



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

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

TÍTULO DEL PROYECTO

**IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO
PARA EL ALMACEN CREDICOMERCIO NARANJITO**

AUTORAS:

**LORENA MERCEDES MINDIOLAZA ALVARADO
VICKY JOHANNA CAMPOVERDE BRITO**

**MILAGRO, JULIO DEL 2012
ECUADOR**



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

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

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de tesis de grado con el título **IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE CONTROL INVENTARIOS PARA EL ALMACEN CREDICOMERCIO NARANJITO.**

Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al Título de Ingeniera en Contaduría y Auditoría Pública Autorizada.

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

Presentado por la egresada:

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado C.I. 0925008724

Vicky Johanna Campoverde Brito C.I. 1206327858

Milagro, 31 de Julio del 2012

Tutor:

Dr. Walter Loor Briones

0907285092

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotras: Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado y Vicky Johanna Campoverde Brito, declaro ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte de este presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, 31 de Julio del 2012

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

C.I. 092500872-4

Vicky Johanna Campoverde Brito

C.I. 120632785-8

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El **TRIBUNAL CALIFICADOR** previo a la obtención del título de **INGENIERA EN CONTADURÍA Y AUDITORÍA PÚBLICA** otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres, el pilar fundamental que me sostiene, el apoyo incondicional y el consejo sabio y oportuno a ellos dedico cada día de esfuerzo para lograr lo que hoy soy

A mi hijo Javier Francisco el que da sentido a mi vida, el testigo silencioso de mis luchas cotidianas en busca de un mejor futuro, es él es mi esperanza, mi alegría, mi vida.

A mi familia y amigos que con su apoyo y cariño me dieron las fuerzas para poder salir adelante.

Y a todas y cada una de las personas que participaron para que yo pueda realizar mis sueños.

A todos ustedes les dedico el fruto de mi esfuerzo.

Vicky Campoverde Brito

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios por darme la vida por cuidarme siempre porque siempre me supo guiar.

A mis padres, hermanos y sobrinos a quienes amo con todo mi corazón los cuales han sido mi luz y mis fortalezas para poder culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mi novio quien con amor y apoyo me dio fuerzas para seguir adelante.

A mis familiares y amigos que con sus consejos me dieron ánimos para seguir.

A todos ustedes les dedico este trabajo el cual ha sido elaborado con mucho esfuerzo y dedicación.

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios porque con su bendición me ha protegido y guiado hacia el camino correcto en el que ahora me encuentro.

A mi madre Martha Brito, por ser un apoyo incondicional en mi vida, mi padre Francisco Campoverde que estuvo dándome fuerzas y optimismo para llegar a donde quería llegar.

A mi Jefa la Sra. Susana Ortiz que confió en mí y en mi capacidad para poder alcanzar todas mis metas y me ayudo con lo que más pudo para que me pueda superar.

A mis compañeros Jaime Ortiz, Juanita Cordero, Amira Caicedo porque con su apoyo y consejos estuvieron siempre dispuestos a ayudarme.

También le agradezco mi mejor amiga, Lorena Mindiolaza a la cual quiero como mi hermana, la que ha estado conmigo en mis buenos y malos momentos, la que me ha visto llorar y reír, junto a ella he superado todos los obstáculos que en este largo y duro camino se ha puesto.

Además, extendiendo mi agradecimiento a mis suegros la Prof. Narcisa Ambi y el Lcdo. Alfonso Chávez, que de alguna forma me brindaron su apoyo desinteresado, oportuno y eficiente para poder culminar mi proyecto.

Finalmente quiero expresar mi profundo agradecimiento a los profesionales, expertos, y conocidos que encontré en mi camino durante el desarrollo de mi proyecto por brindarme la oportunidad de recurrir a sus conocimientos y experiencia, sin los cuales no hubiera sido posible la culminación de este trabajo.

Vicky Campoverde Brito

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a DIOS por su gran amor y generosidad al concederme sabiduría para cumplir con éxito, una de las metas de mi vida

A mis padres por su motivación para que pueda culminar mi carrera.

A novio que ha estado apoyándome a cada instante.

A mi madrina y su esposo por sus consejos y apoyo los cuales siempre estuvieron dispuestos a ayudarme.

A mi mejor amiga a la cual quiero mucho que siempre estuvo conmigo en los malos y buenos momentos

A mis compañeros y personal queridas, que de una u otra manera me han incentivado para culminar con éxito mi carrera.

A la Universidad Estatal de Milagro y a todos mis profesores, por la formación tanto profesional como personal, que me han brindado durante los años de carrera.

A mi director de tesis, Dr. Walter Loor por su paciencia y apoyo para la culminación de este trabajo.

A todos y cada una de las personas que fueron participes para que este trabajo culmine con éxito.

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor,

Mcs. Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente,

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer la entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE CONTROL INVENTARIOS PARA EL ALMACEN CREDICOMERCIO NARANJITO”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 31 de Julio del 2012

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

C.I. 092500872-4

Vicky Johanna Campoverde Brito

C.I. 120632785-8

ÍNDICE GENERAL

A.- PÁGINAS PRELIMINARES:

Página de Carátula o portada.....	i
Página de la Constancia de aprobación por el tutor.....	ii
Página de Declaración de autoría de la investigación.....	iii
Página de la Certificación de la Defensa.....	iv
Página de Dedicatoria.....	v
Página de Agradecimiento.....	vi
Página de Cesión de Derechos de Autor a la UNEMI.....	vii
Índice General.....	viii
Índice de Cuadros.....	xii
Índice de Figuras.....	xiii
Resumen.....	xv
Abstract.....	xvi

B.- TEXTO:

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

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	5
1.2 OBJETIVOS.....	5
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivo Especifico.....	5
1.3 JUSTIFICACIÓN	5

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO	7
2.1.1 Antecedentes Históricos.....	7
2.1.2 Antecedentes Referenciales.....	11
2.1.3 Fundamentación	14
2.2 MARCO LEGAL	32
2.3 MARCO CONCEPTUAL	37
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES	40
2.4.1 Hipótesis General.....	40
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	40
2.4.3 Declaración de Variables	41
2.4.4 Operacionalización de las Variables.....	41

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	42
3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA.....	43
3.2.1 Característica de la Población.....	43
3.2.2 Delimitación de la Población	43
3.2.3 Tipo de muestra	44
3.2.4 Tamaño de la muestra	44
3.2.5 Proceso de selección	44
3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS	44
3.3.1 Métodos teóricos	44
3.3.2 Métodos empíricos	45
3.3.3 Técnicas e instrumentos	45
3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN.....	46

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACION ACTUAL.	47
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA..	64
4.3 RESULTADOS.....	65
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	67

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA.....	68
5.2 FUNDAMENTACIÓN	68
5.3 JUSTIFICACIÓN.....	69
5.4 OBJETIVOS.....	70
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	70

5.4.2 Objetivo específico de la propuesta	70
5.5 UBICACIÓN	71
5.6 FACTIBILIDAD	72
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	73
5.7.1 Actividades	73
5.7.2 Recursos	83
5.7.3 Impacto	84
5.7.4 Cronograma	85
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta	85
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFIA	89
ANEXOS	91

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Diferentes perfiles de los clientes del Credicomercio Naranjito	13
Cuadro 2. Ingresos Mensuales	13
Cuadro 3.Registro de Ventas	28
Cuadro 4. Devoluciones en ventas.....	28
Cuadro 5. Calculo de costo de venta	29
Cuadro 6.Operacionalizacion de las variables.....	41
Cuadro 7.Característica de la población.....	43
Cuadro 8. Necesidad de un Control de Inventarios	48
Cuadro 9. Frecuencia de Control de Inventario	49
Cuadro 10. Procedimiento en caso de faltante.....	50
Cuadro 11. Personal Adecuado	51
Cuadro 12. Cuadro Necesidades	52
Cuadro 13. Necesidad de un sistema automatizado	53
Cuadro 14.Nuevos equipos tecnológicos	54
Cuadro 15. Nuevo Sistema	55

Cuadro 16. Seguridad para los datos.....	56
Cuadro 17. Cursos de capacitación	57
Cuadro 18. Condiciones de entrega del producto	58
Cuadro 19. Satisfacción del Cliente	59
Cuadro: 20; Tiempo de espera en la entrega	60
Cuadro 21. Diversidad de Productos.....	61
Cuadro 22. Condiciones de la mercadería en exhibición.....	62
Cuadro: 23 Verificación de Hipótesis.....	67
Cuadro 24. Presupuesto de proyecto	84
Cuadro 25 Cronograma de actividades.....	85

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Clasificación ABC de inventarios	22
Gráfico 2.Necesidad del Control de Inventarios	48
Gráfico 3. Frecuencia de control de inventario	49
Gráfico 4. Procedimientos en caso de faltante	50
Gráfico 5. Personal adecuado.....	51
Gráfico 6. Grafico de necesidades	52
Grafico 7. Necesidades de un sistema automatizado.....	53
Gráfico 8. Nuevos equipos tecnologicos	54
Gráfico 9.Nuevo sistema	55
Gráfico 10. Seguridad para los datos	56
Gráfico 11.Cursos de capacitación.....	57
Gráfico 12. Condiciones de entrega de producto	58
Gráfico 13.Satisfaccion del cliente	59
Gráfico 14. Tiempo de espera en la entrega	60
Gráfico 15. Diversidad de productos	61
Gráfico 16. Condiciones de la mercadería en exhibición.....	62
Gráfico 17. Mapa de la ubicación del Almacén Credicomercio Naranjito.....	71
Gráfico 18. Programa Mónica Instalado	73
Gráfico 19. Pantalla de parámetros	74
Gráfico 20. Pantalla principal luego de haber ingresado los parámetros.	74
Gráfico 21. Pantalla de ingreso del inventario.	75

Gráfico 22. Pantalla de reporte de lista de precios	76
Gráfico 23. Pantalla de crear producto	78
Gráfico24. Pantalla de kardex	82
Gráfico 25. Pantalla de etiquetas	83

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales

RESUMEN

Actualmente, la globalización mundial y el gran nivel competitivo ha provocado que muchos empresarios busquen nuevas maneras de desarrollar para alcanzar una etapa de prosperidad económica y estabilidad de los miembros que la integran dirigiéndose principalmente a tomar decisiones orientadas a la reducción de costos, mejoramiento de la calidad y agilidad en los procesos para alcanzar los máximos resultados económicos.

Para esto, es preciso encontrar opciones de técnicas y métodos que constituyan la optimización de sus recursos, incrementado los resultados financieros para poder crear estrategias y tomar decisiones correctas, las que producirán en una empresa a ser eficiente en el mundo competitivo de hoy.

A través de un sistema de control de inventario permanente de mercadería el propietario del almacén seleccionado para esta investigación, esto es Credicomercio Naranjito, podrá conocer a ciencia cierta la rotación de cada uno de los productos, saber cuáles con los más solicitados y en base a qué criterios solicitar una nueva provisión de tal manera que pueda extraer estrategias específicas para aprovechar dicha situación; igualmente indicara los productos que menos rotación tienen de tal manera que se pueda establecer tácticas para que su demanda se incremente o sencillamente que la empresa deje de invertir en ese tipo de artículos ya que no son muy negociables.

El comercio es una actividad que necesita ser manejada por personas que actúen con inteligencia, aplicando la creatividad y las habilidades posibles para lograr resultados que justifiquen su accionar. Por ese motivo, consideramos que nuestra propuesta nos permite aplicar las características antes señaladas en un local comercial que es parte del entorno donde habitamos.

PALABRAS CLAVES: Sistema de Control de inventarios, optimización de recursos

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales

ABSTRACT

Today, globalization and global competitive big has caused many entrepreneurs seeking to develop new ways to reach a stage of economic prosperity and stability of the members who compose decisions addressing mainly focused on reducing costs, improving quality and efficient processes to achieve maximum economic results.

Therefore, we must find technical options and methods that constitute the optimization of resources, increased financial results in order to create strategies and make the right decisions, which occur in a company to be efficient in today's competitive world.

Through a system of perpetual inventory control of merchandise the store owner selected for this research, this is Credicomercio Naranjito, will know for sure the rotation of each of the products, know what the most requested and based on what criteria apply a new provision so that can extract specific strategies to exploit this situation, also indicate that less turnover products have so that you can set your tactics to increase or simply demand that the company stop investing in such articles since they are highly marketable.

Trade is an activity that needs to be handled by people acting intelligently, applying creativity and skills possible to achieve results that justify their actions. For this reason, we believe that our approach allows us to apply the aforementioned characteristics in a shop that is part of the environment we inhabit.

KEYWORDS: System Inventory control, resource optimization

INTRODUCCION

En el mundo de los negocios, la eficiencia es un factor de vital importancia para el buen desenvolvimiento de las empresas ya que, mientras más eficientes sean, las mismas serán más competitivas.

La tesis expone la propuesta de la implementación de sistema para el control de inventario, se basa en la mejora del proceso y control de las mercaderías destinadas para la venta, el mismo que tiene como objetivo general proponer un sistema automatizado de control de inventario para el Almacén Credicomercio Naranjito.

Descriptores: Sistema de Inventario.

La tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Capítulo I.- En este capítulo se presenta el planteamiento de la problemática objeto de estudio, a partir de allí surgen los objetivos específicos que constituyen el segundo punto tratado en éste capítulo, conjuntamente con el objetivo general. Otro punto abordado en este capítulo, es la justificación de la investigación, donde se explican los motivos del presente estudio, sus aportes y sus beneficios; también se determinan, los alcances y sus limitaciones.

Capítulo II, denominado “Marco Referencial” establece los antecedentes de la investigación, las bases teóricas del tema, las bases legales sobre las que se fundamenta, haciendo un análisis de las mismas. En éste capítulo también se operacionalizan las variables, así como también se redactan las hipótesis realizadas.

El Capítulo III, denominado “Marco Metodológico” contiene la metodología sobre la cual se desarrolla la investigación, al respecto se describe el tipo de investigación, se hace referencia a los instrumentos de recolección de datos y las técnicas de análisis practicado, obteniendo la respectiva validación del instrumento.

El Capítulo IV, se refiere a la situación actual del Almacén exponiendo los problemas existentes, permitiendo definir las deficiencias en el control de inventario, finalmente se anexan los resultados de la encuesta por medio de la tabulación, grafica, análisis e interpretación de datos.

Luego el Capítulo V, denominado la "Propuesta", está compuesto por el tema de la propuesta, fundamentación, justificación, objetivos, factibilidad actividades a realizar en la propuesta, los recursos que se va a utilizar, el impacto que va a causar, cronograma, lineamientos para evaluar la propuesta, además contiene las conclusiones a las que llegan las autoras al finalizar la investigación y las recomendaciones que consideran necesarias para ejecutar la propuesta.

Finalmente, se enumeran las referencias bibliográficas que sirvieron de base para el desarrollo de la investigación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

El control de inventario dentro de una empresa constituye la forma de determinar de manera precisa y correcta la existencia de mercancía disponible dentro del almacén para satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores de productos, bienes y servicios de calidad en las mejores condiciones posibles.

Con el transcurrir de los años, la micro, pequeña y mediana empresa del sector comercial del cantón Naranjito se ha incrementado de manera significativa y con ello el número de empresarios muchos de los cuales carecen de sistemas de control y manejo de inventarios, lo cual trae algunas consecuencias como el denominado robo hormiga, así también al deterioro de la mercadería por el mal manejo de estas, dando lugar a pérdidas financieras al no contar con un registro adecuado de sus existencias. Podemos sumar a los resultados anteriores el desconocimiento del valor comercial del producto, además que tipo de productos necesitaran a futuro; todo aquello puede causar un fuerte impacto en las utilidades.

El problema se incrementa más aún si se conoce que algunos empresarios cuentan con varios establecimientos de ventas y que la mercadería rota de un establecimiento a otro conforme lo requiera el pedido del cliente.

Este sistema de inventario es una herramienta útil, clave y de gran importancia para la empresa, es necesario aplicarlo porque nos permite ahorrar tiempo, materiales y mano de obra.

El Almacén Credicomercio “Naranjito” realiza el manejo de sus operaciones basados netamente en su experiencia, siendo su principal carencia el no contar con un sistema de control de inventario, lo cual provoca pérdida de recursos, esto hace que incurran en serios problemas como desconocimiento de la mercadería en stock, deterioro de la mercadería por el mal manejo así también como el robo de los artículos por sustracción indebida.

PRONOSTICO

Al no implementar un sistema de control de los Inventarios en el Almacén Credicomercio Naranjito nos daría como resultado un proceso lento y confuso, que no permite la optimización de los recursos que son parte fundamental del proceso.

CONTROL DE PRONÓSTICO

Para poder solucionar todos estos efectos negativos dentro de este proceso es necesario implementar un Sistema de Control de Inventario acorde con las exigencias que requiere el almacén.

1.1.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

País: ECUADOR

Región: COSTA

Provincia: GUAYAS

Cantón: NARANJITO

Sector: COMERCIAL

Área: SISTEMA DE CONTROL

1.1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Qué efecto tendría la implementación de un Sistema de Control de Inventario en la optimización de los recursos que se utilizan en el proceso de compra y venta del Almacén Credicomercio Naranjito?

1.1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿El retraso de entrega de productos al cliente se debe al desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada?

¿La carencia de personal capacitado no permite la implementación del control de inventario?

¿La implementación de un sistema de control de inventario será una excelente inversión de los propietarios del Almacén Credicomercio Naranjito?

1.1.5 DETERMINACIÓN DEL TEMA

Implementación de un sistema de control de inventario para el Almacén Credicomercio Naranjito.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar qué efecto tendría la implementación de un Sistema de Control de Inventario en la optimización de los recursos que se utilizan en el proceso de compra y venta del Almacén Credicomercio del cantón Naranjito.

1.2.2 Objetivo Especifico

- ✓ Comprobar si el retraso de entrega de productos al cliente se debe al desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada.
- ✓ Demostrar que la carencia de personal capacitado no permite la implementación del control de inventario
- ✓ Probar que la implementación de un sistema de control de inventario será una excelente inversión de los propietarios del Almacén Credicomercio Naranjito.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Para el funcionamiento eficiente un Sistema administrativo, el control es de gran importancia, debido a que este le permite establecer modelos que faciliten la organización, ejecución y dirección de un organismo o institución y así alcanzar los objetivos propuestos de la manera más eficiente.

El control verifica que todo se haga conforme con lo que fue planteado y organizado, de acuerdo con las órdenes dadas para identificar los errores o desvíos, con el fin de corregirlas y evitar su repetición.

El mayor propósito de realizar esta investigación, es la de proponer un Sistema de Control de inventario para optimizar las condiciones de trabajo en el Almacén Credicomercio Naranjito, ubicada en el Cantón Naranjito, el cual se va a realizar con el fin de lograr el desarrollo eficiente de dicha empresa lo que permite a cada una de las personas que laboran allí realizar su trabajo eficazmente logrando así las metas y objetivos propuestos. Esto no solo contribuirá a un mejor desarrollo, sino que también es la salida más viable para solventar la situación que se presenta, siendo el principal logro la optimización de los recursos que utiliza la empresa.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en las épocas de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Que le aseguraran la subsistencia y el desarrollo de las actividades normales.

Como es de saber; 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 contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable 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.

Algunas personas que tengan relación principal con los costos y las finanzas responderán que el inventario es dinero, un activo o efectivo en forma de material.

El inventarios tienen un valor, particularmente en compañías dedicadas a las compras o a las ventas y su valor siempre se muestra por el lado de los activos en el Balance General.

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

verdadero activo). Los que ven los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar. Por lo general creen que entre más mejor.¹

El control de la producción y el control de inventarios están íntimamente relacionados, aunque su desarrollo se dio por separado. En un principio, el control de la producción era una de las muchas funciones del encargado de la línea. Él ordenaba materiales, establecía el tamaño de la fuerza y el nivel de la producción y controlaba el servicio al cliente mediante los niveles de inventarios.

Conforme las actividades del encargado de la línea aumentaron, necesito de la ayuda de un oficinista que llevara los controles y tuviera contacto con el departamento de ventas y diera respuestas con relación a los trabajos y a los tiempos de entrega. El oficinista empezó a ordenar el material, planear la producción y otros preparativos, ese fue el principio del control de los inventarios.

El control de inventarios se desarrolló sobre líneas más científicas. El concepto básico de tamaño de lote económico fue publicado por primera vez en 1915 y el enfoque estadístico para determinar los puntos de orden fue presentado por R. H. Wilson en 1934.

El movimiento de la administración científica a partir de los primeros años de la década de 1890 hasta la Segunda Guerra Mundial, ha ayudado a reconocer que el trabajo de planeación y control de la producción debe ser actividad del grupo; como resultado el control de la producción y de los inventarios existían funciones distintas en la mayoría de las compañías.

De la Segunda Guerra Mundial vino la investigación de operaciones, la aplicación de técnicas científicas para la solución de problemas de guerra, en la que la asignación de productos limitados era cuestión de derrota o victoria.

