



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO INTEGRADOR

**“DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA EL
COMERCIAL LOS NEVADOS UBICADO EN EL CANTÓN LATACUNGA
PROVINCIA DE COTOPAXI”**

Proyecto Integrador presentado previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

Autores:

Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú

Paredes Vásquez Jessica Nataly

Tutor:

M.B.A. Angelita Marlene Salazar

Corrales

LATACUNGA- ECUADOR

FEBRERO 2020

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA

Yo Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú y Paredes Vásquez Jessica Nataly declaramos ser autoras del presente proyecto integrador, “Diseño de un sistema de control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi.”, siendo M.B.A. Angelita Marlene Salazar Corrales tutora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de nuestra exclusividad y responsabilidad.

.....

Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú

Número de C.I. 050450588-4

.....

Paredes Vásquez Jessica Nataly

Número de C.I.050347975-0

AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO INTEGRADOR

En calidad de Tutor del Proyecto Integrador sobre el título:

“Diseño de un sistema de control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”, de Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú y Paredes Vásquez Jessica Nataly, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Proyecto Integrador cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Proyecto que el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Enero 2020

Tutor

Nombre: M.B.A. Angelita Marlene Salazar Corrales

CC: 050196922-4

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, aprueban el presente Informe Integrador de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Facultad de Ciencias Administrativas; por cuanto, el o los postulantes: de Chasiqiza Pullupaxi Meliza Marilú y Paredes Vásquez Jessica con el título de Proyecto Integrador: Diseño de un sistema de control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Sustentación Final del Proyecto.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, 25 de enero 2020

Para constancia firman:

Lector 1 (Presidente)

Nombre: ING. Edgar Chicaiza

CC: 050266111-9

Lector 2

Nombre: ING. Lorena Espín

CC: 050292295-8

Lector 3

Nombre: ING. Jirma Veintimilla

CC: 050296958-7

AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a Dios por permitirme vivir una etapa de crecimiento personal y profesional llena de bendiciones con infinito amor.

Gracias a mis padres y abuelos maternos por ser los principales promotores de mis sueños, siendo ellos un ejemplo de superación, humildad y sacrificio, a mi compañera de tesis por fomentarnos como un buen equipo de trabajo, a mis amigas/os que de una u otra manera fueron apoyo y motivación en el día a día. A la Universidad Técnica de Cotopaxi, a los docentes que con empeño y paciencia me supieron transmitir sus conocimientos, a Comercial “Los Nevados” por la apertura brindada para el desarrollo del presente proyecto.

Meliza Chasiquiza

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por las bendiciones brindadas durante mi carrera universitaria. A mi familia que de una u otra manera estuvieron apoyándome para culminar esta meta. A la Universidad Técnica de Cotopaxi, a los docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría quienes compartieron sus conocimientos. A Comercial los Nevados por la apertura dada para el desarrollo de dicho proyecto.

Nataly Paredes

DEDICATORIA

Dedico este proyecto con amor a mis hermanos Kevin y Clarissa, a mi sobrino Alejandro, quienes han sido mi motivación constante para llevarme a cumplir una meta más en mi vida, a los padres más maravillosos Guido y Amelia, por ser los principales protagonistas de esta meta alcanzada.

Meliza Chasiquiza

DEDICATORIA

Dedico este proyecto con mucho amor a mis hijos Mateo y Samantha quienes fueron la gran inspiración para seguir luchando y cumplir mi meta.

Nataly Paredes



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Título: “Diseño de un sistema de control de inventarios para el “Comercial los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”

Autores: Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú
Paredes Vásquez Jessica Nataly

