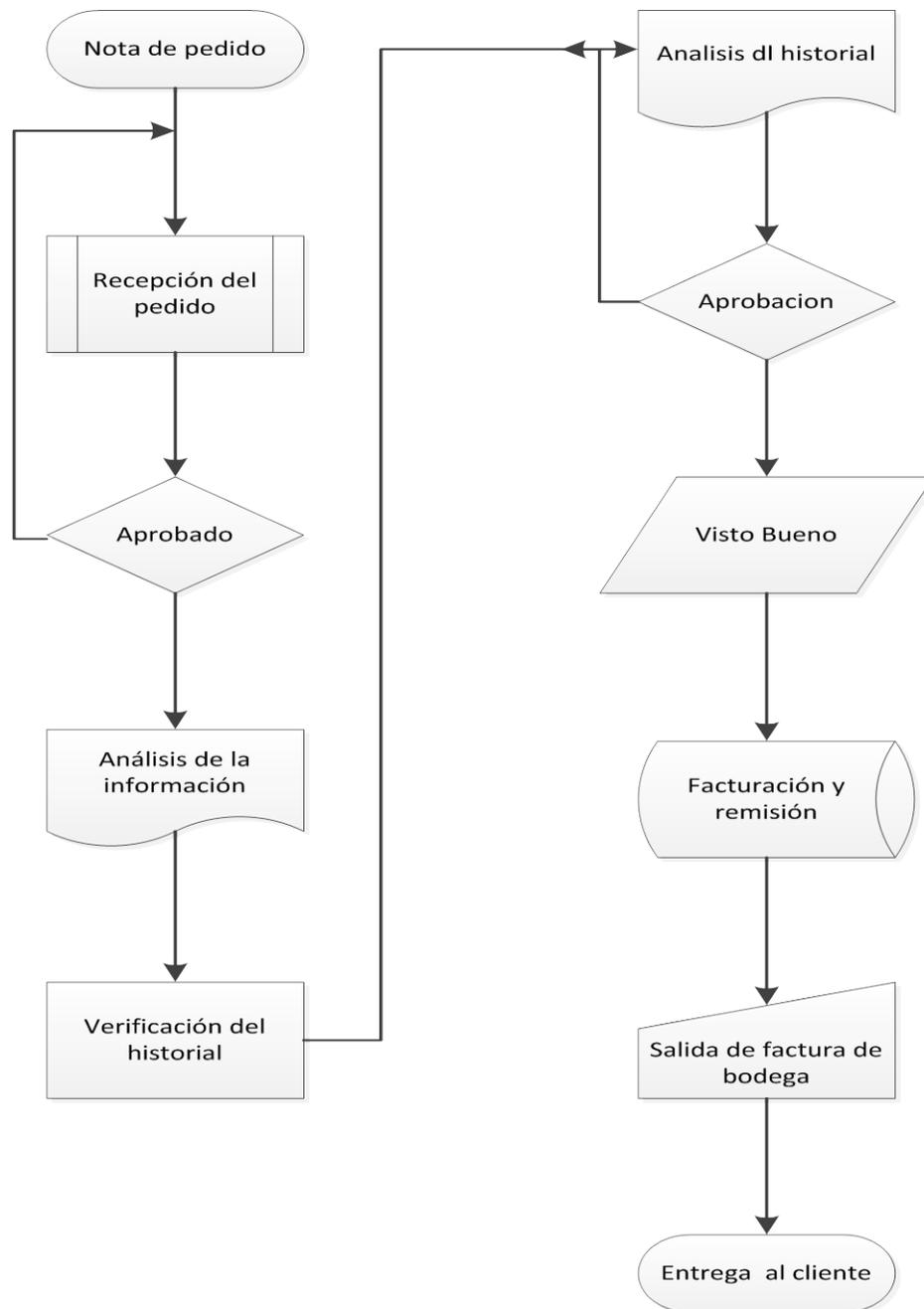
La empresa JAROMA SA mantiene un listado de proveedores vinculados a diferentes líneas de repuestos en base al parque automotor que transita en el país, y en el momento que se realiza la orden de pedido se verifica que no existe un error, de ahí la decisión de hacer el pedido, perdiendo u tiempo importante en el proceso, posteriormente el precio que debe de llevar el repuesto y de ahí la confirmación de la información grabada en nuestra base a espera de la confirmación de los ítems para la elaboración de la lista de precio a distribuidores y al público en general.

### PROCESO MEJORADO DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS COMPRAS



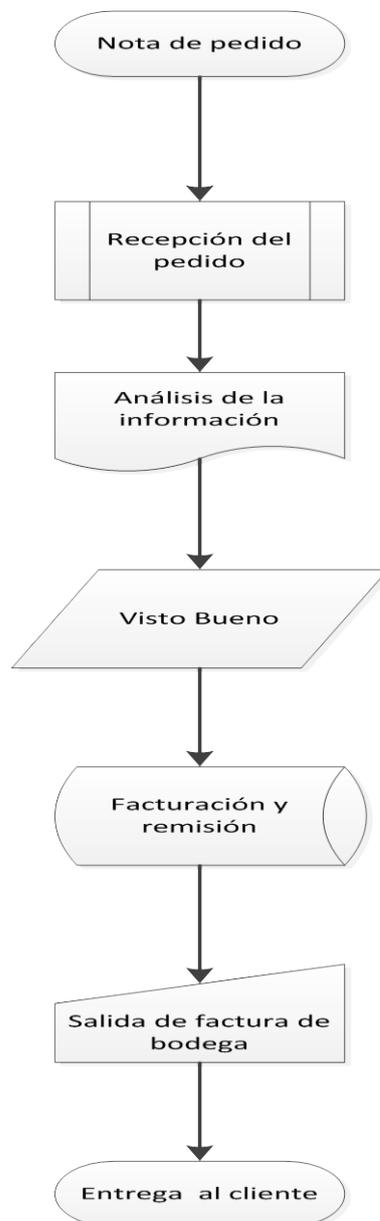
La empresa JAROMA SA mejora el proceso de compra en base a que existe la comunicación sistemática de software eficiente que radica el proceso de adquisiciones de diferentes repuestos además de la puesta inmediata de los precios acorde a las tendencias del mercado y a la necesidad de cada ítems es por ello el listado de precio en consideración a las ventas al contado y a distribuidores o almacenes de repuestos de la localidad. Se reducen un promedio de 4 pasos y el tiempo es de 2 a 3 horas respectivamente.