Cuando los científicos que hicieron este trabajo volvieron a los problemas del mundo en tiempos de paz, su atención se enfocó en el control de la producción y de los inventarios, en el que los elementos del problema podían ser expresados de forma

¹<http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml>

numérica. Se produjeron algunos resultados notables en el pronóstico, en el control de inventarios y en la programación de la materia.²

A través de la Historia de los negocios, el inventario derrotaba la información, en gran parte porque la información no podía ser lo suficientemente precisa. Las compañías ocultaban su ignorancia del mercado manteniendo inventario adicional. Los japoneses fueron los primeros en eficientizar este proceso en la Industria manufacturera y lo denominaron: kanban. El sistema kanban es simplemente un pedazo de papel y tarjetas con un índice de artículos, cuando la línea de producción nota una baja de inventario se anexa éste papel a un red de "hilo" solicitando más partes, esto es todo lo que realiza kanban -- hoy en día esta metodología kanban es utilizada en una red gigantesca de proveedores, del "hilo" utilizado en la línea de producción hasta la Red de Telefonía privada o pública (Internet); nadie mantiene mayor inventario del necesario, información en tiempo real suple al inventario³

MÉTODO AL POR MENOR DEL INVENTARIO

- Similar del beneficio bruto al método, el método al por menor del inventario confía en la relación entre el coste y el precio de venta al inventario de conclusión de la estimación y el coste de mercancías vendidas.
- Ideal para grandes cantidades minoristas que venden diversos artículos en los precios unitarios bajos.
- principal la ventaja es que una cuenta física del inventario no está requerida estimar inventario de conclusión y el coste de mercancías vendidas.
- Proporciona una estimación más exacta que el método del beneficio bruto porque se basa en el actual porcentaje de la coste-a-venta al por menor más bien que un porcentaje histórico del beneficio bruto.
- Una compañía debe mantener expedientes del inventario y de compras no solamente en el coste pero también en el precio de venta actual.
- Puede ser utilizado para la divulgación y los propósitos financieros del impuesto sobre la renta.

²<http://www.elprisma.com>

³ http://es.wikipedia.org/wiki/Software_control_de_inventarios

- Los varios métodos del flujo del coste (primero en entrar, primero en salir, LIFO, y coste medio) se pueden incorporar explícitamente en la técnica de la valoración, al igual que una aproximación del más bajo del coste o del mercado.

Marcas predominantes de electrodomésticos en Ecuador

Aunque nos resulte un poco extraña la siguiente afirmación, debemos señalar que Ecuador es una de las naciones que más electrodomésticos comercializa en Latinoamérica; junto con Argentina y Brasil, lo ecuatorianos han mostrado un gran interés en los artefactos tecnológicos y hasta en aquellos relacionados con la demótica. Los electrodomésticos en Ecuador se comercializan de tal forma que se estima la presencia de una tienda de artículos para el hogar cada dos cuadras; este dato puede resultar increíble pero es muy cierto, las zonas céntricas y la capital de esta nación han visto en la venta de electrodomésticos un negocio rentable.

Si analizamos más a fondo esta situación, debemos afirmar también que el auge de electrodomésticos en Ecuador tuvo lugar principalmente por el buen momento económico y técnico que este país sudamericano atraviesa; corporaciones como Phillips, Sony y Pioneer vieron en Ecuador un lugar rentable para sus inversiones, es por esto que establecieron allí varias de sus fábricas y centros comerciales.

Durante los 90' Ecuador se caracterizaba por ser el sitio de los mobiliarios, algunas de sus calles escondidas imitaban al mítico barrio de San Telmo en donde se pueden comprar las más hermosas antigüedades; este negocio fue fructífero hasta el fin de la década en donde la tecnología empezó a atraer la atención de los ecuatorianos: los reproductores de mp3, los plasmas, las pantallas LCD, los formatos en DVD; todo esto contribuyó al avance. A partir del nuevo milenio las tiendas de electrodomésticos en Ecuador comenzaron a ser furor; si a este factor sumamos otro como el "crédito" y "las cuotas sin interés", tenemos como resultado un gran crecimiento del sector. Como en toda nación, los ecuatorianos tienen su preferencia a la hora de comprar, de acuerdo a varios encuestados un 77% de los usuarios opta por electrodomésticos de larga vida útil y por eso no escatiman a la

hora de invertir; un 20% sólo compra un aparato por necesidad y el resto se define como “comprador compulsivo”.⁴

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Para entender mejor el problema es necesario basarnos en referencias conceptualizadas de los principales factores que rodean el sector Comercial de Naranjito.

Análisis de la Industria: Sector Electrodomésticos

Para el análisis del sector de electrodomésticos se ha considerado variables como: Empresas que se encuentran dentro del sector, análisis del cliente, productos más vendidos entre otras; las cuales serán detalladas a continuación:

Principales grupos de Empresas del Sector

Las principales Comercializadoras del país son: Créditos Económicos, Artefacta, Almacenes Japón, Orve Hogar, Comandato, La Ganga, Marcimex, Jaher y otros como el contrabando.⁵

Productos más vendidos en el Ecuador

Debemos decir que los electrodomésticos en Ecuador no son igualmente populares, los refrigeradores, las cocinas, las lavadoras y aquellos relacionados con el entretenimiento y el ocio son las que más se comercializan; durante el año 2006 y el 2007 se han vendido muchos más reproductores de mp3 que en España, por ejemplo, dato curioso si tenemos en cuenta que los ingresos de los europeos son mucho mayores. Los televisores plasma no sólo fueron furor en Argentina y Brasil, en Ecuador de la totalidad de los modelos fabricados el 69% de los que fueron vendidos tenían estas características; luego siguieron las pantallas LCD, tal fue su auge que el juego de oferta y demanda empezó a hacerse presente: tan grande fue la segunda que el precio disminuyó un 50%.

Pero entre todos los electrodomésticos en Ecuador el más solicitado es un conocido nuestro, el refrigerador; aunque todavía no se entiende el porqué de las seguidas compras de neveras, debemos señalar que esta nación posee los últimos modelos en refrigeradores los cuales se caracterizan por ser más ecológicos ya que

⁴ <http://www.skyscraperlife.com/city-versus-city/30987-desarrollo-e-infraestructura-ecuador>

⁵ www.dspace.espol.edu.ec/.../Valoración/Artefacta

contienen floro carburos, elementos menos contaminantes para la capa de ozono. Parece ser un detalle banal, pero para Ecuador el futuro en frigoríficos ha llegado ya, aunque sea difícil de creer estos aparatos, comercializados en esta nación, pueden ya navegar por Internet, controlarse a distancia, regularse automáticamente en función de la conservación de alimentos y hasta avisan cuando el champagne ha alcanzado la temperatura ideal.

También cabe destacar que toda esta clase de electrodomésticos en Ecuador poseen una vida útil prolongada y un mantenimiento casi nulo; los hornos convencionales y microondas, por ejemplo, cuentan con tratamientos especiales en sus puertas y paredes para que la limpieza sea un juego de niños; las puertas de los refrigeradores poseen tratamientos anti-bacterianos y así evitan la proliferación de microorganismos dentro del artefacto, sin mencionar que las neveras actuales poseen sistemas de auto descongelamiento. Ecuador ha demostrado ser una nación avanzada en cuanto a la fabricación de electrodomésticos modernos, este ejemplo es tomado hoy por varios de los países vecinos, ahora es cuestión de esperar la expansión.⁶

Principales Competidores en el Mercado del Cantón Naranjito.

Entre los principales competidores que tiene Credicomercio Naranjito en la actualidad tenemos:

- Créditos Económicos
- Marcimex
- La Ganga
- La Bodeguita
- CrediParra
- Almacenes Arcos

Principales Clientes

Credicomercio Naranjito es un Comercial, se dirige a Niveles Socio Económicos C y D es decir a Niveles Medio Bajo y Bajo principalmente. Posee un grupo muy

⁶ PRADO, Julio José, "El consumo en el Ecuador: indicadores exclusivos"

importante de clientes en el Cantón Naranjito y sus alrededores a los que denomina Clientes Reiterativos que ocupan un 100% de su cartera.

Los clientes siempre están en busca de más por menos dólares, además de un buen servicio y atención personalizada, que se les facilite los trámites de crédito y esperan un regalo u obsequio en las compras que realice.

Perfil del Cliente

Cuadro 1. Diferentes perfiles de los clientes del Credicomercio Naranjito

Obreros	12%
Comerciante	8%
Administración y operación	10%
Albañil	5%
Propietarios	11%
Chofer	4%
Agricultor, ganadero	11%
Vendedores	3%
Mando Medio	3%
Profesores	6%
Guardianes de Seguridad	2%
Ejecutivos	2%
Empleada Domestica	12%
Mecánico	2%
Ama de Casa	6%
Otros	3%

Fuente: Estudio de Clientes Almacén Credicomercio

Cuadro 2. Ingresos Mensuales

101 a 300 dólares	56%
301 a 500 dólares	35%
Otros	9%

Fuente: Estudio de Clientes Almacén Credicomercio

Aspectos Generales del Almacén

Credicomercio Naranjito es una empresa líder en el sector de electrodomésticos del Cantón Naranjito su diversidad en el negocio como línea blanca, aparatos electrónicos, celulares, motos entre otros, han logrado satisfacer las expectativas de los clientes por supuesto colaborar en el desarrollo social y económico del Cantón.

2.1.3 Fundamentación

(Vicente Cortez) El inventario como un documento tiene un carácter meramente localizador, y por lo mismo, no va provisto más que de aquellos datos imprescindibles mediante los cuales se reconocen los documentos por su calidad, su fecha y el lugar en que están emplazados.... es de carácter doméstico y para uso de los funcionarios en su labor de servicio⁷

(Carmen Crespo) Define al inventario como la relación sistemática más o menos detallada de todos y cada uno de los elementos que forman un fondo, serie, etc. (documento, expediente, legajo, carpeta) respetando su ordenación.⁸

(Antonia Mantilla Tascon) nos dice sobre el inventario que efectuada ya la división en grandes grupos y en unidades documentales y analizadas éstos, se procederá a inventariar la documentación que no es otra cosa que relacionarla por el mismo orden de su colocación⁹

(Schelleberg, Theodore) Señala que el inventario es un asiento que se hace de las series de documentos dentro de un grupo documental o de una colección de papeles privados.¹⁰

(Chauvel, A) 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 productos en proceso, materias primas, y productos terminados o mercaderías para la venta, los materiales, repuestos y

⁷ VICENTE CORTEZ, Alonso: www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273

⁸ CRESPO, Carmen: www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273

⁹ MANTILLA TASCÓN, Antonia: www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273

¹⁰ Schelleberg, Theodore: www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273

accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.¹¹

Los Inventarios en las Empresas

Como es de saber; 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 contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable 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 compra y venta para de esta forma afrontar la demanda.

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

El inventarios desde el punto de vista financiero mientras menos cantidades mejor (la conclusión correcta por razones equivocadas y una forma extraña de tratar un verdadero activo). Los que ven los inventarios como materiales de producción tiene una miopía similar. Por lo general creen que mientras más mejor¹².

¿Que son los Inventario?

Los inventarios forman parte muy importante de los sistemas de contabilidad de mercaderías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es por lo general, el activo mayor de sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costos de mercaderías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

¹¹Chauvel, A: www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273

¹²<http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml>

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercaderías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- Inventario (inicial)
- Compras
- Devoluciones en compra
- Gastos de compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercancías en tránsito
- Mercancías en consignación
- Inventario (final)

El Inventario Inicial representa el valor de las existencias de mercaderías en la fecha que comenzó el período contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimientos hasta finalizar el período contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.¹³

En la cuenta Compras se incluyen las mercancías compradas durante el período contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de Terrenos, Maquinarias, Edificios, Equipos, Instalaciones, etc. Esta cuenta tiene un saldo deudor, no entra en el balance general de la empresa, y se cierra por Ganancias y Pérdidas o Costo de Ventas.

Devoluciones en compra, se refiere a la cuenta que es creada con el fin de reflejar toda aquella mercaderías comprada que la empresa devuelve por cualquier circunstancia; aunque esta cuenta disminuirá la compra de mercaderías no se abonará a la cuenta compras.

¹³<http://www.monografias.com/trabajos60/control-inventarios/control-inventarios.shtml>

Los gastos ocasionados por las compras de mercaderías deben dirigirse a la cuenta titulada: Gastos de Compras. Esta cuenta tiene un saldo deudor y no entra en el Balance General.

Ventas: Esta cuenta controlará todas las ventas de mercaderías realizadas por la Empresa y que fueron compradas con éste fin. Por otro lado también tenemos **Devoluciones en Venta**, la cual está creada para reflejar las devoluciones realizadas por los clientes a la empresa.

Si la empresa realiza compras en el exterior, nos encontramos que se han efectuado ciertos desembolsos o adquirido compromisos de pago (documentos o giros) por mercaderías que la empresa compró pero que, por razones de distancia o cualquier otra circunstancia, aun no han sido recibidas en el almacén. Para contabilizar este tipo de operaciones se debe utilizar la cuenta: **Mercancías en Tránsito**.

Por otro lado tenemos la cuenta llamada **Mercancía en Consignación**, que no es más que la cuenta que reflejará las mercancías que han sido adquiridas por la empresa en "consignación", sobre la cual no se tiene ningún derecho de propiedad, por lo tanto, la empresa no está en la obligación de cancelarlas hasta que no se hayan vendido.

El Inventario Actual (Final) se realiza al finalizar el período contable y corresponde al inventario físico de la mercancía de la empresa y su correspondiente valoración. Al relacionar este inventario con el inicial, con las compras y ventas netas del periodo se obtendrá las Ganancias o Pérdidas Brutas en Ventas de ese período.

El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras.¹⁴

¹⁴<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/49/inventa.htm>

Objetivos

El Objetivo de los inventarios es proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa. Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos perdidas de los mismos. Satisfaciendo correctamente las necesidades reales de la empresa, a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada.

Administración de Inventarios

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

Finalidad de la Administración de Inventarios

La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario.¹⁵

Sistemas de control del inventario

Los sistemas de control de inventario cuentan con el apoyo de bases de datos de transacciones, costos contables y proyecciones sobre el sistema en general, sobre lo cual se apoyan para dictaminar las políticas que controlen los distintos componentes y artículos que forman parte del inventario.

Los sistemas de control de inventario deben valerse de una gran cantidad de componentes que controlen las distintas secciones del inventario. Secciones en las cuales se debe identificar el comportamiento de las variables que se presentan, para enmarcar este comportamiento de las variables en un modelo de inventario que las contemple, y que ejerza políticas acordes a cada comportamiento de las secciones del inventario.

¹⁵<http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml#objet>

Existen distintos modelos de inventarios que son de utilidad y que permiten manejar las secciones del inventario.

Importancia

La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

1. Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
2. En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
3. Que artículos del inventario merecen una atención especial.
4. Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.

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.

Este permite hacer frente a la competencia, si la empresa no satisface la demanda del cliente se ira con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada.

El inventario permite reducir los costos a que da lugar a la falta de continuidad en el proceso de producción. Además de ser una protección contra los aumentos de precios y contra la escasez de materia prima.

Si la empresa provee un significativo aumento de precio en las materias primas básicas, tendrá que pensar en almacenar una cantidad suficiente al precio más bajo que predomine en el mercado, esto tiene como consecuencia una continuación normal de las operaciones y una buena destreza de inventario.

La administración de inventario es primordial dentro de un proceso de producción ya que existen diversos procedimientos que nos va a garantizar como empresa, lograr la satisfacción para llegar a obtener un nivel óptimo de producción. Dicha política consiste en el conjunto de reglas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de una empresa, permitiendo una seguridad razonable en cuanto a la escasez de materia prima e impidiendo el acceso de inventario, con el

objeto de mejorar la tasa de rendimiento. Su éxito va estar enmarcado dentro de la política de la administración de inventario:

1. Implantar relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos de los diferentes productos.
2. Definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría adecuada.
3. Mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible.
4. Mantener un nivel adecuado de inventario.
5. Satisfacer rápidamente la demanda.
6. Recurrir a la informática.

Algunas empresas consideran que no deberían mantener ningún tipo de inventario porque mientras los productos se encuentran en almacenamiento no generan rendimiento y deben ser financiados. Sin embargo es necesario mantener algún tipo de inventario porque:

1. La demanda no se puede pronosticar con certeza.
2. Se requiere de un cierto tiempo para convertir un producto de tal manera que se pueda vender.

Además de que los inventarios excesivos son costosos también son los inventarios insuficientes, porque los clientes podrían dirigirse a los competidores si los productos no están disponibles cuando los demandan y de esta manera se pierde el negocio. La administración de inventario requiere de una coordinación entre los departamentos de ventas, compras, producción y finanzas; una falta de coordinación nos podría llevar al fracaso financiero.

En conclusión la meta de la administración de inventario es proporcionar los inventarios necesarios para sostener las operaciones en el más bajo costo posible. En tal sentido el primer paso que debe seguirse para determinar el nivel óptimo de inventario son, los costos que intervienen en su compra y su mantenimiento, y que posteriormente, en qué punto se podrían minimizar estos costos.¹⁶

¹⁶<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/535/5/CAPITULO%20III.pdf>

Técnicas de administración de inventarios

El método comúnmente empleado en el manejo de inventarios es:

- El sistema ABC.

Método ABC de gestión de inventarios

En empresas industriales o comerciales que operan con gran variedad de artículos está comprobado que un % reducido de artículos representa un alto % del valor de los inventarios. Y al contrario, un % elevado de artículos representa un pequeño % de dicho valor.

El método ABC clasifica por importancia relativa las diversas existencias de una empresa cuando hay mucha variedad de productos y no puede destinar el mismo tiempo ni los mismos recursos a cada uno de ellos. Cuanto mayor sea el valor de los elementos inventariados mayor será el control sobre ellos.

El método ABC clasifica las existencias en tres categorías:

Existencias A: los artículos más importantes para la empresa, son en torno al 20% de los artículos de almacén y equivalen en torno al 70-80% del valor total de las existencias. La empresa debe controlar sus stocks detalladamente, reducir todo lo posible las existencias y minimizar el stock de seguridad.

Ej: Para una empresa que confecciona pantalones: telas de mayor valor

Existencias B: existencias menos relevantes que las A. Se debe mantener un sistema de control aunque mucho menos estricto que el anterior. Son en torno al 30% de los artículos del almacén, con un valor de 10-20% del total de las existencias.

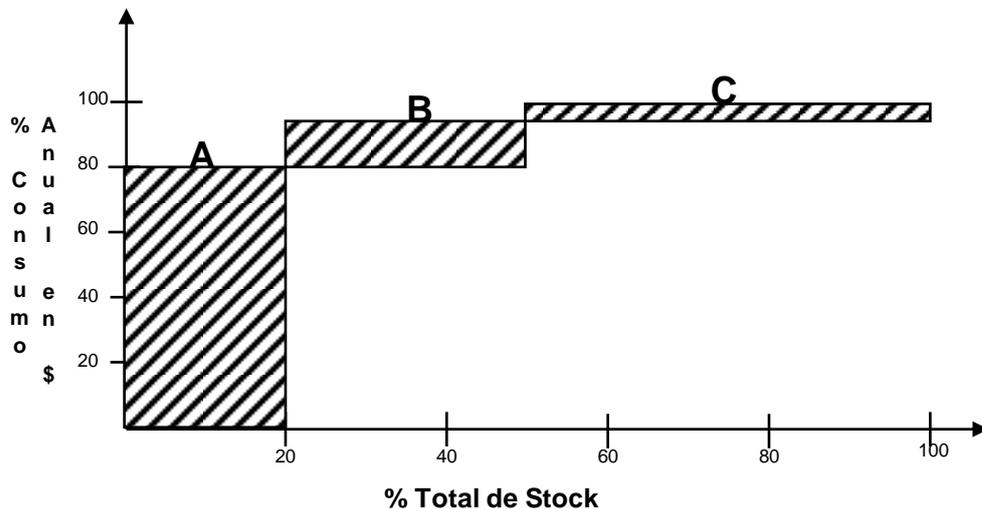
Ej: cremalleras y botones

Existencias C: existencias con muy poca relevancia para la gestión de inventarios, por lo que no se controlan específicamente. Se usan métodos simplificados y aproximados. Representan en torno al 50% de las existencias, pero tan solo el 5-10% del valor total del almacén.

Ej: folios (material oficina)

Para las existencias B y C la mera observación puede ser un método de control válido. Para ellas se pueden usar modelos periódicos de inventario.

Graáfico 1. Clasificación ABC de inventarios



Fuente: 1ClasificaciónABC de inventarios

Debe recordarse que para el análisis del sistema de manejo de inventarios según la clasificación ABC, es necesario involucrar los costos de cada artículo o ítem, y también su utilización o total de consumo para el periodo a analizar. ¹⁷

Control de inventario

Varios 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.

Estos controles que contienen, desde el procedimiento para desarrollar pronósticos de ventas y producción, presupuestos y 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 son: Planeación, compra u obtención, recepción, almacenaje, producción, embarques y contabilidad.

¹⁷<http://centros.edu.aytolacoruna.es/maristas/62-68.pdf>

Planeación de los inventarios

El descuido en el manejo de los inventarios suele conducir a una situación desastrosa, en el cual se tiene, por un lado, capital considerable, invertido en inventario que no se mueven ni se requieren; por otra, se carece de los materiales, componentes, piezas que son indispensables para la operación para no llegar a esto, o para salir de esta situación, es indispensable tener una correcta planeación y un control efectivo de los mismos.¹⁸

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. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

Recepción

Debe ser responsable de lo siguiente:

- Verificar si los artículos recibidos y su cantidad corresponden a lo indicado en el pedido.
- Registrar lo recibido, fecha, cantidad, condiciones, etc.
- Dar los pasos conducentes para que lo recibido sea, inspeccionado o sujetos a las pruebas previstas.
- Dar aviso al almacén de lo que se recibió, su cantidad, estado y condición.
- Informar al que haya colocado el pedido acerca de todos los hechos que ameriten alguna clase de ajuste con el proveedor o el transportista, por ejemplos faltantes o sobrantes, materiales defectuosos o artículos dañados.
- Hacer llegar los artículos recibidos al almacén o lugar adecuado para su almacenaje o uso.¹⁹

¹⁸OLAVARRIETA DE LA TORRE, Jorge, "Nociones de control de producción, costos, suministros e inventarios".P.41-42

¹⁹OLAVARRIETA DE LA TORRE,Jorge,"Nociones de control de producción, costos, suministros e inventarios".P.39

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.