RESUMEN

El presente proyecto integrador tuvo como objetivo principal el diseño de un sistema de control de inventarios estableciendo una clasificación ABC de las existencias en el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga, la carencia de un sistema de control de inventarios en los comerciales ferreteros ha ocasionado el deterioro de la mercadería, la oxidación de varios materiales, incorrecto registro de bodega; que incide de manera negativa en la administración. Mediante la fundamentación científico técnica se contempló conceptos importantes referentes a los inventarios y su control. La metodología utilizada tuvo unos enfoques cuantitativos y cualitativos relacionados con las técnicas de recolección de información como la encuesta, entrevista y la observación; los resultados obtenidos mediante el manejo de los instrumentos que son el cuestionario, un test de preguntas abiertas y el check list para la toma física del inventario, dio como resultado información relevante utilizada en el desarrollo del sistema de control de inventarios clasificado por familias en base a su nivel de comercialización, en un periodo determinado de los cuales se segmentó en tres grupos A, B, o C según corresponda, haciendo énfasis en gestionar el orden y clasificación con el diagrama de Pareto (80-20); lo que facilitó la administración de la mercadería reduciendo gastos y pérdidas, evitando el estancamiento de la misma, promoviendo nuevas estrategias y la toma correcta de decisiones sobre el control permanente de las entradas y salidas de los artículos. Se estableció un manual de funciones y procedimientos atribuyendo un adecuado manejo de los inventarios que están diseñados en un flujograma, delimitando los procesos que debe cumplir la mercadería desde el momento que ingresa al comercial por parte del proveedor, almacenamiento en las diferentes naves y entrega al cliente lo que facilitó y mejoró el manejo de los mismos en el Comercial “Los Nevados”.

Palabras clave: Sistema, control, inventarios, administración, stock, método ABC, gestión, políticas, procedimientos.



TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI

FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES

Title: " Inventory Control System Design for "Comercial los Nevados" in Latacunga city, Cotopaxi Province"

Authors:Chasiquiza Pullupaxi Meliza Marilú

Paredes Vásquez Jessica Nataly

SUMMARY

The main objective of this integration project was the design of an inventory control system establishing an ABC classification of the stock in the Commercial "Los Nevados" in Latacunga City, the lack of an inventory control system in hardware stores has caused the deterioration of the articles, the oxidation of several materials, incorrect warehouse registration; which has a negative impact on the administration. Through the scientific-technical foundation, important concepts concerning inventories and their control were considered. The methodology used had some quantitative and qualitative approaches related to the techniques of collection of information such as the survey, interview and observation; the results obtained through the use of the instruments that are the questionnaire, an open question test and the check list for the physical taking of the inventory, gave as a result relevant information used in the development of the inventory control system classified by families based on their level of commercialization, in a certain period of which it is segmented in three groups A, B, or C as it corresponds, making emphasis in managing the order and classification with the Pareto's diagram (80-20); which facilitated the administration of the merchandise reducing expenses and losses, avoiding the stagnation of the same one, promoting new strategies and the correct decision making on the permanent control of the entrances and exits of the articles. A manual of functions and procedures was established attributing an adequate management of the inventories that are designed in a flow chart, delimiting the processes that the merchandise must fulfill from the moment that it enters the commercial by the supplier, storage in the different ships and delivery to the client which facilitated and improved the management in the Commercial "Los Nevados".

Keywords: System, control, inventories, administration, stock, ABC method, management, policies, procedures.



CENTRO DE IDIOMAS

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal CERTIFICO que: La traducción del resumen del proyecto integrador al Idioma Inglés presentado por las señoritas Egresadas de la Carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA de la FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CHASIQUIZA PULLUPAXI MELIZA MARILÚ Y PAREDES VÁSQUEZ JESSICA NATALY, cuyo título versa “DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA COMERCIAL LOS NEVADOS DEL CANTÓN LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI”, lo realizaron bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a las peticionarias hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimaren conveniente.

Latacunga, enero del 2020

Atentamente,

Mg. BOLIVAR MAXIMILIANO CEVALLOS GALARZA
DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS
C.C. 0910821669

Índice de Contenido	Págs.
DECLARACIÓN DE AUDITORÍA	ii
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO INTEGRADOR	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vii
RESUMEN	ix
SUMMARY	x
AVAL DE TRADUCCIÓN	xi
CAPÍTULO 1	22
1. Información General	22
2. Objetivos	25
3. Planteamiento del Problema	26
3.1 Descripción del problema	26
3.2 Elementos del problema	27
3.3 Formulación del problema	28
3.4 Justificación del proyecto integrador	28
4. Alcances	29
5. Descripción de competencias/destrezas a desarrollar	29
6. Descripción de las Asignaturas Involucradas.	30
7. Descripción de los Productos Entregables por Asignatura y Etapa	33
8. Beneficiarios del Proyecto	33
9. Planeación y Definición de las Actividades	35
CAPITULO 2	40
Fundamentación Científico Técnica	40
1. Contabilidad	40
1.1 Concepto	40
1.2 Importancia	41