**PROCESO ACTUAL DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS VENTAS**



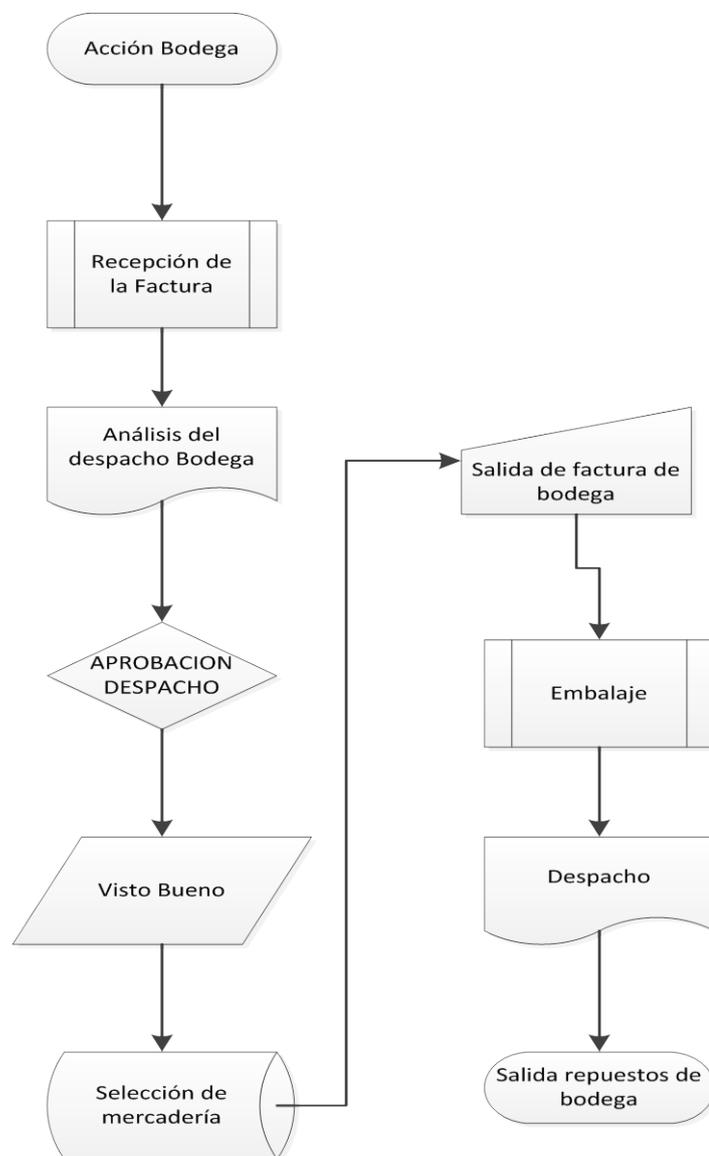
El cliente también realiza la orden de pedido para atender la necesidad de su localidad y la marca de repuesto y línea de automotor con la que trabaje, considerando muy lento el paso y existe mucha tardanza en el momento de aprobar un requerimiento y luego analizar el historial del cliente y volver a aprobar para después de todo este proceso proceder a facturarle ir a bodega y entregarle lo solicitado,

## PROCESO MEJORADO DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS VENTAS



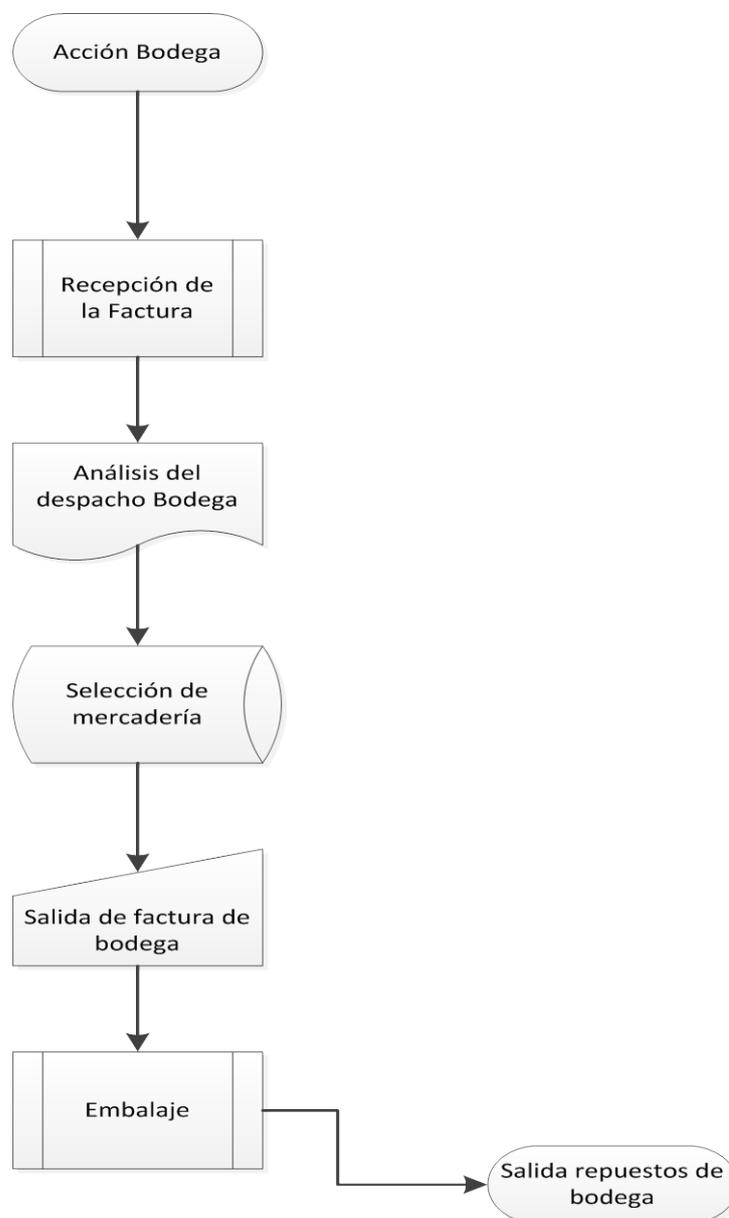
LA empresa JAROMA S A mejora el proceso de venta, es decir mantiene la orden de pedido y solo analiza la información y se la aprueba de manera inmediata ubicando el visto bueno al cumplir las diferentes tendencia en un proceso que no demora más de 5 minutos para después pasar a facturar la lista de materiales y repuestos solicitado y en ese mismo momento las bodegas están preparando el pedido para entregárselo al cliente.

## PROCESO ACTUAL DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS BODEGAS



En las bodegas de la empresa JAROMA SA también existe un proceso largo y fastidioso para el cliente, en donde tienen que vigilar la orden de pedido y facturación para la aprobación del despacho después un proceso de salida de factura para por fin proceder al embalaje de la mercadería solicitada por el cliente.

## PROCESO MEJORADO DE LA EMPRESA JAROMA S. A. REFERENTE A LAS BODEGAS



El proceso de bodega disminuye considerablemente al no existir o esperar a una persona que apruebe el pedido y la entrega, es simplemente un proceso en conjunto desde el momento que se factura al cliente, desde ese mismo momento el personal de bodega estará realizando el embalaje de los repuestos solicitado.

Según Louis W. Stern (Stern, 2007)

**Se espera que los clientes, exijan entregas cada vez más rápidas. Según su estudio sobre las tendencias futuras del comercio mayorista se prevé que los clientes de las mayorías de bienes de consumo duraderos darán cada vez más valor a la frecuencia y rapidez de las entregas, sobre todo a causa de la mayor importancia que tengan los inventarios justo a tiempo y creciente interés en la productividad que tendrían las empresas.**

Esto denota a nuestra investigación mejorar los departamentos de ventas y de contabilidad incrementando con eficiencia el volumen de ventas ya que si obtendremos una eficiencia de inventarios manejada adecuadamente con los parámetros que hemos establecido en JAROMA S.A.

(Render, 2007) Manifiesta que un sistema de inventarios es una estructura que sirven para controlar y medir el nivel de existencias y productividad de los mismos, determinan las cantidades a pedir y cada cuanto tiempo se debe de realizar la acción de adquisición.

El inventario, el cual puede representar hasta el 50% del capital total invertido es uno de los activos más caros e importantes de muchas empresas. Los administradores siempre han reconocido que el buen control de los inventarios es fundamental, por un lado la empresa podría tratar de reducir costos mediante la disminución de los niveles de inventarios disponible. Por el otro lado la escasez frecuente de inventario a lo cual se conoce como faltantes, genera insatisfacción en los clientes. Por ello las empresas deben lograr un equilibrio entre los niveles alto y bajo pasa así a mantener un equilibrio indicado.