Control interno sobre inventarios.

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. Protección eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque.
3. Proteger al inventario 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. Conservar suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, o cual conduce a perdidas en ventas.
8. No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios.

Con el pasar del tiempo, los avances tecnológicos y las exigencias empresariales los procesos y técnicas contables han evolucionado. Actualmente se puede afirmar que el proceso de contar y registrar datos financieros se desarrolla de una manera

más simple y sencilla con el apoyo del contador, pero, es preciso aclarar que se siguen rigiendo por los principios establecidos para ejecutar la contabilidad empresarial.²⁰

Bodega

Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercadería.

La formulación de una política de inventario para un departamento de almacén depende de la información respecto a tiempos de adelantes, disponibilidades de materiales, tendencias en los precios y materiales de compras, es la fuente mejor de esta información.

Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados, se deben establecer resguardo físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos y a robos. Los registros se deben mantener, lo cual facilitan la localización inmediata de los artículos.

Funciones

- * Entrega de materiales
- * Devoluciones
- * Aprovisionar
- * Recibir
- * Certificar
- * Inventariar
- * Informes
- * Reorden
- * Entrada de artículos nuevos
- * Identificar excedentes y mermas.
- * Mantienen en constante información al departamento de compras, sobre las existencias reales de mercadería.

²⁰<http://www.inventario.us/activos/balances/control-interno-sobre-inventarios-3/>

- * Lleva en forma minuciosa controles sobre las mercaderías (entradas y salidas)
- * Vigila que no se agoten los materiales (máximos – mínimos).

Función de las existencias

Garantizar el abastecimiento e inválida los efectos de:

- * Retraso en el abastecimiento de materiales.
- * Abastecimiento parcial
- * Compra o producción en totales económicos.
- * Rapidez y eficacia en atención a las necesidades.²¹

Equipos de almacén

Puede aumentar mucho la eficiencia total y la flexibilidad de los procedimientos que emplea el almacenamiento mediante el uso de un equipo adecuado. En algunas compañías, el departamento de conservación constituye las estanterías, los casilleros, compartimiento, entre otros, que se hacen con madera ordinaria y contra enchapadas. Sin embargo, las estanterías de acero se ha hecho ya, de uso general que las madera y pueden compararse a los fabricantes especializados del ramo en una gran variedad de modelos y tamaños.

Función de Recepción:

La función de recepción, ya sea de una unidad de la compañía o de un transportador común, es la misma. Si el material se recibe de cualquier otra fuente u otro departamento de la compañía, las actividades de construcción, el procedimiento será el mismo.

Importancia:

La recepción adecuada de materiales y de otros artículos es de vital importancia, ya que una gran parte de las empresas tienen como resultado de su experiencia centralizada la recepción total bajo un departamento único, las excepciones principales son aquellas grandes empresas con plantas múltiples. La recepción está estrechamente ligada a la compra, ya que probablemente el 70% de los casos, el departamento bajo la responsabilidad del departamento de compra.

²¹<https://sites.google.com/site/aolucina/unidad-5>

Proceso

Al recibir un envío: Se le someterá a verificación para comprobar si está en orden y en buenas condiciones, si el producto está dañado o no se recibió el número de paquetes requeridos. Se debe hacer la salvedad correspondiente inmediatamente y no se podrá dar recibo de conformidad por el envío, esto es esencial sin tomar en cuenta si el transporte es aéreo, marítimo o terrestre, como se podría exigir para dar fuerza a cualquier reclamo resultante sobre envíos ocultos.

Técnicas de almacenamiento

Depende de la dimensión y características de los materiales su almacenamiento, estos pueden exigir una simple estantería hasta sistemas complicados, que involucran grandes inversiones y complejas tecnologías y su elección depende de los siguientes factores:

1. Espacio disponible para el almacenamiento de las mercaderías.
2. Tipos de mercaderías que serán almacenadas.
3. Tipos de materiales que serán almacenados.
4. Número de artículos guardados.
5. Velocidad de atención necesaria.
6. Tipo de embalaje.

Sistema de control y registro de Inventario.- Los sistemas de control del inventarios para la venta (mercaderías) reconocidos por la Ley de régimen tributario interno, y avalados por las normas contables son las siguientes:

- Sistema de cuenta múltiple o inventario periódico
- Sistema de cuenta permanente o inventario perpetuo ²²

²²<http://www.monografias.com/trabajos12/alma/alma.shtml>

Sistema de Cuenta múltiple o Inventario Periódico

Las características de este sistema son:

- a) El inventario final se obtendrá de la bodega, tomando físicamente el inventario (pesando, midiendo) y valorando al último precio de costo.
- b) Se debe realizar asientos de regulación para poder determinar el valor de la utilidad en ventas e introducir en los registros contables el valor del inventario final.
- c) Utiliza diversas cuentas, entre otras: ventas, compras, inventario de mercaderías, devoluciones en ventas, descuentos en ventas, devoluciones en compras, descuentos en compras, transporte (compras y ventas), seguros (compras y ventas) costo de ventas y ganancia bruta en ventas.

Asiento tipo que registra las Ventas:

Cuadro3.Registro de Ventas

Fecha	Detalle	Debe	Haber
200X Enero 1	-1- CAJA ó CLIENTES VENTAS Ref. Para registrar las ventas según factura	1.789,00	1.789,00

Asiento que registra las devoluciones en ventas:

Cuadro 4. Devoluciones en ventas

Fecha	Detalle	Debe	Haber
200X Enero 1	-1- DEVOLUCIÓN EN VENTAS BANCOS ó CLIENTES Ref. Para registrar devolución en ventas, según factura	153,00	153,00

Costo de Ventas: el valor de las ventas registradas al costo se conoce como Costo de ventas.

Es una cuenta de resultados en la cual se anotan los valores de adquisición de las mercaderías vendidas en un periodo determinado.

El Costo de ventas se obtiene aplicando la siguiente fórmula:²³

Cuadro 5. Calculo de costo de venta

Mercaderías (Inventario inicial)		12.320,00
<u>+ Compras netas</u>		9.496,00
Compras brutas	9.580,00	
- Devolución en compra	(349,00)	
+ Transporte en compras	<u>265,00</u>	
= Disponible para la venta		21.816,00
- Mercaderías (inventario final)		(7.655,00)
= Costo de ventas		<u>\$14.161,00</u>

KÁRDEX O AUXILIAR DE LA CUENTA

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

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

Cada tarjeta kárdex constituye un auxiliar de la cuenta Mercancías no fabricadas por la empresa, donde la suma de los saldos de las tarjetas representa el total de las mercancías en existencia, a precio de costo.

DESCRIPCIÓN DE UNA TARJETA DE KÁRDEX

Encabezamiento: la empresa puede consignar los siguientes datos: Razón social, nombre de la cuenta principal “inventario de mercancías”, el método seleccionado para fijar el costo, nombre del artículo (subcuenta) con la referencia y el código.

²³<http://josevillacisy.wikispaces.com/file/view/INVENTARIOS.pdf>

Fecha: día, mes y año en que se efectúa la transacción por registrar.

Detalle: descripción del movimiento que se registra de acuerdo con el soporte de compra, venta, devolución en compra o devolución en venta.

Comprobante diario de contabilidad (C.D.): número del comprobante del cual se traslada los movimientos.

Entradas: En esta columna se registran las compras y las devoluciones en compras de mercancías y se divide en dos columnas para registrar la cantidad y costo total de los artículos comprados. Las entradas se registran con los datos tomados de las facturas de compra liquidadas con el factor de costo. Las devoluciones en compras se registran entre paréntesis, porque representan disminución de la compra o entrada. Al final del periodo esta columna informa el valor total de las mercancías almacenadas durante el periodo, este es: INVENTARIO INICIAL + COMPRAS - DEVOLUCIONES EN COMPRAS

Salidas: esta columna está igualmente dividida en dos columnas para registrar la cantidad y costo de la mercancía vendida. Las devoluciones en ventas se registrarán a precio de costo, entre paréntesis, porque representan una disminución de las ventas o salidas. Al final del periodo esta columna informa el costo total de mercancía vendida.

Saldos: en esta columna se registra la cantidad y costo de las mercancías en existencia. Los saldos se determinan así: Las compras se suman al saldo anterior, las ventas se restan del saldo anterior, las devoluciones en compras se restan del saldo anterior y las devoluciones en ventas se suman al saldo anterior.

Costo unitario: Como su nombre lo dice, en esta columna se registra el valor de costo por unidad de la mercancía en existencia. Para calcular el costo unitario, en cada renglón, después de registrar las entradas o las salidas y los saldos, se divide el costo total por la cantidad total de la columna de los saldos,

El costo unitario se utiliza para registrar el costo de ventas en la columna de salidas, multiplicando la cantidad vendida por el costo unitario de las mercaderías en

existencia al final de cada período, se utiliza también para liquidar el inventario final de mercancías.

Localización: al pie de cada tarjeta se registra la ubicación de la mercancía en el almacén o en la bodega, con la cantidad mínima y máxima requerida.

Proveedor: Nombre o razón social, ciudad y teléfono de la persona o empresa a quien se le compra el artículo.²⁴

Métodos de costeo de inventarios

Las empresas multiplican la cantidad de artículos de los inventarios por sus costos unitarios para determinar el costo de los inventarios.

Los métodos de costeo de inventario son: costo unitario específico, costo promedio ponderado, costo de primeras entradas primeras salidas (PEPS) y costos de últimas entradas primeras salidas (UEPS) bienes raíces, estas empresas costean, por lo general sus inventarios al costo unitario específico de la unidad particular.

El costo de la unidad utilizado para calcular el inventario final, puede ser diferente de los costos unitarios utilizados para calcular el costo de las mercancías vendidas. Bajo PEPS, los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas, a eso se debe el nombre de Primeras Entradas, Primeras Salidas. El inventario final se basa en los costos de las compras más recientes.

Costo de últimas entradas, primeras salidas (ueps):

El método últimas entradas, primeras salidas dependen también 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 mercaderías vendidas. Este método deja los costos más antiguos (aquellos del inventario inicial y las compras primeras del periodo) en el inventario final.²⁵

²⁴http://aderezosparatortillaseat.blogspot.com/2009/03/kardex_31.html

²⁵<http://www.inventario.us/activos/balances/metodos-de-costeo-de-inventarios-2/>

2.2 MARCO LEGAL

Normas Ecuatorianas de Contabilidad

NEC 11: inventarios.

DEFINICIÓN

Se considera inventario a la suma de aquellas partidas de propiedades personales tangibles que se tiene para la venta dentro del curso normal del negocio, el proceso de producción respecto de las ventas o que se habrá de consumir dentro de la producción para la venta.

Los productos que se destinan para la venta, normalmente se convierten en dinero en un tiempo menor a un año, por lo tanto, se considera como un activo corriente dentro de la hoja de balance, y se presenta inmediatamente después de las cuentas por cobrar, por su conversión inmediata.

Por su importancia, es necesario realizar controles, que aseguren la integridad del rubro, a través de tomas físicas parciales o totales; ya que parte de las funciones de control es salvaguardar los activos de la empresa, asegurar el adecuado registro de las transacciones comerciales, verificar que los controles funcionales, y que se cumplan los objetivos establecidos.²⁶

Cuantificación de inventarios “Los inventarios deben ser cuantificados al más bajo de su costo y su valor neto de realización”.²⁷

El costo: reconocimiento como costo y gasto

“Cuando los inventarios son vendidos la cantidad en libros de esos inventarios debe ser reconocida como un costo en el período en que el ingreso relacionado es reconocido. La cantidad de cualquier rebaja de inventarios al valor neto realizable y otras pérdidas de inventarios debe ser reconocida como un gasto en el período en que ocurre la rebaja o pérdida.”

²⁶VAZCONEZ, A. José: Contabilidad Intermedia, Quito, Ecuador, Dimaxi, segunda edición, Cap.4, Pg.95, Año 2000.

²⁷ 2NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD, NEC 11 –INVENTARIOS, Corporación de estudios y publicaciones, Pg. 192,

Costo de inventarios

“El costo de inventarios debe comprender todos los costos de compra, costos de conversión y otros costos incurridos para traer los inventarios a su presente ubicación y condición”.

El costo de los inventarios debe ser asignado, utilizando diferentes sistemas de valoración como son: costo promedio, costo PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas) o FIFO, costo UEPS (Ultimas Entradas, Primeras Salidas) ó LIFO y costo del valor de la última compra o actual.

Costo de compra

Los costos de compra de inventarios comprenden el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (distintos de los que son recuperables por la empresa de parte de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos por pronto pago, bonificaciones y otras partidas similares se deducen en la determinación de los costos de compra.

Costo de conversión

Los costos de conversión de inventarios incluyen costos directamente relacionados a las unidades de producción tales como la mano de obra directa. También incluye una asignación sistemática de gastos indirectos de producción fijos y variables que se incurren al convertir los materiales en productos terminados. Los gastos indirectos de producción fijos son aquellos costos indirectos de producción que permanecen relativamente constantes, independientemente del volumen de producción tales como la depreciación y el mantenimiento de edificios de la fábrica y de equipo y el costo de administración y dirección de la fábrica. Los gastos indirectos de producción variables son aquellos costos indirectos de producción que varían directamente, o casi directamente con el volumen de producción, tales como materiales indirectos y mano de obra indirecta.

Otros costos

Se incluyen en el costo de inventarios solo en la medida en que son incurridos para traer los inventarios a su presente ubicación y condición. Por ejemplo puede ser apropiado incluir en el costo de inventarios los gastos indirectos que no sean de producción o los costos de diseñar productos a clientes específicos.

Costo de inventarios de un proveedor de servicios

El costo de inventarios de un proveedor de servicios consiste primordialmente en la mano de obra y otros costos del personal directamente encargado de propiciar el servicio, incluyendo al personal de supervisión y los gastos indirectos atribuibles. La mano de obra y otros costos relacionados con ventas y personal administrativo en general no se incluye, pero son reconocidos como gastos del periodo en que se incurre.

Ley de régimen tributario interno y su reglamento

Impuesto a la Renta

Pérdidas o Bajas de Inventarios (Art. 10) Lrti

Para determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

Las pérdidas comprobadas por caso fortuito, fuerza mayor o por delitos que afecten económicamente a los bienes de la respectiva actividad generadora del ingreso, en la parte que no fuere cubierta por indemnización o seguro y no se haya registrado en los inventarios.²⁸

ART. 23 Determinación por la administración.- La determinación directa se hará en base a la contabilidad del sujeto pasivo, así como sobre la base de los documentos, datos, informes que se obtengan de los responsables o de terceros, siempre que tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo.

²⁸ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Corporación de Estudios y Publicaciones, Pág.5,6

La administración realizará la determinación presuntiva cuando el sujeto pasivo no hubiese presentado la declaración y no mantenga contabilidad o cuando habiendo presentado la misma no estuviese respaldada en la contabilidad o cuando por causas debidamente demostradas que afecten sustancialmente los resultados, especialmente los que se detallan a continuación, no sea posible efectuar la determinación directa:

1. Mercaderías en existencia sin el respaldo de documentos de adquisición;
2. No haberse registrados en la contabilidad facturas de compra y ventas.
3. Diferencias físicas en los inventarios de mercaderías que no sean satisfactoriamente justificadas.²⁹

Reglamento

Art. 21, numeral 8, PERDIDAS

a) “Son deducibles las pérdidas causadas en caso de destrucción, daños, desaparición y otros eventos que afecten económicamente a los bienes del contribuyente usados en actividad generadora de la respectiva renta y que se deban acaso fortuito, fuerza mayor o delitos, en la que parte en que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros. El contribuyente conservara los respectivos documentos probatorios por un periodo no inferior a seis años.

b) Las pérdidas por bajas en inventarios se justificaran mediante declaraciones juramentadas realizadas ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los bienes a una entidad pública u organismo no gubernamental sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente.

En el acto de donación comparecerá, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado.

Los notarios deberán conservar la información de esos actos en archivos magnéticos los cuales serán entregados trimestralmente al Servicio de Rentas Internas

²⁹LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Corporación de Estudios y Publicaciones, pág. 12

El acta y la documentación contable que sustentan estos procesos, se conservará en los archivos del contribuyente por un período de seis años.

En caso de desaparición de los bienes por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia a la autoridad policial competente y a la compañía aseguradora cuando fuese aplicable.

La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en términos de los artículos 379 y 381 de Código Tributario.

El Servicio de Rentas Internas podrá solicitar, en cualquier momento, la presentación de las actas, documentación y registros contables que respalden la baja de los bienes³⁰.

Aspectos Tributarios

Los inventarios según el **Art. 142** del Código Tributario, los sujetos pasivos cuyas operaciones consistan en transferencias de bienes muebles corporales, están obligados a llevar registros de control de inventarios que reflejen clara y verazmente su real movimiento, su valuación, resultado de las operaciones, el valor efectivo y actual de los bienes inventariados, así como la descripción detallada de las características de los bienes que permitan individualizarlos e identificarlos plenamente.

Todo sujeto pasivo que obtenga ingresos grabables de manufactura o elaboración, transformación, ganadería, producción extracción, adquisición o enajenación de materia prima, mercadería productos y frutos naturales o cualquier otros bienes, nacionales o extranjeros de los cuales mantengan normalmente existencias al final del ejercicio está obligado a practicar el inventario físico al comienzo del negocio y al final de cada ejercicio impositivo.

El inventario de cierre en el ejercicio regirá para el próximo venidero para el efecto de establecer la comparación entre el monto de existencia al principio o al final de cada periodo impositivo.

³⁰ REG.PARA LA APLICACIÓN DE LA LRTI Y SUS REFORMAS , Corporación de Estudios y Publicaciones, pág. 12,

Código de Comercio

Puntualiza a los inventarios en su base legal como bienes de una empresa u organización para la cual se establece una serie de artículos que los empresarios o comerciantes deben regirse y considerar como obligatorio al inicio y en transcurso de sus operaciones de la empresa.

Artículo 32: Este artículo señala que cualquiera empresa sea cual sea su labor en forma clara y detallada, los libros de inventario en el cual se especifique las entradas, salidas y existencia de mercancía del almacén, acompañado de los libros auxiliares para así poder llevar un mejor control de todas las operaciones que se estén realizando.

Artículo 33: Este artículo señala que todo libro de inventario o de cualquier índole no puede ser utilizado de ninguna manera por la empresa sin que antes haya sido presentado en algún tribunal del estado o al juez de mayor instancia ya que el mismo es el que está autorizado para firmarlo y sellarlo, o también puede hacerlo en el registro mercantil.

Artículo 35: Este artículo señala que Toda empresa debe de realizar todos los años un inventario inicial y un inventario final, para así llevar un control de toda la mercancía y así poder saber y comparar la existencia de la misma, al principio y al final del ejercicio económico, y a su vez tener conocimientos de todas las ganancias y pérdidas que surgieron cada año, y estos inventarios deben llevar la firma del encargado del almacén y el sello de la empresa. Los inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes en su formación.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Abastecimiento. Se refiere al número de unidades que serán recibidas para ser almacenadas en el inventario. Un concepto importante al hablar de abastecimiento es el lead time, que es el tiempo transcurrido entre la sociedad y la recepción de un pedido.

Actividad:

Conjunto de tareas en la misma función con el mismo inductor y con la misma intensidad de uso del recurso.

Control. Es la medición de los resultados actuales y pasados en relación con los esperados ya sea, total o parcial con el fin de corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Control de Inventarios. Son las políticas y procedimientos que una compañía establece para la adecuada administración de inventarios. Estas políticas y procedimientos son establecidos por la Gerencia, cumplidos por el personal responsable y monitoreados por los auditores.

Demanda. La demanda se refiere a las unidades que se toman del inventario en un periodo de tiempo, cuando la demanda es la misma en cada periodo, se dice que es constante, mientras que si cambia periodo a periodo la demanda será variable.

Deterioro. Daño progresivo en mayor o menor grado de las facultades físicas de un producto.

Empresas comerciales. Son empresas que compran productos terminados para revenderlos; en tal sentido, sus existencias están constituidas por diversidad de líneas de productos acabados que constituyen la línea vertebral del negocio, ejemplo ferreterías, farmacias, almacenes de electrodomésticos, supermercados y bazares etc.

Entrada. Se refiere a los asientos mediante los cuales se registra en la contabilidad del almacén, el ingreso de mercancía o materiales.

Existencia: Mercancía destinada para la venta, guardadas en un almacén o tienda.

Fallas. Defecto o imperfección de los artículos almacenados.

Inventarios. El rubro de los inventarios lo constituyen los bienes de la empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen

en el empaque, envase de la mercancía o de materiales para su mantenimiento que se consume en el ciclo normal de sus operaciones.