2. Gestión	41
2.1 Concepto	41
2.2 Importancia	42
2.3 Objetivos	42
2.4 Gestión Administrativa	43
2.5 Gestión Financiera	44
3. Empresa	45
3.1 Concepto	45
3.2 Importancia	46
3.3 Objetivos	46
3.4 Clasificación	47
3.4.1 Según su capital	47
3.4.2 Según su actividad económica	47
3.4.3 Según su forma jurídica	48
3.4.4 Según su tamaño	48
4. Control	48
4.1 Concepto	48
4.2 Importancia	49
4.3 Principios básicos de control	49
4.4 Control Interno	50
4.4.1 Concepto	50
4.4.2 Importancia	51
4.4.2 Elementos del control interno	52
4.4.4 Objetivos	52
4.5 Clases de Control Interno	53
4.6 Principios de control interno	53
4.7 Modelos de control interno	58
4.6.1 Comité De Organizaciones Patrocinadoras (Coso II).	58

Ambiente de control.-	58
Evaluación de riesgos.-	59
Actividades de control.-	59
Información y comunicación.-	60
Actividades de monitoreo.-	60
5. Inventarios	61
5.1 Conceptos	61
5.2 Clasificación de inventarios	62
5.3 Método de valoración de inventarios	62
5.4 Tipos de stocks	64
6. Sistema De Control	65
6.1 Sistema	65
6.2 Sistema de control	66
6.3 Técnicas Para La Administración De Inventarios	67
6.3.1 Diagrama de Pareto	67
Concepto	67
7. Segmentación ABC para Control de Inventarios.	68
7.1Concepto	68
7.1 Objetivo del segmentación ABC	68
Ítems A.	68
Ítems B.	69
Ítems C	69
7.2 Estructura de la segmentación ABC	70
7.3 Cálculos que arroja la segmentación ABC	71
7.4 Aplicaciones de la segmentación ABC	71
CAPITULO 3	72
1. Metodología	72
2. Enfoques	72

2.1 Enfoque Cuantitativo.....	72
2.2 Enfoque cualitativo	73
3. Métodos de investigación.....	73
3.1 Método inductivo.....	73
3.2 Método deductivo	73
3.3 Método descriptivo	74
4. Fuentes e instrumentos de medición	74
4.1 Población.....	74
4.2 Unidad de Estudio.....	75
5. Técnicas de Investigación.....	75
5.1 Entrevista	75
5.2 Encuesta	75
5.3 Observación.....	76
6. Instrumentos.....	76
6.1 Test de preguntas abiertas	76
6.2 Cuestionario	76
6.3 Check list	77
7. Control Interno.....	77
7.1 Estructura Del Control Interno.....	77
Cálculo de riesgo y confianza al control de inventarios	78
Criterio de nivel de Riesgo y Confianza.....	79
8. Resultados Instrumentos Aplicados.....	80
8.1 Resultados de la entrevista	80
8.1.1 Análisis y Discusión de la Entrevista.....	82
8.2 Resultados de la encuesta	82
8.3 Resultados de la Observación	94
CAPITULO IV.....	96
1. Análisis y discusión de los resultados	96

1.1	Diagnostico Situacional De Comercial Los Nevados	96
	Misión	97
	Visión	97
	Objetivos	98
2.	Análisis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas	98
3.	Organigrama	100
4.	Líneas a comercialización	101
5.	Diseño de un Sistema de Control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga provincia de Cotopaxi.	101
5.1	Introducción	101
5.2	Antecedentes para el diseño del Sistema de Control de Inventarios	101
5.3	Descripción del Sistema de Control de Inventarios	101
5.4	Etapas del Sistema de Control de Inventarios	102
5.5	Consolidación de la Información	103
5.6	Segmentación ABC	105
5.7	Determinación de los Niveles de Participación Porcentual Individual y Acumulada en relación al Total de Ventas.	106
5.8	Nómina de las familias pertenecientes a la segmentación ABC	107
6.	Indicadores de Desempeño	110
6.1	Rotación de inventario por segmentación ABC	111
7.	Manual de Funciones	112
7.1	Importancia	113
7.2	Políticas para la elaboración del manual de funciones y procedimientos	113
7.3	Procedimientos del sistema de inventarios	113
7.4	Manual de procedimientos	120
7.4.1	Objetivo del Manual de Procedimientos	120
8.	Impactos (Técnicos, Sociales, Ambientales o Económicos)	127
9.	Recomendaciones	128
10.	Bibliografía	129