Con esto evidenciamos la propuesta indicada ya que es necesario para toda empresa que sea competitiva con el mercado actual tenga procesos cada vez

mejorados para su distribución de mercaderías y mejorar la atención con el cliente ya que es la clave fundamental para el incremento de ventas y posicionamiento en el mercado ecuatoriano por esto es necesario siempre proteger con procesos nuevos y de tecnología acorde los inventarios de JAROMA para que se puedan salvaguardar de cualquier tipo de anomalías.

## PLAN DE EJECUCIÓN

<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Presupuesto</b>
Describir los procesos que se desarrollan en la empresa JAROMA con el manejo de los repuestos en sus distintas bodegas comercializadora.	Manejo adecuado de los procesos en las diversas bodegas	Humanos Tecnológicos Maquinaria Materia	2500
Comparar los resultados en los estados financieros, existiendo un análisis de las proyecciones de mejoras en los procesos en las diferentes etapas de desarrollo de JAROMA.	Definir los estados financieros que tiene la empresa JAROMA  Enseñar al personal de JAROMA S.A el uso y manejo repuesto	Humanos Tecnológicos	1000
Capacitar al personal de bodega de JAROMA para corregir operaciones ineficientes en bodega y así mejorar los procesos.	Adecuar las políticas y procesos en base a la inducción de temas adheridos	Humano  Materiales  Tecnológicos	1000
Evaluar los resultados de implementación de un Proceso de manejo de inventario en la Empresa JAROMA.	Realizado en las bodegas de repuesto y solo se procederá a implementar un control en base a nuevos procesos	Humano	1500
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 6000</b>

### 5.7.1 Actividades

- **Manejo adecuado de los procesos en las diversas bodegas**

Es necesario crear un soporte de todo los clientes que se acerquen a JAROMA a comprar repuestos, coordinando técnicas de aplicación para tener al tanto el tipo de vehículo que utiliza cuando fue utilizado un repuesto o actividad comprada para un vehículo, el cliente representa la principal fuente de ingreso y la razón de ser de cualquier almacén de repuesto por lo que debemos tener garantizada su necesidad para con su vehículo, en esta base de dato detallamos todo lo referente al vehículo que utiliza, la dirección del cliente la modalidad de pago que realiza si es efectivo, cheque o tarjeta de crédito y además el historial crediticio que mantiene con nuestra empresa.

En los procesos de almacenamiento de la base de Dato clientes permite almacenar información de las personas que hayan abierto crédito en la empresa, aquí se almacenará además campos como Cédula del cliente, campo importante y único que servirá como clave de acceso y relación entre las demás tablas. También almacenará el nombre, apellido y estado civil. El objetivo estratégico es por el hecho de combinar las diferentes base en relación a un campo y este campo puede ser nombre, empresa, o cedula del cliente.

- **Definir los estados financieros que tiene la empresa JAROMA**

En esta situación se define los estados financieros en base que estará interconectada con diferentes clientes, además con las facturas que se realicen en comunicación cliente, inventario y venta. En este proceso es necesario que JAROMA empresa de repuesto de la confianza y realidad de la procedencia de los repuestos además de su utilización y los inconvenientes que podría ocasionar al clientes. Es necesario ubicar el periodo de importancia y la procedencia del mismo, además de cuales serial las adaptaciones que podría hacerse en diferentes marcas y combinaciones necesarias a darse en beneficio de una búsqueda o necesidad por parte del cliente.

Este proceso de almacenaje en la base de datos de base permite almacenar la información de todos los productos que tiene la empresa para brindar a su clientela. Aquí se guardará

**Código del producto**, campo clave y único que permitirá relacionar con las demás bases en el momento en que se lo desee.

**Nombre del producto**, es donde se podrá guardar todos los nombres de los artículos con los que cuenta repuesto en la ciudad de Guayaquil.

**Descripción del producto**, campo el cual permite ingresar la marca del producto, su procedencia, desglose, modos de su uso, accesorios necesarios entre partes que son característicos del repuesto que busca el cliente.

**Valor del producto**, permite almacenar el valor del producto y sus diferentes precios dependiendo de la situación y modalidad, en el consumidor final, para le distribuir e incluso para el mismo mayorista, se estima el manejo de precio: consumidor final, distribuidor y mayorista y en cada uno de ellos un precio A y un precio B que represente la forma de pago, grado de amistad, consideraciones y crédito a ofrecer.

**Cantidad del producto**, es donde se podrá guardar la cantidad de cada uno de los artículos que habrá en stock. Además se ubicara una decisión de que cuando exista un promedio de 5 repuesto de un tipo, en forma inmediata que darnos sin stock se proceda a llamar o hacer el pedido al proveedor.

- **Enseñar al personal de JAROMA S.A el uso y manejo repuesto**

Las diferentes líneas de repuesto representan un caudal de actividades por la variedad de distribuidores que atiende en diferentes líneas de marcas y modelos de automotores que transitan por las avenidas y calles de una ciudad. El personal de bodega esta al tanto de los diferentes tipos de modelos, formas, variedades, diseños y tipo de repuestos para cada automotor y dar repuestas a soluciones inmediata de

dudas y conocimiento sobre las adaptabilidades posibles en los modelos de repuesto.

**Ilustración 1 Empresa de Repuesto Cliente de JAROMA S.A.**



- **Adecuar las políticas y procesos en base a la inducción de temas adheridos**

La capacitación para mejorar los procesos se basa en descubrir formas de comunicación internas que permitan llevar a cabo un trabajo reflejado por la calidad del equipo y además vincular las acciones tecnológicas del software y hardware que se aplique para la realización de las actividades. El llevar el dominio sobre los repuestos representan el dominio y garantía para con el cliente y agiliza los proceso de negociación presentes.



- Realizado en las bodegas de repuesto y solo se procederá a implementar un control en base a nuevos procesos