Inventario físico. Conteo de toda la mercancía en existencia para verificar que la cantidad que está actualmente en los estantes, sea la misma cantidad consignada en los registros.

Optimización: Proceso empleado para lograr la mejor manera de ejecutar una actividad.

Producto. Es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos.

Recursos humanos. Recursos humanos se le llama al conjunto de trabajadores o empleados que forman parte de una empresa o institución y que se caracterizan por desempeñar una variada lista de tareas específicas a cada sector. Los recursos humanos de una empresa son, de acuerdo a las teorías de administración de empresas, una de las fuentes de riqueza más importantes ya que son las responsables de la ejecución y desarrollo de todas las tareas y actividades que se necesiten para el buen funcionamiento de la misma.

Recursos materiales. Son los bienes tangibles con los que cuenta la empresa en cuestión para poder ofrecer sus servicios tales como: instalaciones (edificios, maquinaria, equipos, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas, entre otros) y la materia prima (aquellos materiales auxiliares que forman parte del producto, los productos en proceso y los productos terminados, entre otros).

Robo hormiga. El robo hormiga se refiere a una gran cantidad de robos de poco valor, pero cuando se hace un recuento, el robo total suma una gran cantidad, es muy difícil de controlar.

Restricciones. Son limitaciones existentes en los sistemas de inventarios. Algunas de las restricciones más comunes son:

Limitaciones de espacio en almacén; el capital que puede ser invertido en los inventarios; limitaciones de maquinaria y personal y; políticas administrativas, como nunca quedarse sin inventario de determinados artículos. Estas restricciones son

variables de acuerdo a las características de la empresa y de sus productos y pueden afectar los sistemas de inventarios de distintas maneras.

Recepción de Mercaderías. La recepción de mercaderías implica un conjunto de acciones encaminadas a controlar la llegada de los pedidos realizados.

Salida. Se refiere al registro en la contabilidad del almacén, de los egresos de mercancías o materiales

Sistema. Como definición de sistema se puede decir que es un conjunto de elementos con relaciones de interacción e interdependencia que le confieren entidad propia al formar un todo unificado.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

Si se implementa un Sistema de Control de Inventarios, se logrará la optimización de los recursos que se utilizan en el proceso de compra y venta del Almacén Credicomercio del cantón Naranjito.

2.4.2 Hipótesis Particulares

El retraso de entrega de productos al cliente se debe al desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada.

La carencia de personal capacitado no permite la implementación del control de inventario

La implantación de un sistema de control de inventario será una excelente inversión de los propietarios del Almacén Credicomercio Naranjito.

2.4.3 Declaración de Variables

Variable Independiente

Sistema de Control de Inventarios

Variable Dependiente

Optimización de recursos

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Diseño de un Sistema de control de Inventario de Mercadería en el Almacén Credicomercio Naranjito.

Cuadro 6.Operacionalización de las variables.

Variable Independiente	Definición	Indicadores	Verificadores
Sistema Control de inventario de Mercadería	Inventario de Mercadería Son las políticas y procedimientos que una compañía establece para la adecuada administración de inventarios. Estas políticas y procedimientos son establecidos por la Gerencia, cumplidos por el personal responsable y monitoreados por los auditores.	Supervisión Registro de Materiales Almacén Mercadería Control	Kardex Guías de Remisión Reportes que genera el sistema Recursos Humanos
Variable Dependiente	Definición	Indicadores	Verificadores
Optimización de recursos	Es buscar la mejor manera de realizar una actividad. Es la eficiencia para utilizar los recursos de la mejor manera posible, o dicho de otra manera, obtener los mayores beneficios con los mínimos costes	Eficiencia Eficacia Ahorro	Satisfacción del Cliente Auditoria Mensuales Facturas

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

Investigación explicativa. Mediante este tipo de investigación, que requiere la combinación de los métodos analíticos y sintéticos, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta de los porqués del objeto que se investiga.

Se aplica a este proyecto, porque para entender el fin de la indagación se requiere partir desde el origen del problema, es decir por qué se dan las causas y sus consecuencias, cuáles serían la metodologías adecuadas que ayude a detectar los efectos que generan el no llevar un sistema de control de inventarios.

Investigación descriptiva. El estudio descriptivo identifica las características del universo investigado, señala formas de conducta y actitudes, establece comportamiento, conceptos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación”.

Utilizamos este método ya que se describe la situación actual del Almacén Credicomercio Naranjito, específicamente en el Inventario.

Investigación de campo. Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental, se recomienda que primero se consulten las fuentes de la de carácter documental, a fin de evitar una duplicidad de trabajos.

Se empleara este diseño porque la información será obtenida directamente en el lugar donde se está presentando el problema o las fallas, específicamente dentro del Almacén Credicomercio Naranjito.

Investigación exploratoria. Esta investigación recibe este nombre ya que se realiza con el propósito de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar los procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior. Es útil desarrollar este tipo de investigación porque, al contar con sus resultados, se simplifica abrir líneas de investigación y proceder a su consecuente comprobación.

3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA

3.2.1 Característica de la Población

La población Objeto de estudio de esta investigación estuvo conformada por veintinueve (29) personas, que son aquellas personas relacionadas tanto directas como indirectamente con el sistema de control que se implementara en el Almacén. Como la población es menor a 100 se tomara el 100 % de la misma.

Cuadro7.Característica de la población

Tipo	N° Personas	Porcentaje
Empleados	12	40%
Clientes	17	60%
TOTAL	29	100%

Fuente:Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

3.2.2 Delimitación de la Población

Empleados y clientes del Almacén Credicomercio Naranjito ubicado en el Cantón Naranjito de la Provincia del Guayas.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestreo de esta investigación es no probabilístico. Fidias G Arias lo define como: “Es un procedimiento de selección en el que se desconoce la probabilidad que tienen los elementos de la población para integrar la muestra”

En este caso los elementos son escogidos con base en criterios o juicios preestablecidos por el investigador.

El tipo de muestreo no probabilístico antes mencionado fue seleccionado en base a que se dedujo que la muestra debía ser integrada por las personas que deberían encargarse tanto directa como indirectamente con el sistema de control de inventario a implementarse en el Almacén.

3.2.4 Tamaño de la muestra

La muestra tomada en esta investigación es el total de la población, es decir es de Veintinueve (29) personas, entre clientes y personal que labora en el Almacén, debido a que son personas que realizan labores directas o indirectas con el tema tratado y con el fin de agilizar el proceso de recolección de información.

3.2.5 Proceso de selección

Se utilizara Muestreo aleatorio simple porque se caracteriza por que otorga la misma probabilidad de ser elegidos a todos los elementos de la población. Para el cálculo muestral, se requiere de: El tamaño poblacional, si ésta es finita, del error admisible y de la estimación de la varianza.

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Método Hipotético-Deductivo.- El investigador expone una hipótesis como consecuencia de sus inferencias del conjunto de datos empírico o principios y leyes más generales.

Este método será aplicado al momento después de realizada la encuesta ya que permitirá analizar si las hipótesis hechas con anterioridad son reales.

Método Inductivo Deductivo: El proceso de inferencia inductiva consiste en exhibir la manera cómo los hechos particulares (variables) están conectados a un todo (leyes).

Usamos este método de inferencia inductiva y deductiva para buscar la solución del problema científico.

3.3.2 Métodos empíricos

Método de la Observación: Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso a investigar, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Este método en si ha podido ser aplicado a lo largo de la elaboración del proyecto de investigación, pero ahora lo será más ya que ayudara a observar el problema en forma más detallada.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

Entrevistas

Es aquella que se realiza sin una estructura formal de las preguntas ya que estas se hacen de modo espontáneo lo que permite obtener información más significativa.

Estas serán fundamentales en la realización del trabajo, ya que proporcionarán una fuente de información de gran importancia. Esta técnica se aplicará al propietario del Almacén.

Observación Directa

En la cual el investigador se pone en contacto con el hecho que trata de investigar.

Esta técnica es de gran importancia en la elaboración de esta investigación ya que el conocimiento general de las gestiones internas es de vital importancia para la culminación exitosa de la misma.

Encuestas

Técnica que permite conocer aspectos relacionados con un tema en específico y de los cuales queda evidencia por escrito.

Esta técnica será utilizada para conocer las opiniones de los de los trabajadores que laboran directamente con la gestión de inventario como también se la utilizara con los clientes para saber lo que piensan de nuestros productos y de la atención que brinda el Almacén con respecto al despacho de mercadería.

Cuestionario

Los cuestionarios suponen su aplicación a una población bastante homogénea, con niveles similares y problemáticas semejantes.

El cuestionario, considerado como un medio de comunicación escrito y básico, entre el encuestador y el encuestado, facilita traducir los objetivos y las variables de la investigación, a través de una serie de preguntas muy particulares, previamente preparadas de forma cuidadosa, susceptibles de analizarse en relación con el problema estudiado.

3.4 PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION

El ingreso de la información obtenida se hará utilizando el programa utilitario Microsoft Excel, mediante cuadros estadísticos con frecuencias acumuladas y estadísticas, utilizando gráficos de pastel.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.

Mediante las encuestas que realizamos a los empleados y clientes, y con la entrevista realizada a la Propietaria logramos confirmar que el Almacén Credicomercio Naranjito necesita de un control riguroso de la mercadería lo cual fundamenta nuestro estudio de implementar un sistema.

Análisis de los resultados de la Encuesta a los Empleados;

Después de ser tomada toda información concerniente a la investigación de campo efectuada en los doce trabajadores de Credicomercio Naranjito se obtuvieron los siguientes datos, los mismos que son analizados cada pregunta, lo que al final nos permitió sacarlas conclusiones más importantes y las respectivas recomendaciones.

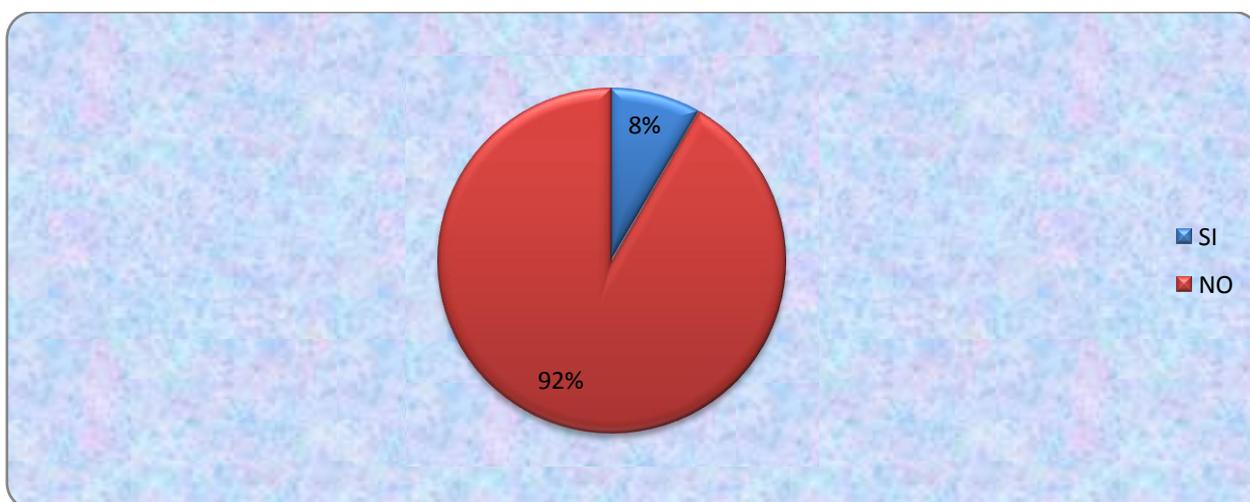
1.- ¿Cuenta el Almacén con un sistema de control de inventarios de mercaderías?

Cuadro8.Necesidad de un Control de Inventarios.

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
SI	1	8%
NO	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico2.Necesidad del Control de Inventarios



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

De los resultados obtenidos en la encuesta el 92% de los empleados coincide que el Almacén no cuenta con un control de inventario y el 8% nos indica que si posee por lo que podemos determinar el Almacén no cuenta con un sistema de control de inventario.

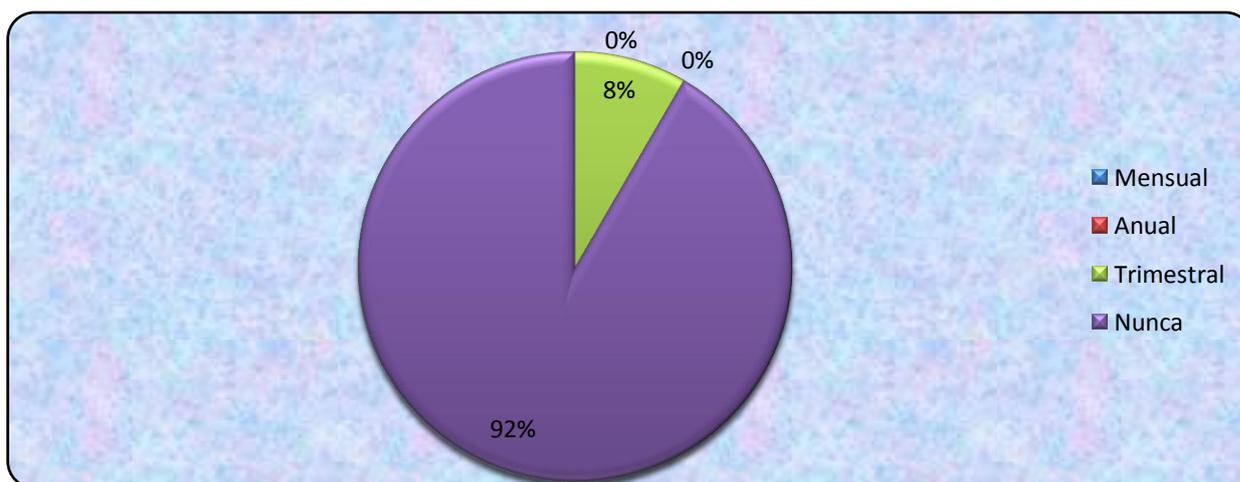
2.- ¿Con qué frecuencia se realiza el control de los inventarios dentro del Almacén?

Cuadro 9. Frecuencia de Control de Inventario

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Mensual	0	0%
Anual	1	8%
Trimestral	0	0%
Nunca	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico3. Frecuencia de control de inventario



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

En los resultados obtenidos en la encuesta el 92% de los empleados nos manifiestan que nunca se realiza un control de inventario y el 8% nos indican que se lo realiza anual lo que da como conclusión que dentro de la empresa no se lleva un control estricto de las entradas y salidas de mercadería lo cual debería controlarse en forma periódica los inventarios para que sean manejados de acuerdo a sus existencias físicas.

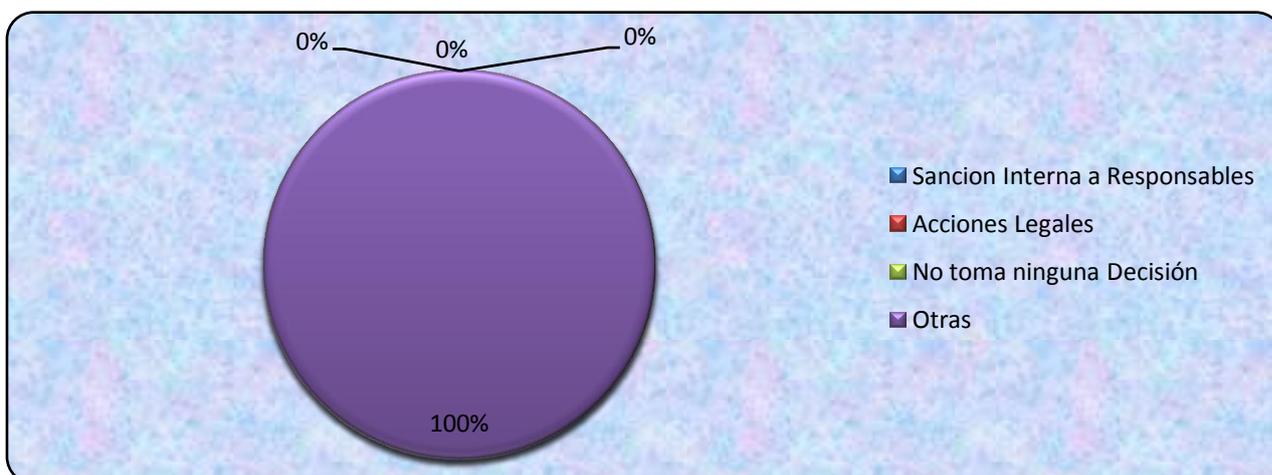
3.- ¿Cuál es el procedimiento administrativo que sigue en caso de faltante de mercadería?

Cuadro 10.Procedimiento en caso de faltante

PCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Sanción Interna a Responsables	12	100%
Acciones Legales	0	0%
No toma ninguna Decisión	0	0%
Otras	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico4. Procedimientos en caso de faltante



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

Del análisis realizado esta pregunta encontramos que el 100% de las personas encuestadas indican que el procedimiento que se lleva a cabo en caso de faltante de mercadería son sanciones internas lo que da como resultado que los procedimientos administrativos dentro de la empresa son muy importantes ya que mediante estos se controla que no existan situaciones irregulares que afecten el funcionamiento del Almacén.

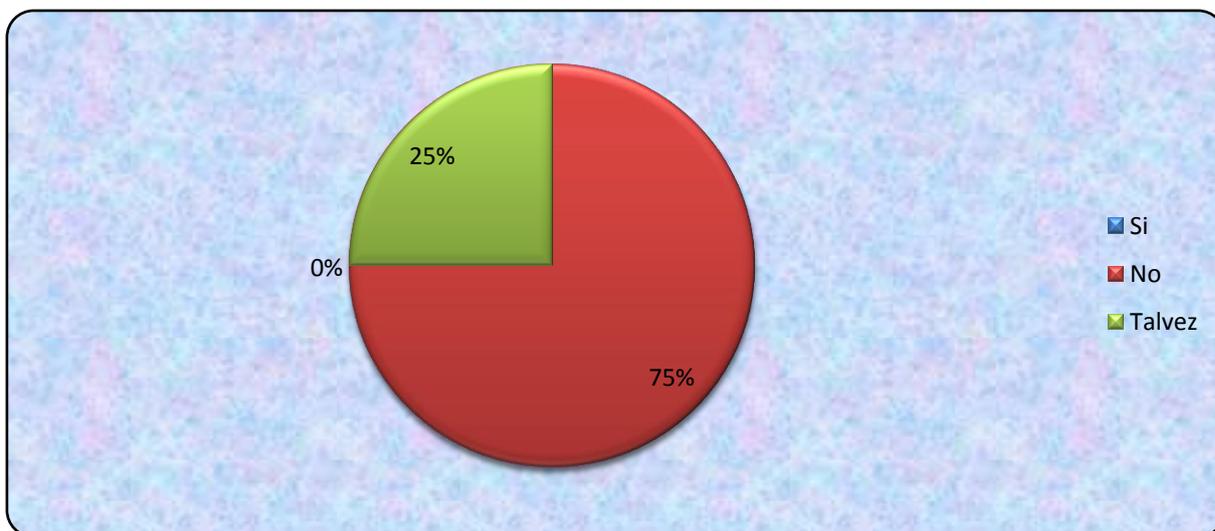
4.- ¿Cree usted que existe personal adecuado dentro del Almacén para el control de inventarios de mercaderías?

Cuadro 11.Personal Adecuado

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Si	9	75%
No	0	0%
Tal vez	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico5.Personal adecuado



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

El 75% del personal que labora en el Almacén opina que si existe personal adecuado para llevar un control de los inventarios mientras que el 25% nos dice que no, por lo que se estima que no exista la necesidad de contratar nuevo personal para dicha función lo cual ahorraría dinero a la empresa.

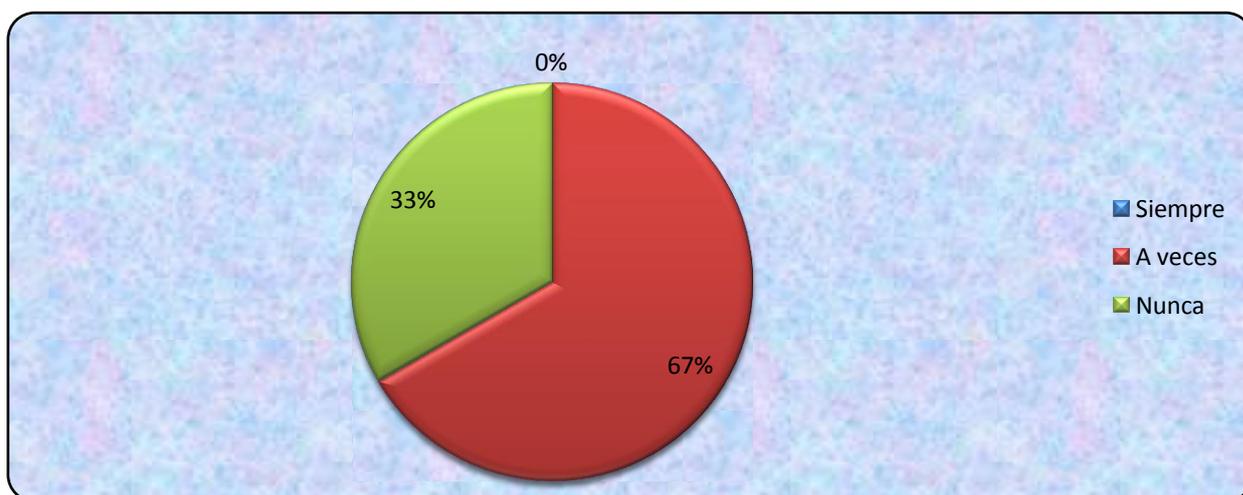
5.- ¿Para la adquisición de nueva mercadería se elabora un cuadro de necesidades?