11. Anexos.....	132
------------------------	------------

Índice de Tablas	Págs.
Tabla N° 1.....	22
Tabla N° 2.....	30
Tabla N° 3.....	35
Tabla N° 4.....	37
Tabla N° 5.....	75
Tabla N° 6.....	77
Tabla N° 7.....	79
Tabla N° 8.....	83
Tabla N° 9.....	84
Tabla N° 10.....	85
Tabla N° 11.....	86
Tabla N° 12.....	87
Tabla N° 13.....	88
Tabla N° 14.....	89
Tabla N° 15.....	90
Tabla N° 16.....	91
Tabla N° 17.....	92
Tabla N° 18.....	93
Tabla N° 19.....	94
Tabla N° 20.....	99
Tabla N° 21.....	103
Tabla N° 22.....	104
Tabla N° 23.....	105
Tabla N° 26.....	106
Tabla N° 27.....	107
Tabla N° 28.....	108
Tabla N° 29.....	110
Tabla N° 30.....	114
Tabla N° 31.....	115
Tabla N° 32.....	116
Tabla N° 33.....	117
Tabla N° 34.....	118
Tabla N° 35.....	119

Tabla N° 36.....	121
Tabla N° 37.....	122
Tabla N° 38.....	123
Tabla N° 39.....	124
Tabla N° 40.....	124
Tabla N° 41.....	126
Tabla N° 42.....	127

Índice de Gráficos	Págs.
Gráfico N° 1 Correcto Manejo de Inventarios.....	83
Gráfico N° 2 Pedido de Mercadería	84
Gráfico N° 3 Tiempo de Adquisición de Mercadería	85
Gráfico N° 4 Infraestructura de Bodega.....	86
Gráfico N° 5 Codificación.....	87
Gráfico N° 6 Supervisión	88
Gráfico N° 7 Control de inventario	89
Gráfico N° 8 Faltante de mercadería.....	90
Gráfico N° 9 Consecuencias.....	91
Gráfico N° 10 Diseño de un sistema de control de inventarios	92
Gráfico N° 11 Manual de políticas y procedimientos.....	93
Gráfico N° 12 Organigrama Funcional	100
Gráfico N° 13 Etapas del Sistema de Control de Inventarios (distribución ABC).....	102
Gráfico N° 14 Gráfico de Familias ABC	109
Gráfico N° 15 Flujograma Gerente General.....	121
Gráfico N° 16 Flujograma Auxiliar Contable.....	122
Gráfico N° 17 Flujograma Jefe de Cartera.....	123
Gráfico N° 18 Flujograma Vendedor.....	124
Gráfico N° 19 Flujograma Bodeguero	125
Gráfico N° 20 Flujograma Chofer	126

Índice de Anexos	Págs.
Anexo 1. Hojas de Vida	132
Anexo 2: Árbol de problemas.....	134
Anexo 3 Pirámide de los temas de fundamentación Científico Técnica.....	134
Anexo 4 Cuestionario de preguntas	135
Anexo 5 Test de preguntas para la entrevista.....	137
Anexo 6 Formato Check List	138
Anexo 7 Cuestionarios respondidos.....	139
Anexo 8 Sistema de Control de Inventarios.....	149
Anexo 9 Ejemplo factura de Venta.....	149
Anexo 10 Ejemplo de Factura de proveedores.....	149
Anexo 11 Instalaciones de Comercial “Los Nevados”	149

CAPÍTULO 1

1. Información General

Título del Proyecto: “Diseño de un sistema de control de inventarios para Comercial Los Nevados del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”

Fecha de inicio: 25/03/2019

Fecha de finalización: 31/01/2020

Lugar de ejecución: Ciudadela el Mecánico, Parroquia Eloy Alfaro, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi, Zona 3 “COMERCIAL LOS NEVADOS”

Facultad que auspicia: Ciencias Administrativas

Carrera que auspicia: Ing. Contabilidad y Auditoría

Proyecto vinculado: Ninguno

Equipo de Trabajo:

Tabla N° 1

Nómina Equipo de Trabajo

Cargo	Nombre	Cédula de identidad
Tutor	Ing. Salazar Marlene	050196922-4
Estudiante	Chasiquiza Meliza	050450588-4
Estudiante	Paredes Nataly	050347975-0

ELABORADO POR: Las investigadoras

Área de Conocimiento: Contabilidad

Línea de investigación: Administración y Economía para el Desarrollo humano y social: puesto que justifica detalladamente al método y los niveles de efectividad de inventarios en

organizaciones fundamentalmente para la optimización de procedimientos eficaz que conlleva a un margen de naturaleza verifico y confiable.

Sub líneas de investigación de la Carrera:

Contabilidad y Auditoría

Denominación: Sistemas integrados de contabilidad orientados al fortalecimiento de la competitividad y la sostenibilidad

Descripción: Está orientada al desarrollo de sistemas integrados de contabilidad, que abarquen la contabilidad, costos, tributación y auditoría que contribuyan a la toma de decisiones estratégicas, la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones de diferentes sectores, con especial énfasis en las pymes y las organizaciones de economía popular y solidaria.

Coordinador: Dra. Viviana Panchi

Temáticas:

CONTABILIDAD

- La gestión de los inventarios y su impacto en la rentabilidad

Asignaturas vinculadas:

- Contabilidad
- Estadística
- Administración
- Finanzas
- Gestión de Riesgos Financieros
- Organización Contable

Cliente(s):

- **Usuarios Internos**

Ing. Marlene Salazar

Chasiquiza Meliza

Paredes Nataly

- **Usuarios Externos**

Gerente General

Ing. Pamela Granja

2. Objetivos

2.1 General

- Diseñar un Sistema de control de inventarios mediante la herramienta de distribución ABC, para establecer una clasificación de las existencias en el Comercial “Los Nevados”.

2.2 Específicos

- Identificar la situación actual de Comercial “Los Nevados” en base a la aplicación de técnicas de recolección de datos.
- Desarrollar el modelo aplicado a las existencias de los Inventarios en Comercial “Los Nevados” estableciendo políticas y procedimientos para el control y manejo del mismo.
- Establecer los resultados obtenidos mediante la segmentación ABC, para la elaboración del diagrama de Pareto 80-20.

3. Planteamiento del Problema

3.1 Descripción del problema

En el Ecuador según el último censo realizado por el INEC 2016 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) existen aproximadamente 7168 comerciales ferreteros, se dedican a la comercialización de materiales para la construcción; en donde manejan varias líneas de productos, siendo así que el problema radica en que los centros ferreteros pueden tener un déficit en el control de inventarios, la mercadería es adquirida por las empresas en su etapa de crecimiento y van obteniendo stock de su inventario para su posterior venta, muchas de las veces no se establece prioridades en la adquisición de los mismos, en proporción a la participación de los ingresos, puesto que no permite identificar los artículos que tienen riesgo de quedar obsoletos y son circunstancias que generan conflictos de comercialización, reduciendo el espacio físico de bodega siendo limitante en el almacenamiento de otros artículos.

En la Provincia de Cotopaxi existen 487 comerciales ferreteros, destinados a la venta de artículos para la construcción, existe un margen de utilidad pero no en todas las líneas de comercialización, de cierta manera se produce un almacenamiento innecesario de varios artículos que generan costos no beneficiosos para los comerciales.

En el cantón Latacunga específicamente en Comercial “Los Nevados” maneja un sistema de inventarios básicos que consiste en registrar el ingreso y despacho de mercadería, lo cual genera errores de control, en base a los códigos al momento de despachar mercadería, la gestión administrativa de inventarios no posee políticas y procedimientos eficaces para el manejo de los mismos, y la existencia de un adecuado manejo de control interno se optimiza recursos económicos.

3.2 Elementos del problema

Para determinar los elementos se diseña el árbol de problemas como base para definir tales elementos. (Ver Anexo 2)

En el diseño de un control de inventarios en Comercial los Nevados basándose en el método del diagrama de Pareto con la distribución ABC, se desarrollará una clasificación de la mercadería en stock para determinar que artículos tiene mayor salida y cuales no generan valor. Se analizan las falencias haciéndolas corregibles a través de un análisis de rotación directamente basado a los inventarios con que cuenta la empresa.