## 5.7.2 Recursos, análisis financiero

<b>ESTADO DE RESULTADO</b>			Análisis Finanzas Horizontal		Análisis Finanzas Vertical	
	Año 2012	Año 2011	diferencia	%	2012	2011
<b>INGRESOS</b>						
VENTAS BRUTAS	19.894.826,28	18.783.153,23	1.111.673,05	6%	100,0%	100,0%
- DESCUENTOS EN VENTAS	-7.555.772,79	-6.920.781,24	-634.991,55	9%	-38,0%	-36,9%
DESCUENTOS ADIC.EN VENTAS	-26.997,60	-31.710,88	4.713,28	-15%	-0,1%	-0,2%
VENTAS NETAS	12.312.055,89	11.830.661,11	481.394,78	4%	61,9%	63,0%
COSTO DE VENTAS	10.227.002,15	9.977.474,24	249.527,91	3%	51,4%	53,1%
UTILIDAD BRUTA	2.085.053,74	1.853.186,87	231.866,87	13%	10,5%	9,9%
<b>EGRESOS</b>						
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1.727.803,07	1.646.055,08	81.747,99	5%	8,7%	8,8%
COSTO DEL PERSONAL	363.373,22	361.158,64	2.214,58	1%	1,8%	1,9%
SUELDOS	215.730,43	208.422,33	7.308,10	4%	1,1%	1,1%
HORAS EXTRAS	18.316,69	28.186,19	-9.869,50	-35%	0,1%	0,2%
TRANSPORTE	3,00		3,00			
DÉCIMO TERCER SUELDO	18.870,33	18.228,22	642,11	4%	0,1%	0,1%
DÉCIMO CUARTO SUELDO	13.483,22	14.625,51	-1.142,29	-8%	0,1%	0,1%
VACACIONES	14.611,93	10.032,97	4.578,96	46%	0,1%	0,1%
APORTE PATRONAL IESS	30.170,19	28.333,19	1.837,00	6%	0,2%	0,2%
FONDO DE RESERVAS	15.953,63	14.679,72	1.273,91	9%	0,1%	0,1%
ALIMENTACIÓN	30.406,71	26.799,45	3.607,26	13%	0,2%	0,1%
DONACIONES	60,00	1.000,00	-940,00	-94%	0,0%	0,0%
UNIFORMES	3.685,00	3.685,00	0,00	0%	0,0%	0,0%
SEGURO DE ACCIDENTES PERS.	2.082,09	2.091,06	-8,97	0%	0,0%	0,0%
GASTOS DE OPERACIÓN	1.364.429,85	1.284.896,44	79.533,41	6%	6,9%	6,8%
AGUA	307,95	1.441,60	-1.133,65	-79%	0,0%	0,0%
ENERGÍA ELÉCTRICA	9.766,22	11.795,47	-2.029,25	-17%	0,1%	0,1%
TELÉFONO, FAX	3.983,80	5.736,87	-1.753,07	-31%	0,0%	0,0%
SEGUROS	11.246,86	8.185,16	3.061,70	37%	0,1%	0,0%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	10.670,69	8.394,36	2.276,33	27%	0,1%	0,0%
DEPRECIACIONES	76.130,14	50.941,46	25.188,68	49%	0,4%	0,3%
GASTOS DE CORRESPONDENCIA	1.241,29	1.002,13	239,16	24%	0,0%	0,0%
AFILIAC.,CUOTAS Y SUSCRIPCIÓN	1.043,37	627,53	415,84	66%	0,0%	0,0%
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	2.472,91	3.041,50	-568,59	-19%	0,0%	0,0%
HONORARIOS PROFESIONALES	1.413,69	2.261,06	-847,37	-37%	0,0%	0,0%
SUMINISTROS DE OFICINA	16.568,52	15.420,92	1.147,60	7%	0,1%	0,1%
ÚTILES DE LIMPIEZA	2.063,69	2.184,48	-120,79	-6%	0,0%	0,0%
SERVICIOS PRESTADOS	14.447,92	12.286,78	2.161,14	18%	0,1%	0,1%
REP.MANTENIM. VEHÍCULOS	6.482,65	4.998,41	1.484,24	30%	0,0%	0,0%
REPARAC.MANTENIM,MUEBLES ENSER	25,00	5.775,53	-5.750,53	-100%	0,0%	0,0%
REPARAC.MANTENIM.EQUIPOS OFIC,	6.229,90	626,16	5.603,74	895%	0,0%	0,0%
GASTOS BANCARIOS	7.591,93	6.289,72	1.302,21	21%	0,0%	0,0%
GASTOS ATENCIÓN A CLIENTES	2.226,17	1.070,96	1.155,21	108%	0,0%	0,0%
GASTOS DE VIAJES Y VIÁTICOS	39.283,00	34.595,00	4.688,00	14%	0,2%	0,2%
GASTOS TELEFONÍA CELULAR	2.470,28	1.137,89	1.332,39	117%	0,0%	0,0%
GASTOS LEGALES	2.775,56	1.439,70	1.335,86	93%	0,0%	0,0%
MISCELÁNEOS	7.528,72	11.172,45	-3.643,73	-33%	0,0%	0,1%
GASTOS DE TV CABLE	455,08	329,32	125,76	38%	0,0%	0,0%
GASTOS DE EMPAQUES	15.204,05	13.663,01	1.541,04	11%	0,1%	0,1%
GASTOS AGASAJOS	878,74	124,25	754,49	607%	0,0%	0,0%
FOTOS COPIA	184,68	246,03	-61,35	-25%	0,0%	0,0%
COMISIÓN	1.083.054,35	1.041.166,97	41.887,38	4%	5,4%	5,5%
MOVILIZACIÓN	1.839,36	1.759,64	79,72	5%	0,0%	0,0%
GASTOS DE INTERNET	617,89	719,02	-101,13	-14%	0,0%	0,0%

IVA CARGADO A GASTO	190,45	1.567,94	-1.377,49	-88%	0,0%	0,0%
COMISIONES PRODUCCIÓN CABLES B	4.282,16	5.077,88	-795,72	-16%	0,0%	0,0%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1.717,60	274,00	1.443,60	527%	0,0%	0,0%
OBSEQUIOS Y DONACIONES	210,00	1.749,93	-1.539,93	-88%	0,0%	0,0%
INTERESES Y MULTAS	564,49	169,45	395,04	233%	0,0%	0,0%
GASTOS SEGURO MÉDICO EMPLEADOS	12.305,78	11.432,84	872,94	8%	0,1%	0,1%
LLANTAS-VENDEDORES	5.560,00	4.789,00	771,00	16%	0,0%	0,0%
BAJA DE INVENTARIOS	314,17	-915,43	1.229,60	-134%	0,0%	0,0%
GASTOS DE AVALÚOS	1.281,06	1.293,38	-12,32	-1%	0,0%	0,0%
GASTOS DE TRANSPORTE	24,25	152,39	-128,14	-84%	0,0%	0,0%
GASTOS FINANCIEROS	1.202,80	1.190,92	11,88	1%	0,0%	0,0%
COMISIONES	870,79	765,96	104,83	14%	0,0%	0,0%
GASTOS TARJETAS DE CRÉDITO	332,01	424,96	-92,95	-22%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>1.729.005,87</b>	<b>1.647.246,00</b>	<b>81.759,87</b>	<b>5%</b>	<b>8,7%</b>	<b>8,8%</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>356.047,87</b>	<b>205.940,87</b>	<b>150.107,00</b>	<b>73%</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,1%</b>
OTROS ING.Y EGRE.NO-OPERACIONAL	-12.415,46	-10.021,72	-2.393,74	24%	-0,1%	-0,1%
INTERESES	-191,65	-1.083,27	891,62	-82%	0,0%	0,0%
OTROS	-7.742,31	-4.910,23	-2.832,08	58%	0,0%	0,0%
INGRESO LISTA DE PRECIOS	-81,50	-528,22	446,72	-85%	0,0%	0,0%
INGRESOS POR ARRIENDO	-4.400,00	-3.500,00	-900,00	26%	0,0%	0,0%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) LIQUIDA</b>	<b>368.463,33</b>	<b>215.962,59</b>	<b>152.500,74</b>	<b>71%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,2%</b>

En el análisis de los ingresos manifestado en la empresa JAROMA sobre el desarrollo de actividades propia de la empresa vemos que las ventas de un periodo a otro ha aumentado en un 6% promedio, situación que orienta a creer que las venta mejoran en base a dicho porcentaje

Otra de la cuentas relevante en el desarrollo de las actividades de JAROMA es el pago de costos de venta a proveedores que representa un 53% en el 2011 y disminuye su representatividad en relación con el ingreso en un 51% en el 2012, esto implica que los ingreso tienen repercusión superior al costos de ventas, sin embargo en lo que se refiere al costo de ventas, este también aumenta en un 5% en relación a los ingresos con diferencia de un punto.

La utilidad bruta tiene un aumento significativo en un 15% en el horizontal, siendo más beneficioso el desglose de valores acorde a que se venden mayor cantidad de repuestos de las compras realizadas por clientes en los vehículos de hace 10 años

que cumplen su periodo depreciable, de esa forma se conlleva a crecer en las relaciones con distribuidores por el hecho de ampliar el mercado automotor.