Cuadro12.Cuadro Necesidades

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Siempre	0	0%
A veces	8	67%
Nunca	4	33%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico6.Gráfico de necesidades



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

En el análisis realizado a esta pregunta observamos que el 67% de los trabajadores encuestados manifiestan que a veces se realizan cuadros de necesidades para la adquisición de mercaderías y el 33% nos dice que nunca se lo hace, por lo cual nos damos cuenta que la mercadería adquirida se la realiza atendiendo a la demanda.

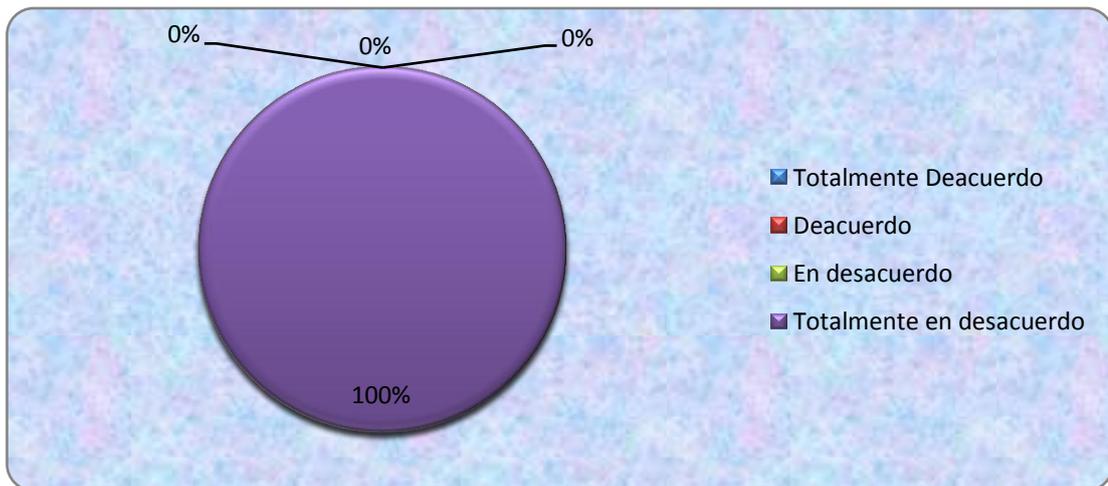
6.- ¿Considera Usted que un sistema automatizado mejorará el tiempo de respuesta en el momento de realizar una consulta de la existencia de productos?

Cuadro 13. Necesidad de un sistema automatizado

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Totalmente Deacuerdo	12	100%
Deacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico7. Necesidades de un sistema automatizado



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

Con los resultados obtenidos en la encuesta el 100% de los empleados manifestaron la necesidad de un sistema automatizado para realizar las consultas de las existencias, lo cual fundamenta nuestro objetivo de implementar un sistema de control de inventario.

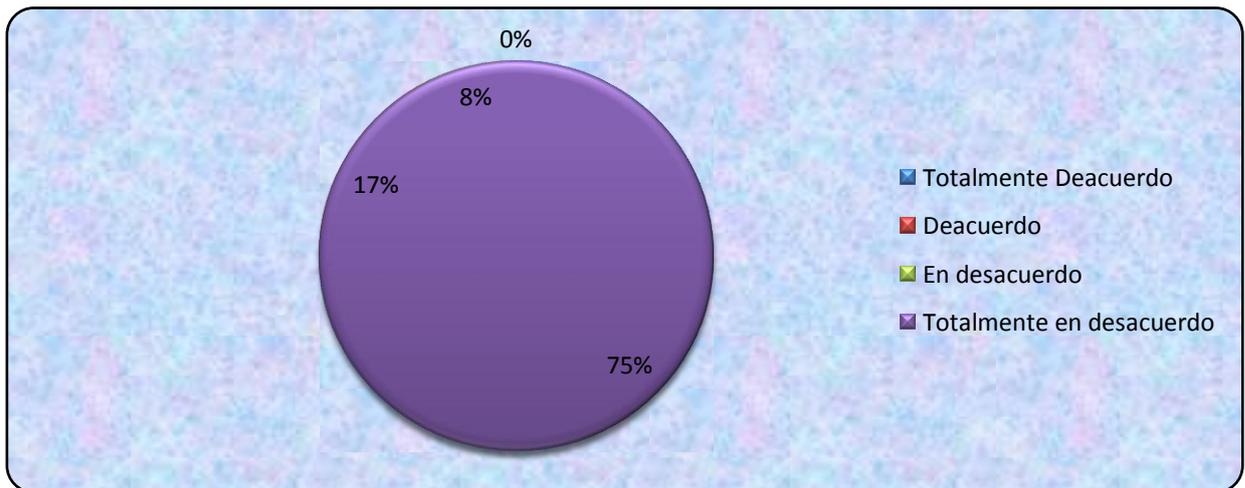
7.- ¿Considera usted que la implementación de nuevos equipos tecnológicos solventara los inconvenientes del proceso actual?

Cuadro 14.Nuevos equipos tecnológicos

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Totalmente Deacuerdo	9	75%
Deacuerdo	2	17%
En desacuerdo	1	8%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico8.Nuevos equipos tecnológicos



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

De todos los encuestados el 75% de los empleados dicen estar totalmente de acuerdo mientras que un 17% manifiesta estar de acuerdo en cuanto un 8% considera estar en desacuerdo en la implementación de nuevos equipo tecnológicos, la implantación de un nuevo sistema automatizado es rentable en un gran porcentaje debido a la simplificación de pasos realizados en los procesos.

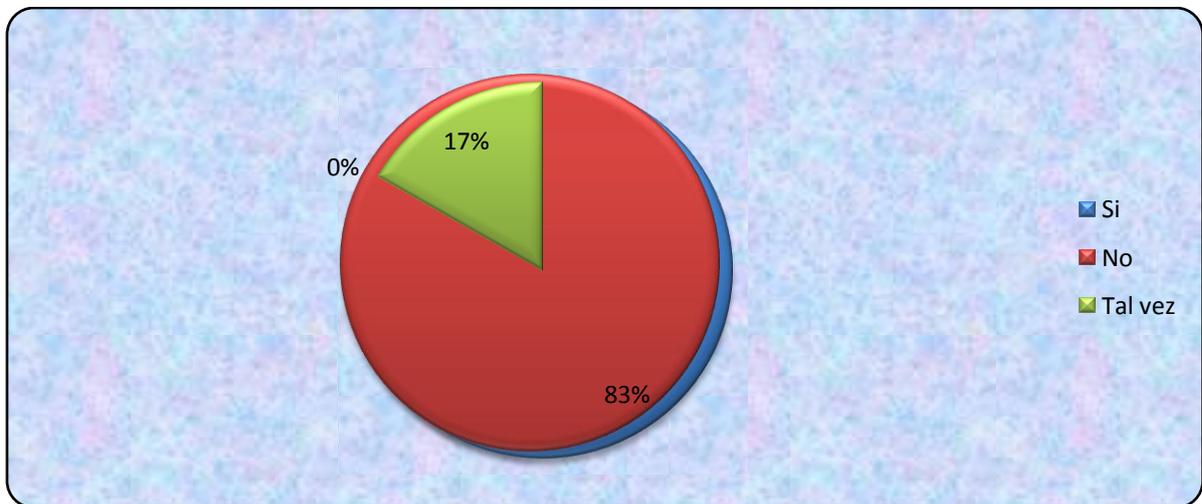
8.- ¿Se sentiría beneficiado por la implantación del nuevo sistema?

Cuadro 15. Nuevo Sistema

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Si	10	83%
No	0	0%
Tal vez	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico 9. Nuevo sistema



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Analisis

En la encuesta realizada a los trabajadores el 83% se sentirán beneficiados con el nuevo sistema y un 17% manifiestan que tal vez les beneficiaría la implementación del sistema, con los datos obtenidos queda comprobado que el nuevo sistema dará beneficios al personal que labora en el Almacén.

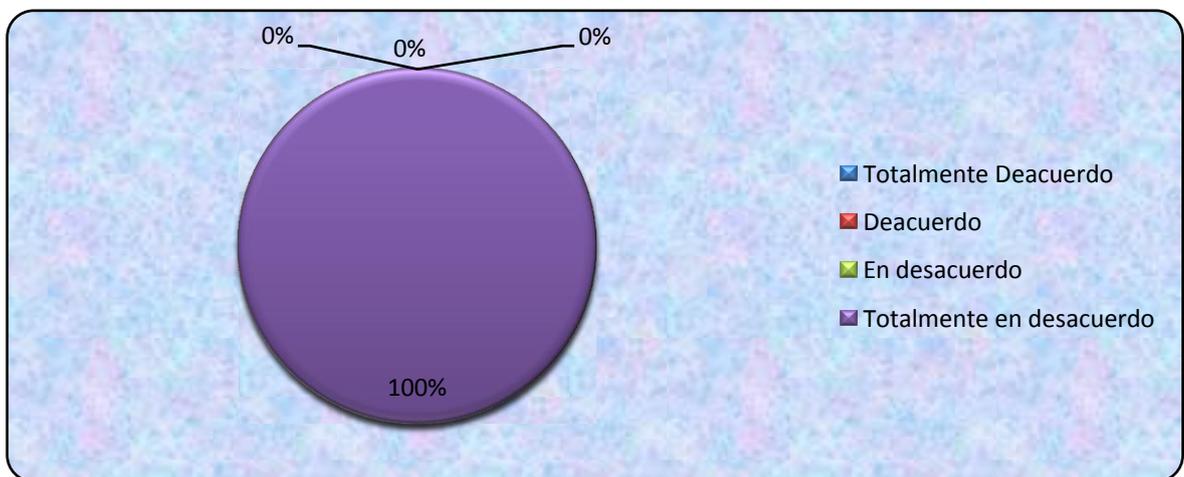
9.- ¿Considera usted necesario que el sistema posea un control de seguridad para los datos almacenados?

Cuadro 16. Seguridad para los datos

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Totalmente Deacuerdo	12	100%
Deacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico 10.Seguridad para los datos



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

El 100% está de acuerdo con que exista un control de seguridad para la información almacenada, ya que esto ayudara a mantener protegida de cualquier mal uso que se le quiera dar por personas no autorizadas a acceder a estos datos.

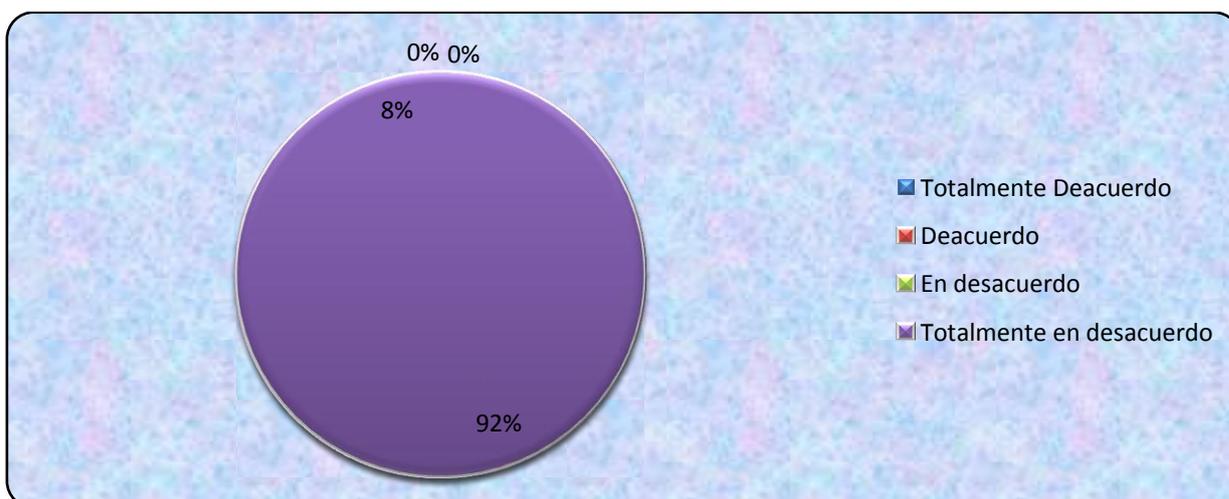
10.- ¿Considera usted que deben realizarse cursos de capacitación para el manejo del sistema al personal de la empresa?

Cuadro 17.Cursos de capacitación

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Totalmente Deacuerdo	11	92%
Deacuerdo	1	8%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico 11.Cursos de capacitación



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

De la encuesta realizada un 92% se encuentra totalmente de acuerdo y el 8% de acuerdo, por lo que se considera necesario cursos de capacitación para el personal ya que solo poseen conocimientos básicos del uso de un computador mas no para el manejo de un sistema.

Análisis de los resultados de la Encuesta a los Clientes;

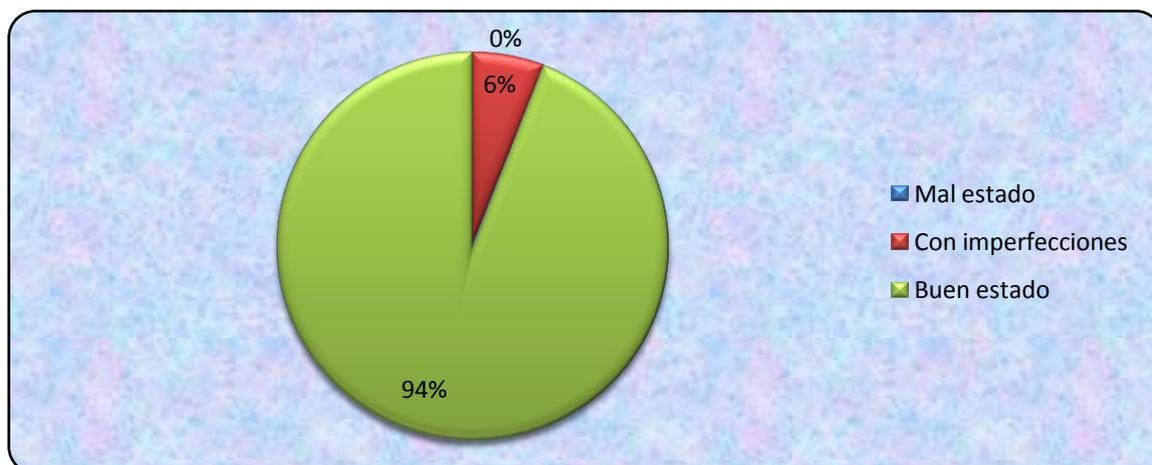
1.- ¿En qué condiciones se le entrego el producto en el momento de su adquisición?

Cuadro 18. Condiciones de entrega del producto

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Mal estado	0	0%
Con imperfecciones	1	6%
Buen estado	16	94%
TOTAL	17	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico12. Condiciones de entrega de producto



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

El 94 % de los clientes encuestados nos indican que al momento de su compra recibieron su artículo en buen estado, mientras que el 6 % lo recibieron con imperfecciones, por lo cual consideramos que existe un mal manejo de la mercadería, debido a que no hay una persona responsable de custodiar el stock de bodega.

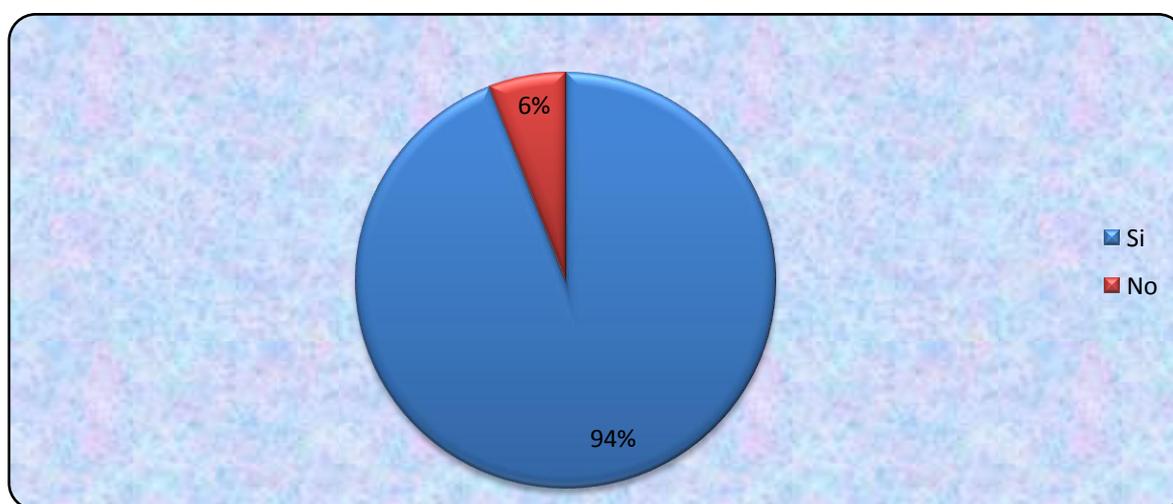
2.- ¿Se encuentra satisfechos con las condiciones del producto que recibió?

Cuadro 19.Satisfacción del Cliente

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Si	16	94%
No	1	6%
TOTAL	17	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico13.Satisfacción del cliente



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

La mayoría de los clientes se encuentran satisfechos con los artículos adquiridos, pero existe un 6% insatisfecho, por lo que resulta un problema ya que lo mejor es tener a todos los clientes conformes, para que estos puedan volver adquirir más productos dependiendo de su necesidad.

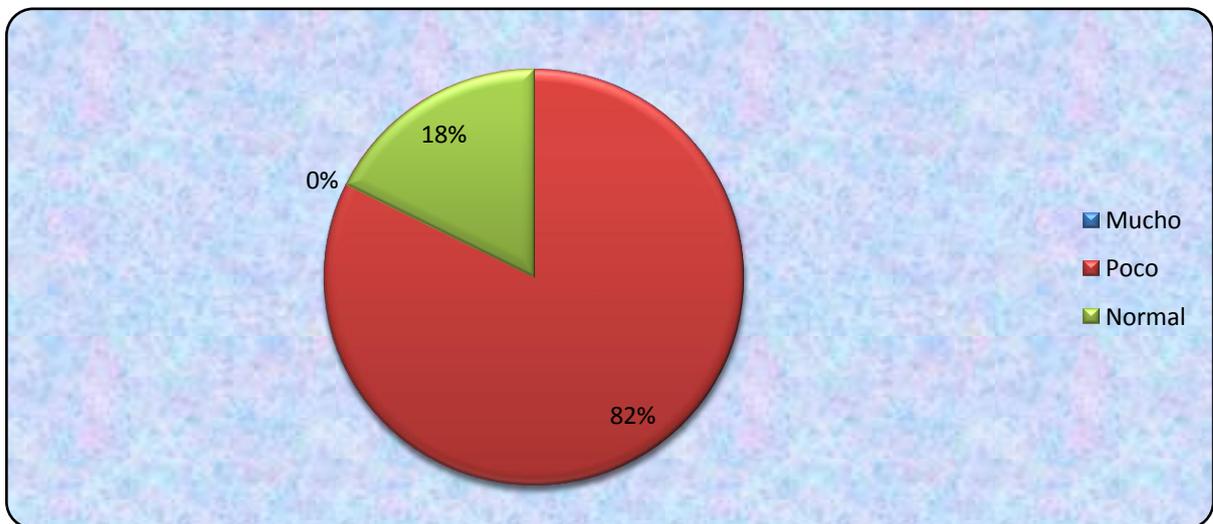
3.- Cuando adquirió su producto en su entrega tuvo que esperar:

Cuadro 20. Tiempo de espera en la entrega.

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Mucho	14	82%
Poco	0	0%
Normal	3	18%
TOTAL	17	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico14. Tiempo de espera en la entrega



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

El 18% de los clientes nos indican que esperaron lo normal al momento de la entrega de un producto adquirido mientras que el 82% nos manifiestan que tuvieron que esperar mucho tiempo, lo cual nos da evidencia que no se lleva un control de la ubicación de mercadería por lo que los clientes tienen que esperar a que se encuentre artículo solicitado.

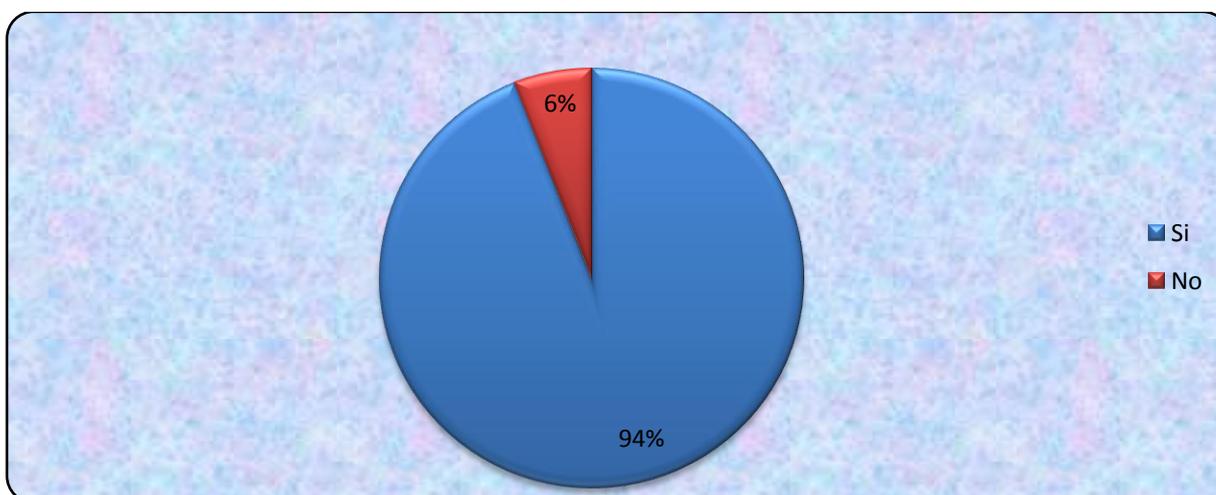
4.- ¿Cree usted que es necesario tener más diversidad en los productos que ofrece el Almacén?

Cuadro21.Diversidad de Productos.

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Si	16	94%
No	1	6%
TOTAL	17	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico15.Diversidad de productos



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

El 94% de los clientes coincidieron que el Almacén necesita tener más diversidad en los artículos que ofrece, y el 6% nos indica que no hay que debe el Almacén debe tener más variedad en mercadería.

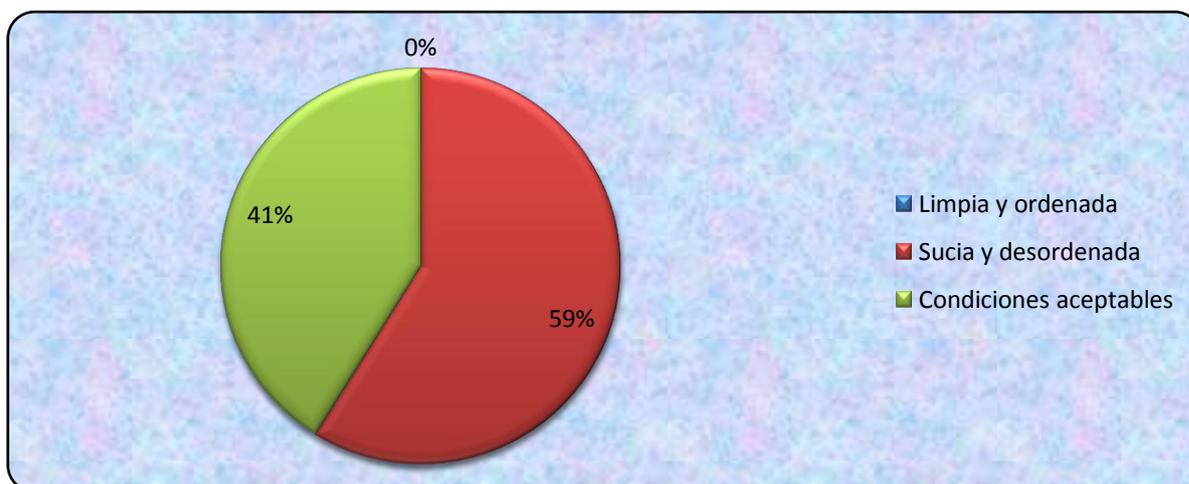
5.-. ¿En qué condiciones observa la mercadería que está en exhibición?

Cuadro 22.Condiciones de la mercadería en exhibición

OPCIONES	RESULTADOS	PORCENTAJES
Limpia y ordenada	0	0%
Sucia y desordenada	10	59%
Condiciones aceptables	7	41%
TOTAL	17	100%

Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Gráfico 16. Condiciones de la mercadería en exhibición



Fuente: Investigación realizada por Vicky Campoverde y Lorena Mindiolaza

Análisis

La mayoría de los clientes que es el 59% de los encuestados revelan que la mercadería que está en exhibición se encuentra sucia y desordenada lo que nos da como respuesta que tampoco existe acondicionamiento de la mercadería que se encuentra en las perchas, aunque el 41% nos manifiesta que se encuentra en condiciones aceptables.

Entrevista al Propietario

1. ¿Cuenta el Almacén con un Control de mercaderías?

No, el Almacén no cuenta con ningún control de mercaderías.

2. ¿Cree que es necesario la creación de un sistema para el control de la mercadería?

Yo creo que si porque en la actualidad se suscitan muchos inconvenientes con este proceso ya que al no llevar un buen control se producen perdidas de muchas índoles que afectan a la utilidad de la empresa.

3. ¿Piensa usted que los empleados del almacén están actos para la realización de inventarios?

Todos los seres humanos tenemos capacidad suficiente para realizar distintos tipos de actividades solo es necesario algo de capacitación y en almacén si existe personal acto para esta responsabilidad.

4. ¿Existe una persona encargada de custodiar la mercadería del Almacén?

No, solo contamos con un bodeguero el cual se encarga de recibir la mercadería verificando que este completa y en buen estado, pero también realiza otras actividades.

5. ¿Cómo le gustaría que se dieran los informes finales del inventario?

Me gustaría que me den informes mensuales de la mercadería con la que cuento para la venta del siguiente mes, y que la mercadería este ubicada correctamente y así sea fácil de encontrar lo que se necesita.

6. ¿Invertiría usted en un sistema de control de inventarios para optimizar sus recursos?

Lo que es para mejorar la empresa no es un gasto si no una inversión por lo que considero que si invertiría en un sistema que ayude a mejorar las actividades de la empresa y así optimizar los recursos.

Análisis

La entrevista aplicada a la Sra. Susana Ortiz dueña del Almacén, se realizó con el fin de obtener resultado de nuestras variables estudiadas.

Haciendo un análisis e interpretación de los resultados obtenidos de la entrevista podemos detallar lo siguiente:

Pudimos confirmar que el Almacén no cuenta con un control mercadería para optimizar sus recursos, además entre sus respuestas tenemos que:

- Considera necesario la implantación de un sistema de Control de Inventario.
- Si cuenta con personal adecuado para llevar dicho Control.
- No existe personal encargado de custodiar la mercadería
- Le gustaría recibir informes mensuales de la mercadería existente.
- Y que estaría dispuesta a invertir en un sistema que le ayude a mejorar su registro de existencias.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVA.

Nuestra competencia en esta ciudad en sus operaciones de compra y venta presenta diariamente resultados de precios y costos para poder responder satisfactoriamente a preguntas como las siguientes

1. ¿Cuál es el valor de las ventas de hoy?
2. ¿Cuál es el costo de las mercaderías vendidas hoy?
3. ¿Cuál es el producto que más se vendió hoy?
4. ¿Cuál es el producto que menos se vendió hoy?
5. ¿Cuánto de lo que vendí hoy fue al contado y cuanto fue a crédito?
6. ¿De las mercaderías que ingresaron hoy cuanto se compró al contado y cuanto se compró a crédito?
7. ¿Cuál es el monto de las cobranzas de hoy?
8. ¿Cuál es el monto de los pagos a proveedores realizados hoy?

La mayoría de estas preguntas el gerente de nuestra empresa no puede contestar con exactitud dado que el negocio no tiene implementado un sistema automatizado de facturación para administrar la gestión de los inventarios.

Los negocios de la competencia se los ve cada vez más fortalecidos porque tienen una gestión dinámica para la reposición de stock, dado que diariamente están en capacidad de saber cuáles son los productos que han llegado al stock mínimo, por lo que de esta manera pueden realizar a tiempo los pedidos de aquellos productos y jamás tendrán sus existencias en cero. Nuestro negocio no tiene técnicas para hacer la reposición a tiempo de aquellos productos cuyos saldos se aproximan a cero y se ha dado el caso de que se ha perdido clientes por no tener en exhibición determinados productos.

Todas estas razones robustecen nuestra propuesta de implementación de un sistema de control de inventario que mejorara la calidad de la gestión de stock, disponiendo de información actualizada para tomar las decisiones correctas dentro del tiempo esperado con criterios de oportunidad y de prevención.

La encuesta aplicada a los empleados de la empresa expresan estar totalmente de acuerdo cuando se les pregunto ¿Considera usted que un sistema automatizado mejorara el tiempo de respuesta en el momento de realizar una consulta de la existencia de productos? Esto va de la mano con la superación de los inconvenientes que presenta el proceso actual; y, tácitamente se entiende que todos saldrían beneficiados con la implementación del nuevo sistema, para lo cual debe someterse al personal a la correspondiente capacitación para el buen manejo del sistema y del máximo aprovechamiento de la información que el mismo generara.

4.3 RESULTADOS.

Con las encuestas realizadas al personal y algunos clientes se pudo determinar que el Almacén Credicomercio Naranjito, no cuenta con un Sistema de Control de Inventario para el registro y control de sus operaciones.

En el análisis de los resultados se pudo obtener información necesaria para dar cumplimiento a los objetivos específicos y tener una base para realizar conclusiones y recomendaciones que ayuden de manera eficiente a la mejora continua del manejo de los inventarios en el Almacén Credicomercio Naranjito, de los cuales se pudo determinar los siguientes resultados.

- El Almacén no cuenta con un control de inventario esto indica el porqué de que de un proceso lento y confuso en las actividades que están relacionadas con las mercaderías que se encuentran almacenadas en Bodega.
- El almacén no realiza inventario físico lo cual es algo malo porque se debería hacer por lo menos cada tres meses.
- En caso de faltante de mercadería los empleados responsables son sancionados internamente con descuentos y hasta con el despido en casos mayores.
- Si existe personal adecuado en Almacén para la función del manejo de los inventarios.
- Se realizan a veces cuadro de necesidades lo cual debería ser cada que se va a realizar nuevas adquisiciones.
- Los empleados sienten necesidad de un sistema automatizado para que sea más fácil y sencillo realizar sus actividades.
- Se considera necesario cursos de capacitación para el personal, esto ayudara a que no se cometan errores en el manejo del sistema implementado.
- Cierta cantidad de clientes indicaron que no se sienten conformes con la atención que le almacén le brinda debido a que algunos recibieron sus artículos con imperfecciones, además manifiestan que tuvieron que esperar mucho para recibir su producto adquirido.
- También nos dicen que la mercadería que se encuentra en exhibición no está del todo bien ordenada y limpia lo que causa desagrado en el momento y mal aspecto a esta empresa.

4.4 VERIFICACION DE HIPOTESIS.

Cuadro: 23 Verificación de Hipótesis

Hipótesis	Verificación
Si se implementa un Sistema de Control de Inventarios, se logrará la optimización de los recursos que se utilizan en el proceso de compra y venta del Almacén Credicomercio del cantón Naranjito.	Con los resultados obtenidos en las preguntas 1, 6, 7,8 de la encuesta realizada los empleados, se ha comprobado la hipótesis; ya que es evidente la ausencia y la necesidad de un Sistema de Control de Inventarios de Mercadería.
El retraso de entrega de productos al cliente se debe al desconocimiento de la ubicación de la mercadería solicitada.	En la pregunta 3 de la encuesta realizada a los clientes se pudo confirmar esta hipótesis ya que los clientes manifiestan que tuvieron que esperar mucho para recibir su artículo.
La carencia de personal capacitado no permite la implementación del control de inventario.	Se verifica esta hipótesis con la pregunta 10 de la encuesta realizada a los empleados ya que si no se capacita al personal no tendría sentido la implementación del sistema por lo que no contarían con los conocimientos necesarios para darle un correcto uso.
La implantación de un sistema de control de inventario será una excelente inversión de los propietarios del Almacén Credicomercio Naranjito.	Con la pregunta 6 de la encuesta dirigida a los empleados confirmamos esta hipótesis por que ahorrara tiempo y dinero ya que los procesos involucrados serán más fáciles y sencillos de realizar.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

"IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA AUTOMATIZADO PARA EL CONTROL DE INVENTARIO QUE OPTIMICE LOS RECURSOS QUE SE UTILIZAN EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL ALMACÉN CREDICOMERCIO NARANJITO"

5.2 FUNDAMENTACION

Materia de esta investigación involucra la aplicación de normas jurídicas y técnicas del quehacer diario en la vida de los negocios en la República del Ecuador. Así, destacamos la necesidad de implementar un sistema de control de inventario para el Almacén Credicomercio Naranjito; y llevarlo a cabo mediante sistemas automatizados que apliquen todas las normas exigidas por las leyes tributarias dentro del marco jurídico de los negocios y las normas de las técnicas contables de aplicación exigida en las normas ecuatorianas de la Contabilidad.

La gerencia de comercialización y venta, en el campo del marketing local y nacional avanza a pasos agigantados buscando la eficiencia y eficacia de entregar en la brevedad de tiempo a bajo costo operativo, la mayor cantidad posible de bienes y servicios que satisfagan las necesidades humanas; haciéndose de la experiencia propia una forma de concentrar la mayor cantidad posible de información dispuesta para la toma de decisiones administrativas y comerciales.

El software que manejan los sistemas automatizados recoge y procesan la mayor parte de la información que se requiere para tomar decisiones acertadas al momento

de realizar la administración de toda la gestión de stock, de manera oportuna y eficiente y que efectivamente se puede disponer de ella con un solo golpe de clic.

El servicio de rentas internas, administrador constitucional de los tributos ecuatorianos, mediante la ley de régimen tributario interno deja claramente definida la situaciones que llevan a los contribuyentes a cometer los distintos tipos de defraudaciones fiscales estableciendo severas sanciones a los infractores y en muchos de los casos no solo se aplican sanciones pecuniarias si no que caen bajo el régimen penal. En materia de inventarios deja establecida claramente la referencia del control contable, que es de obligada aplicación. Esta es una de las razones fundamentales por la cual los profesionales contables aconsejan la implementación de sistemas automatizados para la gestión de la comercialización de bienes y servicios, resolviendo de esta manera el principal problema de organización que tienen los pequeños y medianos negocios.

5.3 JUSTIFICACION

La vida empresarial del Almacén Credicomercio Naranjito advierte el ejercicio habitual de comerciante con herramientas rudimentarias que perpetúan un género en vías de extinción pues no se encuentran en capacidad de competir entre negocios similares que teniendo menos tiempo de vida son sumamente ágiles para aprovechar las oportunidades de mercado ya que están equipados con el auxilio de la tecnología y la asesoría de profesionales en las distintas áreas del negocio.

El desconocer sin llegar a saber en el momento necesario para negociar una adquisición de mercancías para la venta, cuando se reciben y se atiende a tantos agentes de venta que procuran apropiarse de una parte importante del segmento de mercado, es caer en las garras de hábiles negociantes que terminan serrando ventas de productos que tienen escasa salida en el mercado local de dicho negocio y pagando precios altos sin pactar beneficios por volumen, entre otros.

Estas omisiones y falta de información actual o vigente hace de la gestión de comercialización un juego de la gallina ciega pues se toman decisiones al tanteo y muchas veces por corazonadas lo que en su conjunto acelera el paso hacia el fracaso; es decir la quiebra forzosa.

El desconocimiento del costo de la mercadería vendida, de los ítem que tienen mayor rotación o aquellos donde es menor nos lleva a adquirir inventarios de aquellos productos que menos salidas tienen, y así nos vamos llenando bodegas de “activos fijos”; o es que estamos realizando cálculos equivocados para establecer los precios de ventas al público sin tomar en cuenta los precios que tienen nuestro competidores especialmente el tipo de políticas comerciales que manejan con sus clientes.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general de la propuesta

Controlar de manera eficiente y segura todos los procesos de control de inventario mediante el sistema automatizado Mónica.

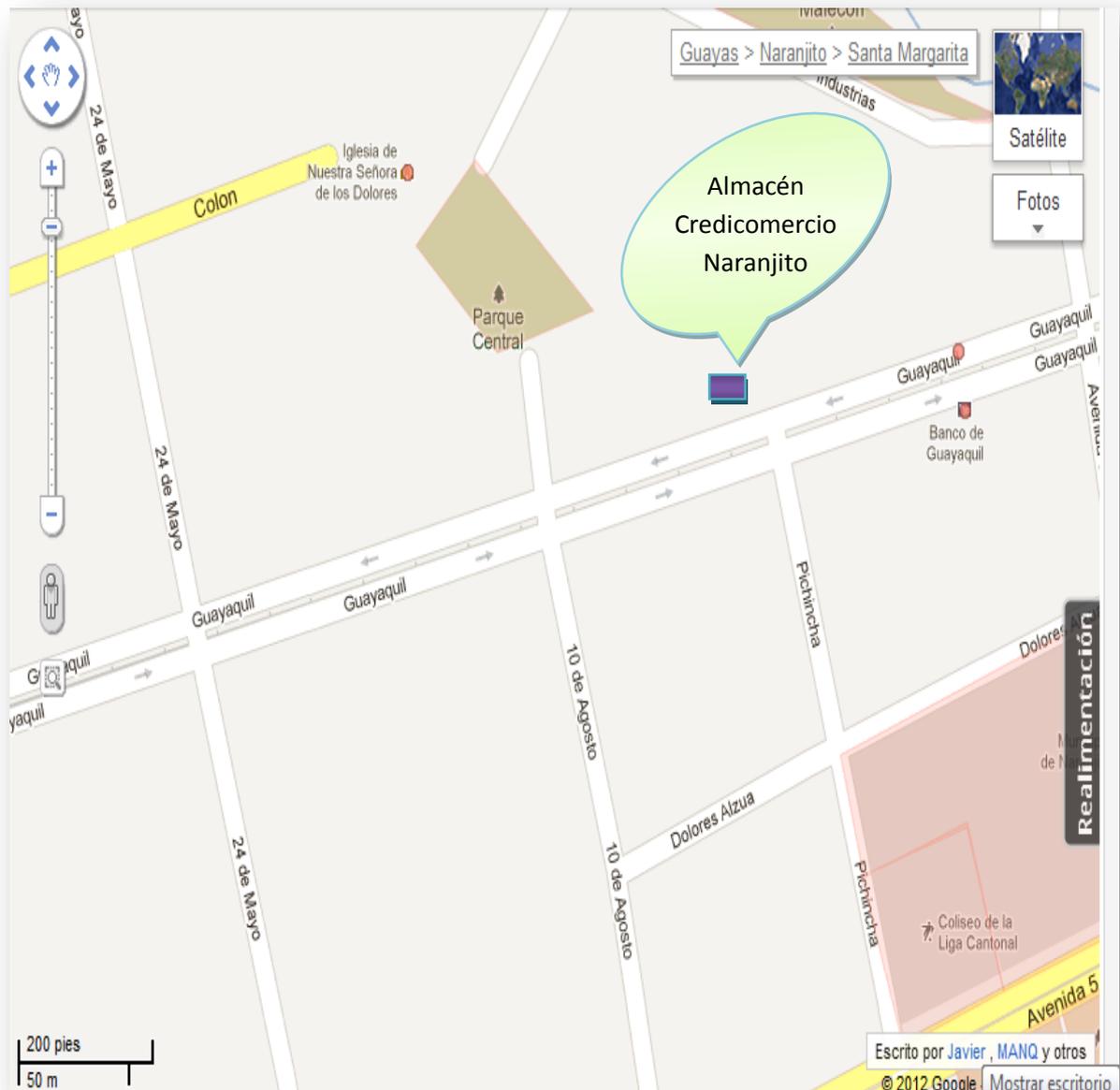
5.4.2 Objetivo específico de la propuesta

1. Registrar de forma ordenada todos los datos referentes al inventario de mercancía para la venta.
2. Controlar de manera automatizada los procesos ventas diarias.
3. Ofrecer de manera rápida y oportuna reportes confiables de todas las ventas realizadas por periodos de tiempo así como los listados de inventarios y contratos actualizados de forma automática.
4. Asesorar a los usuarios en el manejo o requerimiento del sistema automatizado de control de inventario.

5.5 UBICACIÓN

Credicomercio Naranjito se encuentra ubicado en la Provincia del Guayas, Cantón Naranjito, en las calles Guayaquil y Pichincha 901 es un Almacén dedicado a la venta al por menor de artículos para el hogar y motos.

Grafico 17. Mapa de la ubicación del Almacén Credicomercio Naranjito



5.6 FACTIBILIDAD

La propuesta que se realiza al Almacén Credicomercio Naranjito, debió ser analizada desde el punto de vista técnico, financiero y operativo, a fin de demostrar la factibilidad de la misma.

Para demostrar la factibilidad técnica de la propuesta, fue analizado, que en el almacén existe personal adecuado para el manejo del nuevo sistema, por lo cual pueden adaptarse con facilidad a este. Es por ello, que el proyecto se considera factible desde el punto de vista técnico.

En el orden financiero, se realizó un estimado del costo que representaría, considerando que en este caso de estudio la empresa cuenta con el personal adecuado para ejecutar las estrategias que optimizaran el sistema de control de inventario, los costos no serán de gran envergadura, además se trata de una empresa pequeña lo que llevaría una inversión menor. Los resultados del estudio financiero indican que es posible disponer de las cantidades necesarias como presupuesto exclusivo para la aplicación de la propuesta como resultado de la investigación, por lo que se demuestra también la factibilidad financiera.

Finalmente, se estudió la factibilidad operativa u organizacional de la propuesta, debido al problema que presenta el no contar con el sistema de control de inventario de la empresa, la propuesta de la implementación de este sistema para optimizar el control de inventario permitirá mejorar el rendimiento y optimizar recursos de la empresa, razón por lo cual, se considera que la propuesta si puede funcionar en el Almacén ya que no implica un funcionamiento complejo, sino al contrario facilitará el desarrollo de las actividades de la empresa.