Dentro de los egresos podemos detallar que existe un aumento significativo promedio del 5% que involucra el análisis que aun mayor ingreso existe tendencia administrativas que demanda un gasto adicional por el ingreso obtenido, es decir se demanda un nuevo empleado o nuevas actividades que incurre en un gasto y que tiene representatividad en las acciones tomadas.

La utilidad neta representa un incremento del 71% del valor total de las actividades realizadas entre el 2011 y el periodo del 2012, siendo optimista las proyecciones al realizar una aceleración en los procesos de bodegas, importaciones y desglose de mercadería con descuento a distribuidores.

### 5.7.3 Impacto

#### Análisis del Impacto de mejorar la eficiencia

PROCESO	ACTUAL	PROPUESTA	IMPACTO	%	INDICADOR
Ventas totales	12.312.055,89	13.543.261,48	1.231.205,59	10%	Positivo
Costos Y Gastos	10.227.002,15	10.840.622,28	613.620,13	6%	Positivo
rotación de inventario	5	6	1	20%	Positivo
Tiempo de atención a cliente	25	15	-10	-40%	Positivo
Utilidad total	368.463,33	412.678,93	44.215,60	12%	Positivo
rentabilidad	2,99%	3,05%		0%	Positivo

El incremento de las actividades de negocio de JAROMA S.A. se basa directamente al ordenamiento de las gestiones de inventario, en donde el proceso mejora en base a la eficacia de las acciones de cada elemento de bodega, el personal de importaciones y la atención para con el cliente por lo que comparamos un antes y después de la medidas acontecida y proyectadas.

La propuesta manifiesta de manera positivo que las ventas se incrementan en un 10% cifra que repercute de manera aceptable en la rotación de inventarios en base a las nuevas estrategias implementadas para disminuir los costos y tiempo de atención al cliente.

Los costos representan el valor referencial de los repuestos automotrices más los valores de importación más el manejo de transporte, impuesto entre otros al aumentar las ventas los procesos se aceleran y tanto el inventario como los costos aumentan, sin embargo en la propuesta implementada a la empresa incurre un incremento de ventas del 10% y de sus costos y gastos del 6% generando un ahorro del 4% y en el inventario una rotación de un punto en comparación de años anteriores.

Esta propuesta amplía la rentabilidad generando un ahorro en los costos en el manejo adecuado de inventario y el excedente en las ventas, la teoría del autor y profesor Ángel Alburquerque manifiesta que toda empresa en el área contable debe incrementar las ventas reducir costos y rotar su inventario frecuentemente es decir que aumente.

Como vemos reflejado los costos y gastos se ven un poco incrementados por debido a los recursos que se emplean para el aumento de ventas pero aun así se han podido incrementar las ventas con los procesos mejorados en el inventario y vemos que esto repercute en nuestras ventas en el año posterior 2013 esto puede mejorar con el transcurso del periodo ya que la empresa pondrá promociones y facilidad de pagos a los clientes más importantes para Jaroma con esta estrategia incrementaran más aun las ventas y mejorara la productividad y el desarrollo de JAROMA.

#### 5.7.4 Cronograma de propuesta en marcha

ACTIVIDAD	Febrero				Marzo				Abril			
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Preparación de propuesta	■	■										
Presentación de propuesta compañía JAROMA S.A.			■	■								
Desarrollo de formato para mejorar los procesos en el inventario de cada bodega					■	■						
Manejo de las Actividades en el mejoramiento de proceso							■	■	■			
Análisis y estudio de las políticas de manejo inventarios										■		
Corrección de las políticas implementadas para mejorar los procesos facturación – Inventario- Bodega – Clientes en JAROMA S.A.											■	■
Desarrollo de las actividades usando flujos eficiente												■
Manejo y ejecución de procesos												
Aplicación políticas de manejo de bodegas e inventario												

### **5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta**

La Universidad estatal de Milagro y su Unidad Académica , mediante las atribuciones que le compete como entidad educativa el interés de avalar las estrategias de mejora en los procesos de la empresa JAROMA S.A. gracias a la vinculación necesaria y viable de proyectos emprendedores para la ejecución.

Los proceso en área de importaciones, compras, ventas, inventarios y bodegas son de beneficio para impulsar el desarrollo de la comercializadora de repuesto JAROMA para establecer el re ordenamiento de los procesos y la correcta gestión que se realicen para mejorar la rentabilidad.

## CONCLUSIONES

Los procesos que se desarrollan en la empresa JAROMA requieren de mucho tiempo de actividad desde el proceso de facturación hasta la entrega de bodega, por lo que es necesario mejorar las actividades reduciendo la sistematización de los pasos detallados, con una disminución del al menos un 40% del tiempo norma de la operación.

Los diagramas de flujos representan dos opciones definidas en el proceso mediante la disminución de pasos que podrían obviarse por el hecho de dar mayor agilidad al tránsito de cliente y al despliegue de información requerida, JAROMA es una empresa que busca realizar actividades en base al logro de sus objetivos en el menor tiempo posible.

La aplicación de los procesos en base a diagramas de flujo permita analizar la disminución de los pasos y compararlo con lo que actualmente existe, siendo un mecanismo permanente de identidad en la eficiencia de las actividades

Los estados financieros en especial el estado de resultado denota un interés de superar su ingreso y mantener los egresos, siendo eficiente en el tiempo representado por el tránsito de clientes que compra sus repuestos y realizan los pagos y luego reclaman en un tiempo promedio menor al esperado en los procesos normales.

## RECOMENDACIONES

Capacitar al personal de JAROMA para que se desenvuelvan de mejor manera, siendo eficaces y realizando un tránsito de cliente más certero y en menor tiempo

Evaluar los procesos que se desarrollan en los diagramas de flujo para estandarizar el proceso y mantener una media constante en el momento de atender o facturar a un cliente

Cuantificar el promedio de mejoras y eficiencia realizado en las actividades proactiva de JAROMA, en donde se vincula el tiempo con el transito del cliente al comprar repuestos

Mantener la tecnología acorde el desarrollo de las actividades, mejorando los niveles de atención y calidad en el despacho de repuesto.

Medir la rentabilidad de manera mensual para que las proyecciones obtenidas en el área de bodega con el manejo del inventario resulten satisfactorias y generen mejores ingresos

## BIBLIOGRAFÍA

- MUNCH, Lourdes y ANGELES, Ernesto. (2009). *Metodos y tecnicas de Investigacion*. Mexico: Editorial Trillas.
- TUTIVEN, Silvia y ZAMBRANO Jullisa. (2009). *Control de inventario de materiales, accesorios, herramientas y repuestos de la empresa aluminios Llor S.A. para optimizar los costos de fabricación*. Guayaquil.
- Control de inventario de materiales, accesorios, herramientas y repuestos de la empresa Llor S.A. para optimizar los costos de fabricación*. (2009). Guayaquil: Tesis Unemi.
- GestioPolis*. (2012). Recuperado el 12 de julio de 2012, de <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/administracion-de-inventarios.htm>
- ACUÑA, Hector y BANCHON, Guillermo. (2009). *Tesis*. Guayaquil: Proyecto previo a la obtencion del titulo, Ing en Contaduria Publica y Auditoria- CPA.
- ALDANA, M. (2002). *Contabilidad General*. Bogotá, Colombia: Panamericana Editorial Ltda.
- ALDANA, M. (2002). *Enciclopedia de Contabilidad*. Bogotá, Colombia: Panamericana Editorial Ltda.
- ALDEAN, Pablo y NARANJO, Geoconda. (2008). *Estructuracion de procesos y manejo de costos de produccion, en la empresa Modermueble C.Ltda*. Guayaquil: Previo a la obtencion del titulo de contador publico autorizado 2008.
- ANCHUNDIA, Ramona y ANASTACIO Luciano. (2009). *Implementacion del sistema de costo para manejar el presupuestos de ventas de la compañía Comiexpres de la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: titulo, Ingenieria en Contaduria Publica.
- BAENA, P. (2003). *Metodología de investigación*. México, D.F.: Publicaciones cultural .
- Bernal, C. (2006). *Metodologia de la Investigacion* (Vol. Segunda Edicion). (L. G. Figueroa, Ed.) Mexico, Mexico.
- BEST, J. (2002). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa.
- COOK, J. W.-W. (2001). *AUDITORIA* (Tercera edición ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- COOK, John W. - WINKLE, Gary M. (2001). *AUDITORIA* (Tercera Edición ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- CUEVAS, C. (2001). *Contabilidad de costo enfoque gerencial y de gestion*. Bogota: Pearson educacion de Colombia Ltda.
- Ecuador, S. (08 de 2011). *NIC 2. Normas NIIF, 2*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- EDITORES, I. (2010). *Manual de contabilidad de costo*. barcelona: Lexus Editores.
- EMERY R., Douglas y FINNETY D. John. (2000). *Administración Financiera Corporativa* (Primera ed.). México: Pearson Educación.
- Esteban, I. G. (2009). *Fundamentos y Tecnicas de Investigacion Comercial*. En E. A. Fernandez. Madrid, España: ESIC Editorial.

fdgrfgdsgdgdg. (s.f.). *dfdvjbsdiv*.

FERNÁNDEZ, E. -A. (2003). *Estrategia de Producción*. España: McGraw Hill Interamericana de España.

FERRERO, A. (1998). *Contabilidad de costo*. México: McGraw Hill Interamericana.

Ferrero, A. (1998). CONTABILIDAD DE COSTOS. En A. Ferrero, *CONTABILIDAD DE COSTOS* (pág. 74). McGrawHill Interamericana.

GARCIA, C. (2007). *Contabilidad de Costo*.

ggg. (s.f.).

Gil, M. O. (2004). *Metodos y Tecnicas de Investigacion*. Guayaquil: Minerva.

GÓNZALEZ, P. (21 de Abril de 2009). *www.edutecne.utn.edu*. Obtenido de [http://www.edutecne.utn.edu.ar/tecn\\_pinturas/C-tenPin:VIII\\_a\\_XI.pdf](http://www.edutecne.utn.edu.ar/tecn_pinturas/C-tenPin:VIII_a_XI.pdf)

HARGADON, B. (1995). *Contabilidad de Costo*. Barcelona: Editorial Norma Barcelona.

HERNÁNDEZ y Rodríguez, S. (2008). *Administración. Teoría, procesos, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. (E. C. García, Ed.) México: McGraw-Hill.

HERNÁNDEZ, S. (1999). *Metodología de la investigación*. México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.

KNEZEVICH, Tomasa y LOPEZ, Gisela. (2009). *La contabilidad de costos, en la optimizacion de los insumos en el departamento de produccion de la empresa Nutrinsa S.A*. Guayaquil.

LATORRE, A. (2003). *Bases de la Metodología de la Investigacion Educativa*. Barcelona: Ediciones Experiencia; Barcelona, 2003.

LEÓN y MONTERO. (1997). *Diseño de Investigación, Introducción a la lógica de la investigación en Psicología y Educación*. Madrid, España: McGraw Hill.

LERMA Gonzalez, H. D. (2009). *Metodología de la Investigacion*. Colombia: Ecoe Ediciones, 2009.

M, B. (2007). *Contabilidad de Costo*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill; Mexico 2007.

MOLINA, A. (2007). *Contabilidad de Costo*. Quito: Ministerio de Educacion y Cultura.

MORAN, F. (1998). *Metodología de la Investigacion*. Quito: EB/Prodec, Quito, 1998.

MORENO FÉRNANDEZ, J. (1996). *Contabilidad* (Tercera ed.). Venezuela: Impresora Múltiple.

MUNCH, L. (2009). *Métodos y técnicas de investigación*. México, D.F.: Trillas.

NEUMER, J. (1994). *Contabilidad de Costo*. La Habana: La habana, Pueblo y Educacion.

NIC 2. (2002). *Normas Internacionales de Contabilidad 2*. Corporación Edi-Abaco Cía. Ltda.

*Normas Internacionales de Contabilidad*. (s.f.). Obtenido de

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC02.pdf>

OLIVER. (2001). *The Economist*. McGraw Hill.

PACHECO, M. O. (2004). *Investigacion II*. Guayaquil: Editorial Mundiciencias 2004.

PACHECO, Pegui y ZORIA, Nilo. (2009). *Reingeniería de costos reales por procesos división balanceados en su costo final de la compañía IPSP S.A*. Guayaquil.

- PALACIN, D. (02 de Marzo de 2010). *www.es.scribd.com*. Recuperado el Mayo de 2012, de <http://www.es.scribd.com/doc/26324877//TEORIA-INVENTARIOS>
- PALACIN, D. (02 de Marzo de 2010). *www.es.scribd.com*. Recuperado el 12 de 06 de 2012, de <http://es.com/doc/26324877//TEORIA-INVENTARIOS>
- PERERA, H. (2007). *Contabilidad internacional*. Editoria IMc Graw Hill Interamericana.
- POLIMENI, F. (2008). *Contabilidad de Costos Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*.
- QUEZADA, N. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Lima: Empresa editora Macro E.I.R.L, Lima- Peru.
- R., P. A. (2003). *Metodologia de la Investigacion* (Tercera Edicion ed.). Arq. Pedro Gambarrotti.
- RAW-HILL, I. M. (2004). *AUDITORIA UN ENFOQUE INTEGRAL 12DA EDICION*. MEXICO: MC. GRAW HILL .
- Render, B. (2007). *Metodos Cuantitativos para los negocios*. En R. M. Barry Render.
- RODRIGUEZ, H. Y. (2008). *Administración teoría, proceso, áreas funcionales para la competitividad* (Segunda ed.). (Z. G. Carlos, Ed.) Mexico: McGraw-Hill.
- ROMERO López, ÁLVARO J. (2004). *Principios de contabilidad*. (A. G. Maya, Ed.) México: McGraw-Hill Interamericana.
- SÁNCHEZ, J. (17 de Julio de 2012). *Excelencia Empresarial . Administración de almacenes y control de inventarios*. Guayaquil.
- SANDHUSEN, R. (2002). *Mercadotecnia*. México: Continental.
- SARMIENTO, R. (2005). *Contabilidad de Costo*. QUITO: Voluntad de Dios.
- Stern, L. W. (2007). *Canales de Comercializacion* . En L. W. Stern.
- Tgrajales.net. (s.f.). *Tgrajales.net*. Recuperado el 22 de julio de 2012, de <http://www.tgrajales.net/investipos.pdf>
- THOMPSON, L. (2008). *Contabilidad de Costo*.
- VILLALVA, C. (2003). *Desarrollo del pensamiento*. Quito: Camara ecuatoriana del libro-Nucleo del Pichincha 2003.
- VITERI, B. (2008). *Las tecnicas de estudio*. Guayaquil: Departamento de publicaiones de la universidad de Guayaquil, Chacon Jaime, 2008.
- WILLINGHAN, J. J. (1996). *Auditoria Conceptos Y Métodos*. Bogota, Colombia: Mc. Graw-H11.
- WOGODSKI, J. (14 de Julio de 2010). *www.fisterra.com*. Recuperado el 15 de Agosto de 2012, de <http://www.fisterra.com/mbe/investiga/10descritiva/10descriptiva.asp>
- www.es.scribd.com*. (s.f.). Recuperado el 12 de Junio de 2012, de <http://.es.scribd.com/doc/26324877//TEORIA-INVENTARIOS>
- www.es.scribd.com*. (s.f.). Recuperado el Junio1 de 2012
- www.es.scribd.com*. (s.f.). Recuperado el 16 de Junio de 2012, de <http://es.com/doc/26324877//TEORIA-INVENTARIOS>
- www.monografías.com*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2012, de <http://www.monografias.com>

ZAPATA Sánchez, P. (2005). *Contabilidad General*. (G. E. G., Ed.) México, D. F.: McGraw-Hill Interamericana.