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

Instalación del programa M O N I C A en el computador del Almacén

Después de haber comprado la licencia para la instalación del programa procedemos a instalar el programa en el computador de la empresa siguiendo los procedimientos estipulados en el manual de instalación.

Gráfico: 18 Programa Mónica Instalado



Ingreso de parámetros

Una vez realizada la instalación procedemos a registrar los parámetros generales tales como los datos de la empresa (nombre o razón social, logos, dirección y teléfonos).

Gráfico: 19 Pantalla de parámetros



Gráfico: 20 Pantalla principal luego de haber ingresado los parámetros.



Inventario físico

Antes de empezar a utilizar el sistema necesitamos recolectar toda la información necesaria de toda la mercadería existente en bodega y en exhibición seleccionándola por clase, marca y serie, posteriormente se revisara todas las facturas de compras para así tener la información de los precios de costo de cada artículo así como los precios de venta al público de contado y a crédito lo cual es necesario para llenar los distintos campos en el ingreso de la mercadería al sistema.

Realizar la ubicación de la mercadería

Antes se debe adecuar la bodega, ordenando los artículos por grupos y categoría dándoles un lugar específico para que este sea fácil de encontrar con la descripción de la ubicación ingresada en el sistema.

Ingreso la información al sistema

Después de haber recolectado los datos necesarios procedemos a ingresarlo al sistema colocándole un código que distinga clase y marca de los demás productos con su respectivo precio de costo y venta al público como también las cantidades existentes.

Gráfico: 21 Pantalla de ingreso del inventario.

MONICA

Creacion de un nuevo producto

Descripción general del producto Detalles adicionales Contabilidad

Código sugerido: 100103 Descripción: COCINA MABE EM20DBX-0

Precios de venta: Costo US \$ 251.3800

	Precio 1 US \$	Precio 2 US \$	Precio 3 US \$	Precio 4 US \$
Costo	251.38	251.38	251.38	251.38
Utilidad %	11.385	78.216	0.000	0.000
Precio venta	280.00	448.00	0.00	0.00
Impto. %	12.00	12.00	12.00	12.00

Código del fabricante: Ubicación en almacén: GRUPO 1

Cant. en Almacén: 6.00 Cant. mínima: 0.00

Producto ? Físico Servicio uso ocasional

Facturar aun sin existencia ? Si No

En facturas, mostrar precio : 1

ACEPTAR CANCELAR

Este programa permite modificar y eliminar productos del inventario con solo hacer click en el código del producto a modificar o eliminar, además tiene un campo muy importante que es la ubicación del producto en el almacén el cual ayudara a encontrarlo fácilmente en el momento de su venta, en este programa también se registran todas las compras y ventas que realiza el almacén para obtener reportes de las utilidades obtenidas en un periodo determinado.

Cuenta también con módulos para realizar órdenes de compra, cotizaciones, se puede observar mediante los kardex electrónicos todos los movimientos y saldos de un determinado producto.

Y lo que es imprescindible se puede imprimir una serie de reportes tales como lista de precios, valor del inventario, lista de categorías, listado de ubicación, movimiento de productos, compra por fecha, compras por proveedor, compras por producto, entre otros que dan información necesaria para la toma de decisiones.

Gráfico: 22 Pantalla de reporte de lista de precios.

e informes - in001a.frx - Página 1

CrediComercio Naranjito
Teléfono 042 720 351
Al servicio del Cliente

Pag. 1
26/07/2012

Lista de Precios por Código (Prod. físicos)
(Desde 01/07/2012 hasta 25/07/2012, En \$)

Código	Descripción	Precio	En Almacen	Categoría
100101	COCINA MABE TK2-4E C	270,00		3,00 OTROS
100104	COCINA MABE EM24ZBB-4	360,00		6,00 OTROS
100105	COCINA MABE EM24ZBX-6	510,00		3,00 OTROS
100106	COCINA MABE TITANIUM TX-5	335,00		3,00 OTROS
100203	COCINA DUREX CDE35CMX-3	370,00		6,00 OTROS
100204	COCINE TA DUREX CANPING	40,00		25,00 OTROS
100205	COCINA DUREX CDE20DBB-3	250,00		40,00 OTROS
100206	COCINA DUREX CDE24I	300,00		30,00 OTROS
100207	COCINA DUREX CDE20DBX-0	161,54		7,00 OTROS
100208	COCINA DUREX CDE35CDXX-2	540,00		4,00 OTROS
100209	COCINA DUREX CDE24L	350,00		40,00 OTROS
100210	COCINA DUREX CD24ZX-5	485,00		30,00 OTROS
100301	COCINA HACEB B-082213457	320,00		50,00 OTROS
100302	COCINA HACEB G60BS6RT	240,00		10,00 OTROS
100401	COCINA INDURAMA BACELONA	220,00		60,00 OTROS
150101	LAV ADORA MABE LMD550B-1	200,00	160,00	OTROS
150102	LAV ADORA MABE LMA230DBAS10	560,00		1,00 OTROS
150103	LAV ADORA 500EMD102080	345,00		1,00 OTROS
150104	LAV ADORA MABE LMA235DG A2S10	500,00		1,00 OTROS
150105	LAV ADORA MABE LMA250DBAS10	580,00		1,00 OTROS
150201	LAV ADORA HACEB TWIN12	210,00		10,00 OTROS
150301	LAV ADORA LG DIGITAL WFT1492TP	800,00		1,00 OTROS
150302	LAV ADORA LG WE-T1462TF	640,00		1,00 OTROS
150303	LAV ADORA LG WF-T1492TP	680,00		1,00 OTROS
150304	LAV ADORA LG WF-T1008TP	560,00		1,00 OTROS
150401	LAV ADORA SAMSUNG WA11D3	640,00		1,00 OTROS
150501	LAV ADORA SUPER DUMTON	200,00		3,00 OTROS

Capacitación a los usuarios del Sistema Mónica 8.5

Una vez instalado e ingresado la información al sistema hasta la fecha actual, se capacita al personal mediante manuales de funcionamiento que están integrados en el software del sistema así, como también especificaciones directas del uso del sistema por personal capacitado y con experiencia en el manejo del sistema Mónica, para que puedan realizar la continuidad del ingreso de información y mantener actualizados los datos del sistema y así evitar que se cometan faltas y se generen reportes errados.

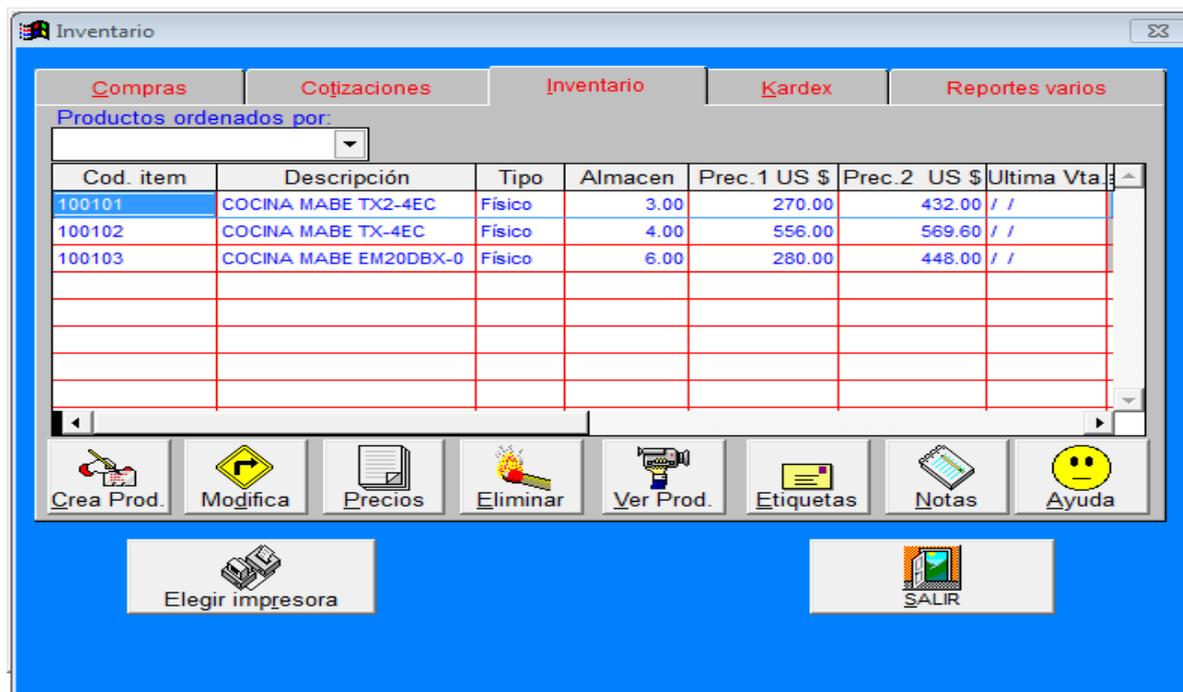
Puntos Importantes en el manual del software Mónica 8.5 utilizados para la Capacitación.

Introducción al inventario

Esta opción le permite manejar todo lo relativo a los productos del inventario: Crear nuevos productos, modificarlos, eliminarlos, crear cotizaciones, órdenes de compras, manejar Kardex, etc. De la pantalla principal de MONICA hacer un click en Inventario el cual, después de algunos segundos, le muestra la pantalla general del inventario .Desde esta pantalla Ud. puede crear nuevos productos a ser ingresados al inventario, modificarlos, cambiar precios, etc.

También puede ordenar los productos por categoría, por proveedor, etc. simplemente hacer un click en la flecha que está situada junto a seleccione orden. Así mismo también puede manejar el kardex del producto, realizar cotizaciones, órdenes de compras para sus proveedores, y reportes varios.

Gráfico: 23 Pantalla de crear producto



Compras.-Permite crear, modificar, imprimir compras a sus suplidores.Puede enviar compras por internet.

Cotizaciones.- Crear Modificar, imprimir cotizaciones para sus suplidores.

Kardex.-Maneja movimientos de productos de su almacén.

Reportes Varios.- Obtiene reportes de compras, manejo de productos, lista de precios en diferentes formas (Excel, Pdf, Word).

Crear Producto y Modificar.- Con estas opciones puede crear, o modificar productos en el inventario. También permite el enlace con la contabilidad.

Precios.- Puede modificar precios para uno o un grupo de productos.

Eliminar.- Eliminación de un producto, solamente cuando no existen productos en el Almacén.

Etiquetas.- Impresión de etiquetas de los productos. Puede incluir código de barra o logo de la empresa si desea.

Notas.- Para agregar notas adicionales a sus productos. Comentarios que pueden ser útiles para describir sus productos.

Crear nuevos productos

Utilizar esta opción para crear un nuevo artículo ó ítem. También puede crear el artículo cuando está realizando una factura, un estimado, una orden de compra, una cotización (el procedimiento es el mismo).

Del menú del inventario hacer un click en **crear producto**. El cual le muestra la pantalla para ingresar un nuevo producto, la mayoría de los campos son autos explicativos, sin embargo se puede agregar las siguientes observaciones:

Código sugerido. Mónica le proporciona un código numérico al ítem o artículo que está creando sin embargo Ud. puede cambiar este número y utilizar el que desea. Por ejemplo si está ingresando repuestos de automóviles, quizás es más útil ingresar el código del fabricante de la pieza, algunas veces el producto puede tener un código de barras, si tiene un lector de código de barras, Ud. puede utilizarlo ya que MONICA puede leer este número al momento de hacer una factura.

Cantidad Mínima.- Se refiere a la cantidad mínima que puede tener en el almacén, una vez llegado a este límite, es el momento de reordenar el producto a su proveedor.

Precio de venta.- Mónica le permite definir hasta 4 precios de venta para un mismo producto. Por ejemplo si Ud. está vendiendo teléfonos celulares, puede definir un precio de venta al público, un segundo precio de venta para promoción del producto, un tercer precio para venta al por mayor, etc. El precio de venta puede ser calculado en función del costo y el margen de ganancia que Ud. puede definir. Por ejemplo si Ud. compra el producto a 100 y quiere obtener un margen de 20% entonces ingresar en el campo de costo 100 y en el campo de utilidad 20 (recuerde que puede tener 4 precios, por ello tiene 4 posibles márgenes que puede aplicar). El precio de venta será automáticamente calculado en 120.

Asimismo, si Ud. decide vender con el precio de 160, y no desea calcular su margen de ganancia, simplemente ingresar el costo y el precio de venta. Mónica calcula automáticamente su margen de ganancia.

Si Ud. está usando la característica de impuesto ya incluido en el precio, la metodología es la misma, pero el precio ahora se calcula teniendo en cuenta el impuesto que se está aplicando al producto.

Una vez completado los campos correspondiente hacer click en Aceptar el cual le graba la información en el disco duro de su computador y se encuentra listo para utilizar este ítem en los diferentes módulos de MONICA: facturación, estimados, etc. Solamente los campos de código, descripción y categoría son necesarios para inscribir el producto en los archivos, los otros campos son opcionales y pueden ser actualizados posteriormente con el botón de modificar del menú de inventarios.

En la siguiente pestaña, se muestra detalles adicionales u opcionales que pueden ser de mucha ayuda en el manejo de su negocio, igualmente de dichos campos son auto explicativos. Algunos de estos campos son:

Categoría.- Este campo se refiere a una clasificación de los productos en su inventario, por ejemplo, si Ud. vende artículos electrodomésticos entonces puede clasificarlos como Televisores, radios, equipos de video, computadores, etc. para ello simplemente hacer un click en Buscar y allí se le presenta la posibilidad de elegir una categoría ó crear una categoría diferente.

Comentario.- Ud. puede hacer cualquier comentario pertinente al producto en estas tres líneas, sin embargo se puede adicionar más notas con el botón de notas, el cual es ilimitado.

Si desea asociar una imagen con el producto, entonces indicar el subdirectorio y el nombre de la imagen. La imagen deberá ser en formato .BMP (Bit MaP, es un formato de almacenamiento que utiliza el computador al momento de digitalizar una figura). Para tener la imagen de un producto en MONICA Ud. necesita tener un digitalizador o 'escáner', el cual es un equipo que se conecta a su computador y le permite transferir la imagen de cualquier catálogo o fotografía a su computador. Un digitalizador o 'escáner' portátil puede ser más que suficiente para obtener la imagen que necesita. Prácticamente todos los digitalizadores le ofrecen la posibilidad de

grabar la imagen en formato .BMP. Ajustar su digitalizador a una resolución adecuada (generalmente 300 DPI es suficiente). La imagen no debe ser mayor a 600 kilobytes a fin de que pueda ser manejada por MONICA. Una vez digitalizada la figura, simplemente especificar el subdirectorío en que se encuentra esta imagen, por ejemplo c:\archivo\imagen.bmp también puede hacer un click en el botón de buscar si desea 'navegar' por su computador y ubicar la imagen. Para un entendimiento más adecuado de digitalización de imágenes lea el manual del digitalizador que viene adjunto cuando compra el equipo correspondiente.

Expiración del producto.- Este campo es útil si está trabajando con productos que tienen fecha de expiración. Por ejemplo en una farmacia, la mayoría de las medicinas tiene una fecha de expiración por ley. Si su negocio no maneja productos con fecha de expiración, simplemente no usar este campo, dejarlo en blanco.

Productos equivalentes.- En algunos casos cuando está facturando, quizás no tiene un producto en el almacén, puede ofrecerle a su cliente un producto equivalente de la lista que puede definirla aquí. Por ejemplo si vende productos electrónicos de una marca, quizás puede definir productos genéricos de otra marca. Al facturar (o hacer un estimado) Ud. puede hacer doble click en la descripción de este producto y se mostrara la lista equivalente.

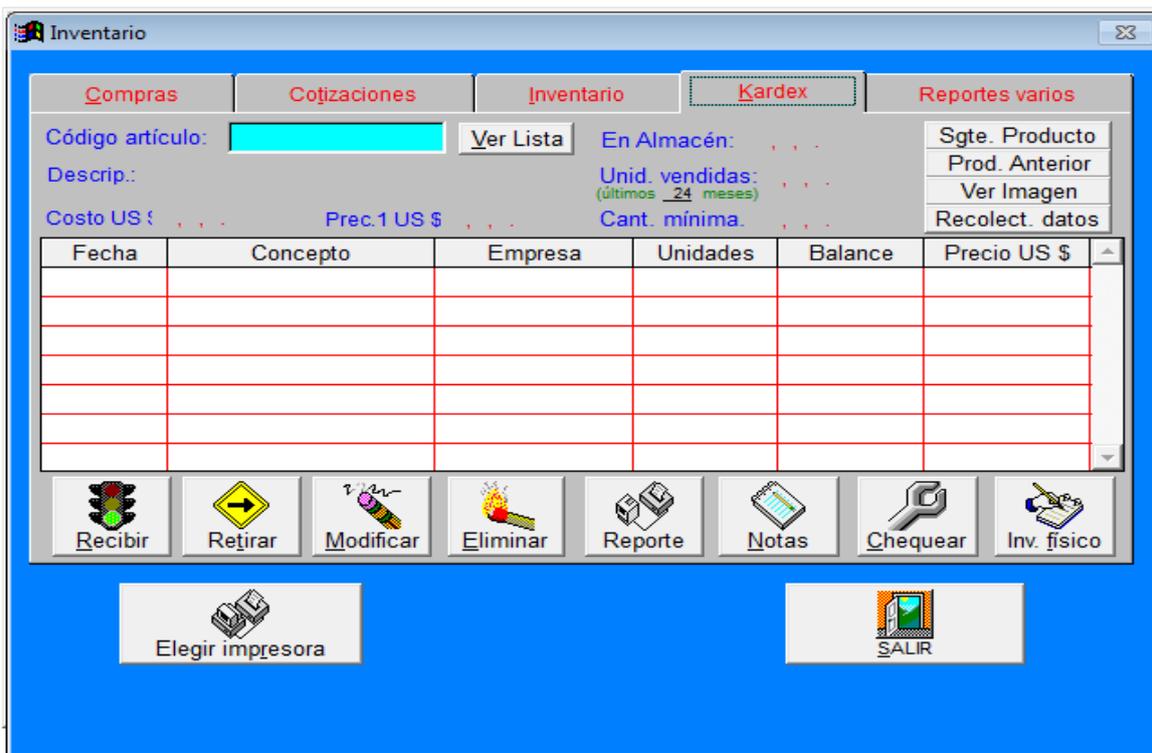
Kardex

El Kardex sirve para mantener un control de los ítems que entran y salen del almacén, MONICA mantiene un control por cada uno de los productos que se ingresan al inventario. Cada vez que se ingresan un nuevo artículo al inventario MONICA automáticamente abre un nuevo registro para ese producto, es decir no es necesario realizar ningún tipo de procedimiento por parte del usuario.

Para ingresar a ver el kardex para un producto, simplemente de la pantalla del menú presionar la hoja de Kardex el cual le muestra la pantalla del kardex, en esta pantalla debe ingresar el código de un producto para poder ver el movimiento que se ha registrado para ese producto.

Ud. puede recibir/retirar mercadería para un producto a través de esta pantalla. Simplemente hacer click en Recibir/Retirar y completar el cuadro que se muestra. La cantidad que se ingresa será actualizada automáticamente en el inventario.

Gráfico: 24 Pantalla de kardex



Etiquetas

Este procedimiento le permite imprimir una variedad de etiquetas para sus productos del inventario.

La facilidad de imprimir etiquetas es que puede manejar más eficientemente los productos de su almacén. Por ejemplo Ud. puede crear etiquetas de todos los productos que ingresan a su almacén,

Y después al momento de facturarlos, simplemente se puede fijar en el código del producto y tipearlo en la pantalla de facturación y automáticamente tendrá el precio definido. Si está usando una pistola lectora de barras y sus etiquetas han sido impresas con código de barras entonces la labor de facturación es muy simple de realizar (muy similar a la que se realiza por ejemplo en un gran supermercado en la cual el producto es automáticamente leído también por un lector de código de barras pero estacionario).

Las etiquetas pueden imprimirse en casi cualquier tipo de impresora. Se recomienda usar impresora láser o impresora de inyección de tinta. Ud. puede usar una

impresora matricial (o de martillo, las que traen el papel perforado), pero la calidad de impresión del código de barras no será muy buena y probablemente el lector de código de barras tendrá mucha dificultad en reconocer y leer el producto.

En la figura se puede ver una explicación detallada de la pantalla de las etiquetas

Gráfico: 25 Pantalla de etiquetas



5.7.2 Recursos

Considerando las estrategias planteadas en el apartado anterior y tomando en cuenta los objetivos de la empresa para con este proyecto, es necesario invertir en una serie de rubros, los cuales permitirán cumplir con los objetivos planteados. Dado esto, se ha considerado un monto de inversión tal como sigue en la Tabla.

Presupuestos

Cuadro 24. Presupuesto de proyecto

Descripción	Costo
Software Mónica 8.5	99.00
Manuales de software	100.00
Capacitación al personal	200.00
Internet	75.00
Impresiones	50.00
Encuestador	150.00
Viáticos	80.00
Papel	20.00
Total	\$954.00

5.7.3 Impacto

Impacto económico. El principal beneficiario en el aspecto económico será el propietario de Credicomercio Naranjito porque con la implementación de este sistema optimizará recursos, esto es tiempo, talento humano e ingresos. En lo económico también se benefician quienes laboran en el local comercial porque mejorarán sus ingresos al incrementarse las ventas.