ZAPATA Sánchez, P. (2007). *Contabilidad de Costo - Herramienta para la toma de decisiones*. Venezuela: McGraw Hill Interamericana.

ZAPATA, P. (2007). *Contabilidad de Costo*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill, Mexico 2007.

ZAPATA, P. (2007). *Contabilidad de Costo - Herramienta para la toma de decisiones*. Méxixo: McGraw Hill Interamericana.

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz

<b>FORMULACIÓN SISTEMATIZACIÓN</b>	<b>OBJETIVOS GENERALES / ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS GENERAL Y PARTICULAR</b>
¿Cómo la falta de un control y gestión de inventarios perjudica en el manejo de sus existencias a la compañía Jaroma S.A. durante el periodo contable 2012?	<b>OBJETIVO GENERAL</b> Adquirir un mejor desempeño en el manejo de control de inventarios de repuestos automotrices para evitar cualquier tipo de falencias tanto como en sus existencias reales y prevenir cualquier tipo de robo o deterioro de mercaderías.	<b>HIPÓTESIS GENERAL</b> La implementación de un control y gestión de inventarios optimizara una información eficaz y real en el tratamiento de sus existencias para mejorar la gestión del despacho de repuestos automotrices.
1.- ¿En que perjudica el mal manejo del control de inventario en sus existencias reales?	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> 1.-Precisar controles en el mal manejo de inventarios para así obtener una información veraz en todas sus existencias.	<b>HIPÓTESIS PARTICULAR</b> 1.- La falta de controles en el manejo de inventarios afectara a los registros de movimientos de existencias
2.-¿Qué consecuencias tendría la empresa el no tener un método de ajustes de inventario?	2.- Definir procesos de contabilización de acuerdo a las actuales normas ya que será más eficaz los ajustes de inventarios.	2.- El inadecuado método de ajustes de inventario incrementara a que la información no sea consistente.
3.- ¿En que repercute no realizar una toma física de inventarios periódicamente?	3.- Realizar frecuentemente inventarios en sus mercaderías para evitar cualquier tipo de robo o deterioro de las mismas.	3.- El no realizar periódicamente un inventario perjudica que tengan errores sustanciales y se detectarían robos o faltantes de las mismas.
4.- Qué produce el incorrecto ingreso de compras de repuestos automotrices en importación de transito?	4.- Verificar que todas las compras de importación estén correctamente ingresadas en el sistema y que coincidan con lo que llega a nuestras bodegas.	4.-Comprobar mediante el chequeo y supervisión cuando llega la mercadería de la aduana a nuestras bodegas que todo este correctamente ingresado en las compras.

## **ANEXO 2.**

### **Encuesta**

1.- ¿Considera necesaria la aplicación de un control de inventarios?

SI NO

2.-¿De qué manera ustedes realizan una gestión de despachos?

FRECUENTEMENTE

NUNCA

NO SE REALIZA

3.- ¿En qué beneficiaría el control y gestión de los inventarios a la compañía?

BENEFICIOSO

POCO BENEFICIOSO

NO BENEFICIOSO

4.- ¿El personal de bodega maneja algún manual en especial al momento del despacho?

SI

NO

DESCONOCE

5.- ¿Existe un departamento de auditoría interna en la compañía?

SI

NO

6.- ¿Realizan algún tipo de control de la mercadería en tránsito?

SI

NO

7.- ¿Cada qué tiempo se realizan los ajustes de las mercaderías en tránsito?

AL DESPACHARA LA DEVOLUCION DE LA MERCADERIA

AL REALIZAR EL INVENTARIO

8.- ¿El inventario de la mercadería es realizado?:

SEMANAL  
QUINCENAL  
MENSUAL  
TRIMESTRAL

9.-Considera que el talento humano es el adecuado para manejar la bodega de la compañía?

ADECUADO  
NO ADECCUADO

10.- ¿El personal de bodega se encuentra capacitado en sus funciones?

NADA  
POCO  
MUCHO

11.- SI

NO

TALVEZ

12.- ¿De qué forma ustedes contabilizan los Items?

FÍSICO  
POR SISTEMA

13.- ¿Consideran que al aplicar el control y gestión de inventarios serviría para una mejor rentabilidad para la compañía?

SI

NO

TALVEZ

14.-La aplicación de control de gestión de inventarios serviría como guía para otro tipo de negocio?

SI APLICARÍA

NO APLICARÍA

15.- ¿Que tan importante es realizar una debida auditoria a los inventarios?

MUY IMPORTANTE

POCO IMPORTANTE

NADA IMPORTANTE

### **ANEXO 3**

#### **TALENTO HUMANO**

El personal que intervino en este presente proyecto fue el siguiente:

Sr. Carlos Carvajal:	Recopilación de Información Análisis de Información
Sr. Edwin Rivera:	Procedimientos de despachos
Sra.: Maribel Vulgarin	Asistencia de Información. Entrega de Información de la Compañía Procedimientos de Kardex en el sistema. Análisis de Datos
Sr: Patricio Rivera	Procedimientos en Facturación

### **ANEXO 4**

#### **RECURSOS Y MEDIOS DE TRABAJO**

Los recursos que hemos empleado para nuestra investigación son los siguientes:

##### **Recursos y Medios de Trabajo**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Computadora	2
Impresora	1
Hojas A4	300
Pen drive	2
Bolígrafos	8
Tablet	1
Carpetas	10
Perforadora	1

**Elaborado por:** Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

## ANEXO 5

### RECURSOS FINANCIEROS

En el desarrollo de nuestro proyecto, utilizaremos los recursos financieros que detallaremos en el siguiente cuadro.

#### Recursos Financieros

Descripción	Cantidad	Valor Unitario (USD \$)	Valor Total (USD\$)
Computadora	2		1000,00
Impresora	1		70,00
Cartuchos	1		45,00
Pen drive	2		25,00
Perforadora	1		5,00
Grapadora	1		8,00
Hojas A 4	300		6,00
Bolígrafos	8		2,00
Lápices	5		1,00
Carpetas	10		3,00
Tablet	1		250,00
Resaltadores	3		3,00
Gastos Varios			10,00
Total \$			2588,00

Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

## ANEXO 6

### CRONOGRAMA DE TRABAJO.

No.	ACTIVIDADES	JUNIO			JULIO																		
		27	28	29	2	3	4	5	6	9	10	11	12	13	16	17	18	19	20	23	24		
	LECTURA REGLAMENTO PARA LA PRESENTACION DE DISEÑO DE PROYECTO	■																					
I	EL PROBLEMA	■	■	■	■	■																	
1.1	PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA	■	■	■	■																		
1.1.1	PROBLEMATIZACIÓN	■																					
1.1.2	DELIMITACION DEL PROBLEMA	■																					
1.1.3	FORMULACION DEL PROBLEMA		■	■																			
1.1.4	SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA		■	■																			
1.1.5	DETERMINACION DEL TEMA			■	■																		
1.2	OBJETIVOS																						
1.2.1	OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN					■																	
1.2.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA INVESTIGACIÓN					■																	
1.3	JUSTIFICACION						■																
	ELABORACION DE MATRIZ							■	■	■	■												
II	MARCO REFERENCIAL																						
2.1	MARCO TEORICO								■	■	■												
2.1.1	ANTECEDENTES HISTORICOS								■														
2.1.2	ANTECEDENTES REFERENCIALES									■													
2.1.3	FUNDAMENTACION										■												
2.2	MARCO LEGAL											■											
2.3	MARCO CONCEPTUAL												■										
2.4	HIPOTESIS Y VARIABLES													■	■								
2.4.1	HIPOTESIS GENERAL														■								
2.4.2	HIPOTESIS PARTICULARES															■							
2.4.3	DECLARACION DE LAS VARIABLES																■						
2.4.4	OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES																	■	■	■			
III	MARCO METODOLOGICO																						
3.1	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION																						

Elaborado por: Maura Ramírez Celi Sheyla  
Sánchez Montero Andrea Paola

**ANEXO 7**  
**LOGO**

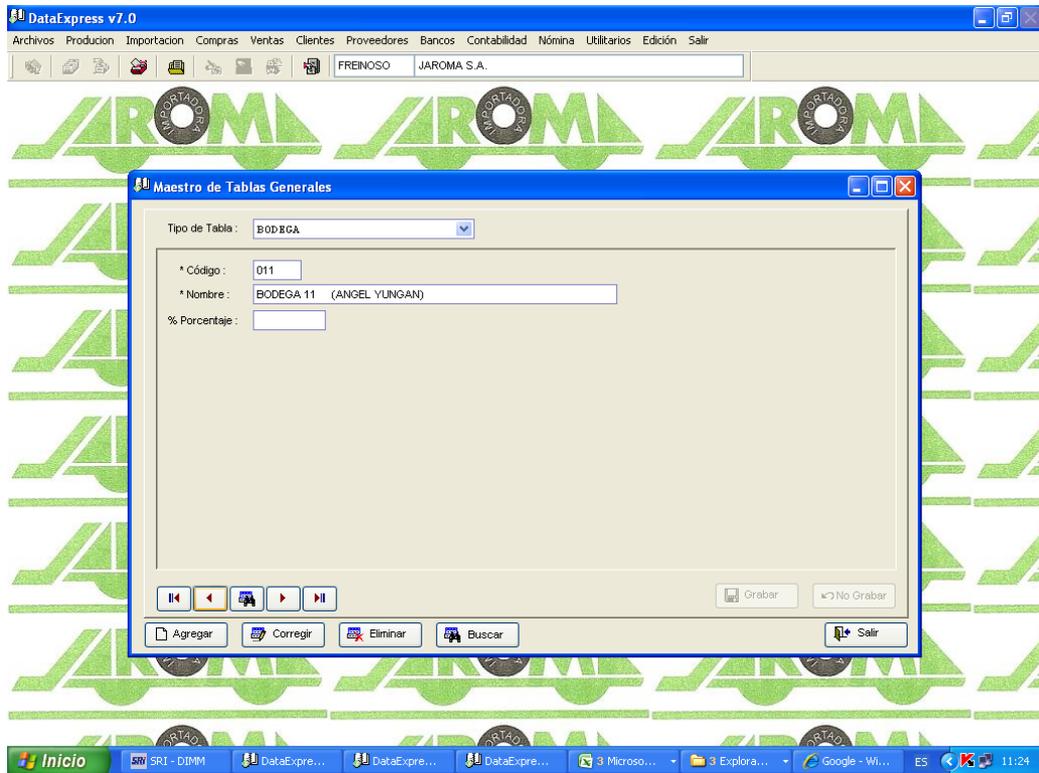


**ANEXO 8**  
**FOTOGRAFIAS**





# ANEXO 9 SISTEMA



Diseñador de informes - refckardex1.frx - Página 1 - DataExpress v7.0

Archivos Produccion Importacion Compras Ventas Clientes Proveedores Bancos Contabilidad Nómina Utilitarios Edición Salir

INVENTARIO JAROMA S.A.

**JAROMA S.A.**  
RUC 09  
Compras  
Usuario: INVENTARIO Fecha y Hora: 22/03/2013 09:41:24 AM

**KARDEX DE INVENTARIOS**  
DESDE 01/03/2013 HASTA 22/03/2013

Vista preliminar

Página: 1

DOCUMENTO	FECHA	DESPECHO	CLIENTE	PIP	MOVIMIENTOS			SALDOS		
					CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
<b>HQ0193-34-820</b>			<b>PLATO INFERIOR MAZDA B1600-FORD COURIER</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			
								1402	1.56	2,196.64
DE 98136	01/03/2013	0	REPUESTOS	3.10	30	1.566	47.00	1432	1.56	2,243.64
DE 98155	01/03/2013	4394	AUTO REPUESTOS	3.47	10	1.566	15.67	1442	1.56	2,259.31
FA 181142	01/03/2013	26638	REPUESTOS	3.10	30	1.566	47.00	1412	1.56	2,212.30
NV 65330	12/03/2013	26673	IMPESEG		30	1.566	47.00	1302	1.56	2,165.30
NV 65417	14/03/2013	26693	RESORT HOJAS		100	1.566	156.68	1282	1.56	2,008.62
FA 181826	15/03/2013	26698	IDECAR (8887) (8888)	3.10	12	1.566	18.80	1270	1.56	1,989.82
DE 98670	18/03/2013	0	RESORT HOJAS	3.47	100	1.566	156.68	1370	1.56	2,146.50
NV 65508	18/03/2013	0	RESORT HOJAS		100	1.566	156.68	1270	1.56	1,989.82
NV 65567	20/03/2013	26718	DIST RIBUID ORADE		100	1.566	156.68	1170	1.56	1,833.14
<b>HQ03-10159N</b>			<b>PAQUETE DE RESORTE ISUZU NHR</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			
								170	2.24	380.80
<b>HQ068-28-330</b>			<b>BOCIN HOJA DE RESORTE KIA</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			
								213	2.24	477.12
<b>HQ09319-14007</b>			<b>BOCIN SUPERIOR VITARA 3 PTAS.</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			
								208	2.24	465.92
DE 98459	08/03/2013	4403	PERNO Y REPUESTOS	6.24	2	2.240	4.48	210	2.24	470.40
NV 65359	13/03/2013	26678	DIST RIBUID ORADE		30	2.240	67.20	180	2.24	403.20
NV 65567	20/03/2013	26718	DIST RIBUID ORADE		50	2.240	112.00	130	2.24	291.20
<b>HQ115422290</b>			<b>PLATO INFERIOR SKODA DELANTERO 11542229</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			
								474	0.80	379.20
<b>HQ2101-2904043</b>			<b>PLATO INFERIOR LADA (GRANDE)</b>			<b>(002)</b>	<b>Línea : 797</b>			

Movime (c:\dataexpress\tmp\vsqko37e.dbf) Registro: 38/283 Registro desbloqueado NUM 9:41:59 am