Impacto social. Se dará una mejor atención al cliente ya que ellos no tendrán que esperar mucho tiempo para que se le entregue su producto, y en el caso de que sea una cotización y una consulta será más fácil y sencillo poder brindar este servicio, porque con exactitud se sabría si se cuenta con el artículo que ellos solicitan y de esta manera se sentirán satisfechos con la información y atención brindada.

Impacto cultural. Lo cultural se relaciona con los procesos tradicionales con que se han manejado las instituciones comerciales, especialmente en ciudades pequeñas donde se mantienen esquemas tradicionales de procesos en las empresas y pymes. Aquí se cambiarán las costumbres inadecuadas que tenían antes los empleados, transformándoles en procedimientos más eficaces y que traen satisfacción a los consumidores o clientes del almacén.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 25. Cronograma de actividades

Actividades	TIEMPO DE DURACION											
	Mayo			Junio			Julio					
Visita de diagnóstico al almacén Credicomercio Naranjito.	■											
Elaboración de instrumentos para la recolección de datos		■	■									
Recolección de datos				■	■							
Análisis e interpretación de los datos					■	■						
Elaboración de la propuesta						■	■	■	■			
Socialización de la propuesta									■	■		
Instalación y ejecución de la propuesta										■	■	■

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Una vez aplicado el software se iniciará un proceso de control del mismo, con el propósito de controlar su manejo adecuado y funcionamiento en los procesos de controlde mercaderia.

Otro aspecto que será monitoreado permanentemente durante los primeros seis meses de aplicación, son los resultados logrados, frente a los problemas que fueron detectados y analizados en el primer capitulo de la tesis, como son: la pérdida de tiempo, el mal manejo de la mercaderia de acuerdo al tiempo de ingreso al almacén, la entrega del producto al cliente, la no existencia de resultados de stock, etc-

Se analizará si los recursos tanto de talento humano como de tiempo se están o no optimizando.

Esos resultados nos permitirán tomar correctivos inmediatos y lograr que el modelo aplicado cumpla con la mision para la cual fue creado.

CONCLUSIONES

La realización de esta investigación, permitió elaborar una Propuesta de un Sistema Automatizado para el Control del Inventario en las actividades que realiza el Almacén Credicomercio Naranjito, el cual fue desarrollado como una manera de darle solución a los problemas que se presentan al no realizar el control de inventario, cuyo planteamiento del problema se originó de la observación directa de las tareas y actividades que se cumplen en el Almacén. Como una manera de buscarle solución a las fallas encontradas en forma precisa y metodológica, se planteó el objetivo general y los objetivos específicos, los cuales se cumplieron a cabalidad.

No existe un control de mercaderíaslo que nos llevó a proponer la implementación de un Sistema para el Control de Inventario para que el proceso se realice en forma rápida y sencilla.

Determinar los requerimientos que se debe llevar a cabo para la propuesta de la implementación del sistema automatizado, tomando como base su orientación a la mejora de la calidad del servicio, implementar un sistema automatizado que procese la información, que contribuya a agilizar el flujo de la información involucrada a lo largo del proceso de recepción y entrega de la mercadería, y por ende que permita un manejo más óptimo del tiempo destinado para el proceso de compra, venta y búsqueda de información.

Una vez, culminado todos los puntos propuestos para el desarrollo del proyecto, se llega a la conclusión que fue factible lograr el mismo, al haberse elaborado la Propuesta del Sistema Automatizado para el Control del Inventario de mercadería, el cual puede ser susceptible de efectuarle ajustes, de acuerdo a los nuevos requerimientos que se tengan en el proceso

RECOMENDACIONES

- ❖ Implementar el modelo Propuesto para el control de los inventarios de los artículos seleccionados.
- ❖ Llevar un registro estricto de las actividades del almacén para su mejor funcionamiento.
- ❖ Llevar un control estricto de la demanda, y análisis de su variabilidad, a fin de mantener los niveles de existencias de productos adecuados en el almacén.
- ❖ Llevar a cabo auditorías internas a fin de detectar a tiempo, inconvenientes y nuevos problemas en control de inventarios, para poder establecer medidas correctivas a tiempo.

BIBLIOGRAFIA

- ✓ OLAVARRIETA DE LA TORRE, Jorge: “Nociones de control de producción, costos, suministros e inventarios”.P.41-42
- ✓ OLAVARRIETA DE LA TORRE, Jorge: “Nociones de control de producción, costos, suministros e inventarios”.P.39
- ✓ VAZCONEZ, A.José: Contabilidad Intermedia, Quito, Ecuador, Dimaxi, segunda edición, Cap.4, Pg.95, Año 2000.
- ✓ CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES:Normas Ecuatorianas de Contabilidad, NEC 11 –INVENTARIOS, , Pg. 192
- ✓ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Corporación de Estudios y Publicaciones,Pág.5,6
- ✓ CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES:Ley De Régimen Tributario Interno, pág. 12
- ✓ PRADO, Julio José, “El consumo en el Ecuador: indicadores exclusivos”

FUENTES ELECTRONICAS

- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml>
- ✓ <http://www.elprisma.com>
- ✓ PRADO, Julio José, “El consumo en el Ecuador: indicadores exclusivos”
- ✓ VICENTE CORTEZ, Alonso:
www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273
- ✓ CRESPO, Carmen:
www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273
- ✓ MANTILLA TASCÓN, Antonia:
www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273
- ✓ Schellemborg, Theodore:
www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273
- ✓ Chauvel, A:
www.mundoarchivistico.com/?menu=articulos&accion=ver&id=273
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Software_control_de_inventarios
- ✓ <http://www.skyscraperlife.com/city-versus-city/30987-desarrollo-e-infraestructura-ecuador>

- ✓ www.dspace.espol.edu.ec/.../Valoración/Artefacta
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos60/control-inventarios/control-inventarios.shtml>
- ✓ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/49/inventa.htm>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml#objet>
- ✓ <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/535/5/CAPITULO%20III.pdf>
- ✓ <http://centros.edu.aytolacoruna.es/maristas/62-68.pdf>
- ✓ <http://www.inventario.us/activos/balances/control-interno-sobre-inventarios-3/>
- ✓ <https://sites.google.com/site/aolucina/unidad-5>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos12/alma/alma.shtml>
- ✓ <http://josevillacisy.wikispaces.com/file/view/INVENTARIOS.pdf>
- ✓ http://aderezosparatortillaseat.blogspot.com/2009/03/kardex_31.html
- ✓ <http://www.inventario.us/activos/balances/metodos-de-costeo-de-inventarios-2/>

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE LA ENCUESTA A EMPLEADOS



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – C.P.A.

ENCUESTADOS: Encuesta dirigida al personal que labora en el Almacén Credicomercio “Naranjito”.

ENTREVISTADOR: Lorena Mindiolaza Alvarado y Vicky Campoverde Brito

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información sobre la situación actual del Almacén, a fin de establecer o mejorar el proceso de control de mercadería.

INSTRUCCIONES: Marque con una (X) de acuerdo a lo que usted crea que es lo correcto.

1. ¿Cuenta el Almacén con un sistema de control de inventarios de mercaderías?

Sí No

2. ¿Con qué frecuencia se realiza el control de los inventarios dentro del Almacén?

Mensual Trimestral Semestral Anual

3. ¿Cuál es el procedimiento administrativo que sigue en caso de faltante de mercadería?

Sanción interna a responsables Acciones legales

No toma ninguna decisión Otras

4. ¿Cree usted que existe personal adecuado dentro del Almacén para el control de inventarios de mercaderías?
Si No Tal vez
5. ¿Para la adquisición de nueva mercadería se elabora un cuadro de necesidades?
Siempre A veces Nunca
6. ¿Considera Usted que un sistema automatizado mejorará el tiempo de respuesta en el momento de realizar una consulta de la existencia de productos?
Totalmente de acuerdo De acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
7. ¿Considera usted que la implementación de nuevos equipos tecnológicos solventara los inconvenientes del proceso actual?
Totalmente de acuerdo De acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
8. ¿Se sentiría beneficiado por la implantación del nuevo sistema?
Si No Tal vez
9. ¿Considera usted necesario que el sistema posea un control de seguridad para los datos almacenados?
Totalmente de acuerdo De acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
10. ¿Considera usted que deben realizarse cursos de capacitación para el manejo del sistema al personal de la empresa?
Totalmente de acuerdo De acuerdo
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

ANEXO 2

FORMATO DE LA ENCUESTA A LOS CLIENTES



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – C.P.A.**

ENCUESTADOS: Encuesta dirigida a clientes del Almacén Credicomercio “Naranjito”.

ENTREVISTADOR: Lorena Mindiolaza Alvarado & Vicky Campoverde Brito

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como objetivo recolectar información sobre la situación actual del Almacén, a fin de establecer o mejorar el proceso de control de mercadería.

INSTRUCCIONES: Marque con una (X) de acuerdo a lo que usted crea que es lo correcto.

1. ¿En qué condiciones se le entregó el producto en el momento de su adquisición?

Mal estado Con imperfecciones Buen estado

2. ¿Se encuentra satisfechos con las condiciones del producto que recibió?

Sí No

3. ¿Cuándo adquirió su producto en su entrega tuvo que esperar?

Mucho Poco Normal

4. ¿Después de comprar en nuestra empresa usted se encuentra?

Satisfecho Insatisfecho

5. ¿En qué condiciones observa la mercadería existente en exhibición?

Limpia y Ordenada Sucia y Desordenada

Condiciones Aceptables

ANEXO 3

Naranjito, Junio 2012



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA – C.P.A.

ENTREVISTADOS: cuestionario de entrevista aplicado al Sr. Gerente Propietario del Almacén Credicomercio Naranjito

ENTREVISTADOR: Lorena Mindiolaza Alvarado y Vicky Campoverde Brito

OBJETIVO.- Conocer información sobre el Almacén para así implementar un sistema de Control de Inventarios adecuado para el Almacén.

1. ¿Cuenta el Almacén con un Control de mercaderías?

.....
.....
.....

2. ¿Cree que es necesario la creación de un sistema para el control de la mercadería?

.....
.....
.....

3. ¿Piensa usted que los empleados del almacén están aptos para la realización de inventarios?

.....
.....
.....

4. ¿Existe una persona encargada de custodiar la mercadería del Almacén?

.....
.....
.....

5. ¿Cómo le gustaría que se dieran los informes finales del inventario?

.....
.....
.....

6. ¿Invertiría usted en un sistema de control de inventarios para optimizar sus recursos?

.....
.....
.....

Naranjito, 20 abril del 2012

Sra.

Susana Ortiz

Propietaria del Almacén Credicomercio “Naranjito”

Ciudad.

De nuestras consideraciones:

Estimado Sra. Susana Ortiz, reciba un cordial saludo de quienes conformamos un grupo de aspirantes al título de Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría - CPA de la Universidad Estatal de Milagro. Por medio de la presente nos dirigimos a usted para solicitarle lo siguiente:

Que nos facilite el local comercial del cual usted dignamente es propietaria para la realización de nuestra tesis, que lleva como título “Implementación de un sistema de control de Inventario para el Almacén Credicomercio Naranjito.” el mismo que beneficiará tanto a usted como a sus empleados.

Esperando que nuestra petición tenga una acogida favorable, desde ya reiteramos nuestros más sinceros agradecimientos y estima.

Atentamente,

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

C.I. 092500872-4

Vicky Johanna Campoverde Brito

C.I. 120632785-8

Naranjito, 30 abril del 2012

Srtas.

Vicky Johanna Campoverde Brito

Lorena Mercedes Mindiolaza Alvarado

Aspirantes al título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría

Ciudad.

De mis consideraciones:

En contestación a su atento oficio de abril del 2012, solicitando se les conceda la oportunidad de realizar actividades para la Tesis, que lleva como título "Implementación de un sistema de control de Inventario para el Almacén Credicomercio Naranjito", que deberán llevarse a cabo como requisito para obtener el título Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría – CPA

El Almacén Credicomercio "Naranjito" del cual soy propietaria, analizada su petición, decidí dar una respuesta favorable, ya que consideramos el tema de esta Tesis muy interesante e importante y acorde a la realidad que observamos a diario en el Almacén.

Dígnense realizar las actividades necesarias para su ejecución.

Atentamente,

Sra. Lic. Susana Ortiz Díaz

Propietaria

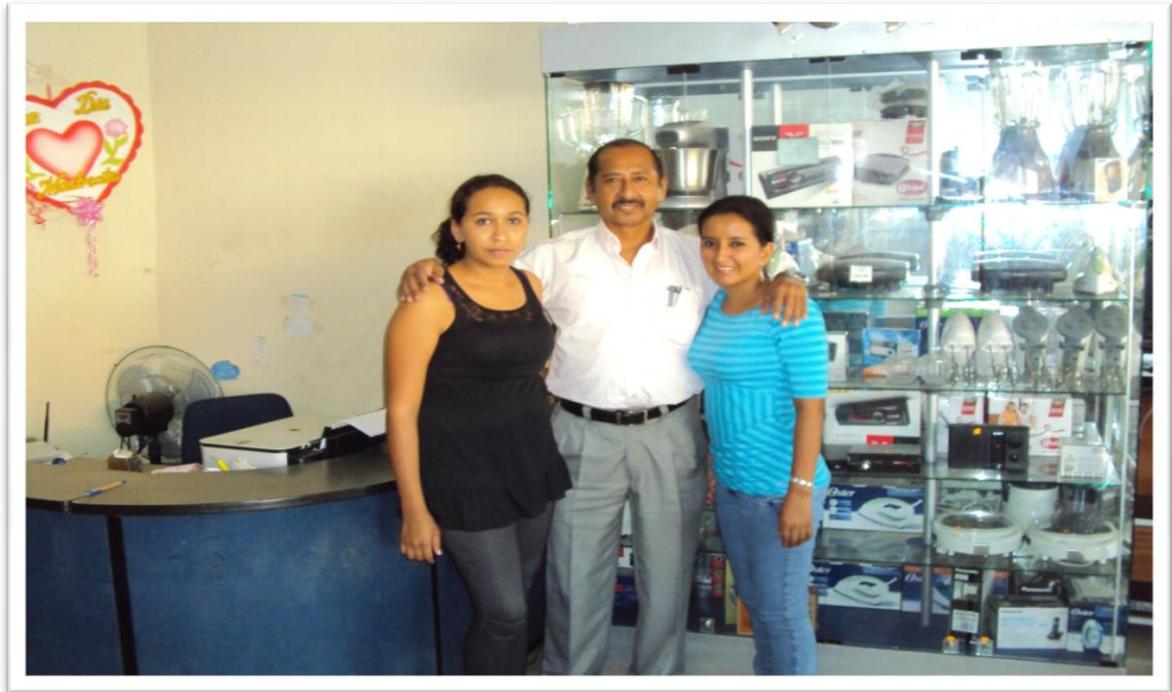


Foto con el esposo de la dueña del almacén







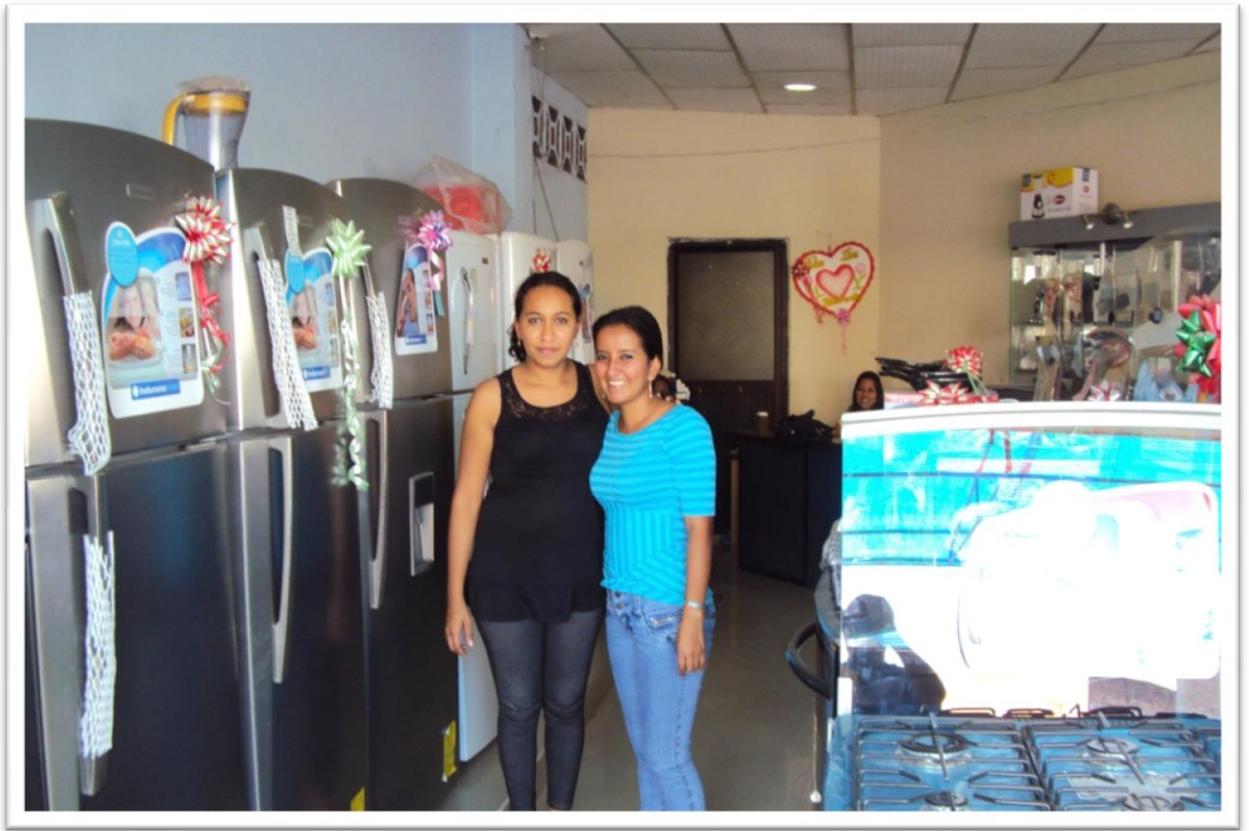
Artículos que vende el Almacén Credicomercio Naranjito



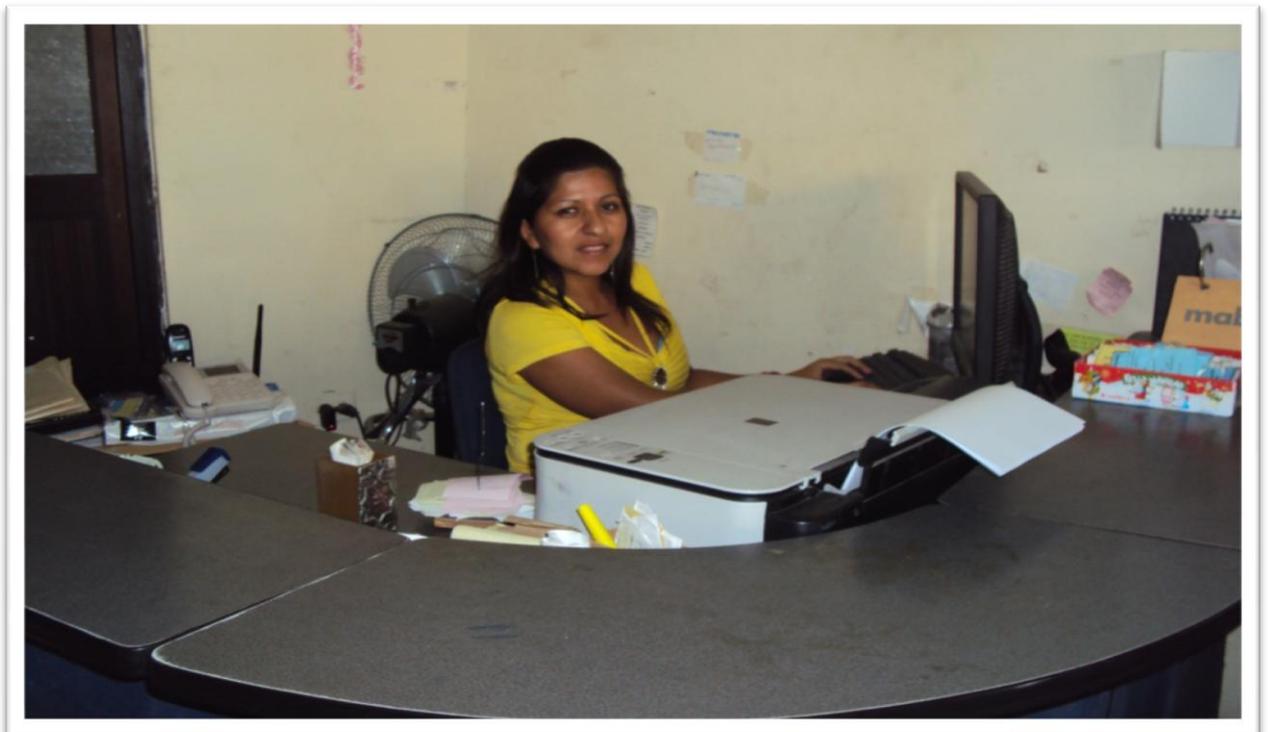
Bodega del Almacen Credicomercio Naranjito



Empleados de Almacén Credicomercio Naranjito



Autoras del Proyecto en el Almacén Credicomercio Naranjito



Usuaria responsable de manejar el Sistema Mónica 8.5