En la actualidad Comercial “Los Nevados” distribuye diversas líneas de productos como son: construcción, decoración, eléctricos, pintura y diversos accesorios útiles para la construcción, los cuales es evidente que no existe una identificación de acuerdo a su marca, unidad de medida y mucho menos a la preferencia de un cliente, por lo cual dificulta la rápida venta de los artículos, se ha identificado que los controles están de acuerdo a las necesidades de la empresa pero no es suficiente porque no hay un análisis sobre las necesidades del cliente.

El Comercial “Los Nevados” en los últimos tiempos ha enfrentado varias pérdidas debido al mal control de inventarios lo que provoca desperdicio de mercadería generando materiales obsoletos, mala distribución de mercadería que genera una pérdida de tiempo al despachar mercadería, también se encuentra con varios materiales en déficit que tiene como consecuencia perdida en las ventas y a la vez la perdida de fidelidad del cliente, otro aspecto importante es también el superávit en varios tipos de mercadería que genera deterioro o caducidad de la misma generando pérdidas importantes y costos de almacenamiento innecesarios.

3.3 Formulación del problema

¿De qué manera el diseño de un Sistema de control de inventarios, incide en la administración y control de las existencias en “Comercial los Nevados”?

3.4 Justificación del proyecto integrador

Al momento de analizar de manera detallada los inventarios de Comercial “Los Nevados” se evidencio que carecen de un sistema de inventarios, el cual le permita tener el control que facilite la exactitud de los mismos, puesto que se necesita realizar una clasificación, utilizando la indicadores de medición necesarios para el desarrollo y análisis que ayude a identificar la rotación de los inventarios y como se manejan las líneas de los productos que comercializan, para en función de los resultados obtenidos generar la distribución ABC; de tal forma que Comercial “Los Nevados” tenga segmentado su mercadería en función a los requerimientos más solicitados por los clientes.

El enfoque que contiene el diseño de un sistema de inventarios en función al diagrama de Pareto; ayudara a analizar un tema importante en la administración de inventarios pues consiste en la sistemática 80 – 20 que determina los artículos de mayor valor, según su importancia, enfocándose en tres categorías (A, B y C), dentro de lo cual se puede establecer la rotación de los inventarios que oferta el Comercial “Los Nevados”; generando un control más amplio de la mercadería tomando en cuenta que una mala administración en los inventarios conlleva a un descontento hacia los clientes, lo que acarrearía a más de la pérdida del cliente problemas financieros que puede conllevar a un déficit y como consecuencia empresa a la quiebra.

Puesto que una correcta administración en los materiales permite priorizar los recursos (físicos y económicos), que oferta Comercial “Los Nevados” hace que se solidifique la estructura operacional y tenga más seguridad al momento de entregar un producto vendido; generando confiabilidad al momento de vender, existiendo la seguridad que el stock reflejado

en el sistema concuerde con las existencias físicas de bodega; así también aporta más información sobre las actividades comerciales que se realiza en Comercial “Los Nevados”, determinado cuales aportan valor y cuáles no, permitiendo reducir o eliminar estas últimas.

4. Alcances

El presente proyecto investigador se realizará en el periodo septiembre 2019 febrero 2020 en el Comercial “Los Nevados” de la provincia de Cotopaxi, con el fin de dar una solución a la falta de control, mala distribución de los inventarios, mediante un sistema de inventarios por segmentación ABC con el diagrama de Pareto el cual proporcionará información precisa y veras de los inventarios lo cual eliminará el déficit de inventarios y a su vez los excesos de los mismos.

- Diseño de un Sistema de Control de Inventarios con distribución ABC.
- Determinar la manera de como mitigar pérdidas, que genera los costos incensarios especialmente de almacenamiento de mercadería.
- Establecimiento de un manual de políticas y procedimientos para el manejo, almacenamiento, control y despacho de mercadería.

5. Descripción de competencias/destrezas a desarrollar

En la realización de presente proyecto integrador se desarrollaran y aplicaran diferentes competencias/ destrezas, teniendo como base el conocimiento adquirido en las diferentes asignaturas que fueron impartidas a lo largo de la preparación estudiantil como son:

Administración: Se desarrollara actividades que ayudaran a tener una visión amplia de cómo lograr una buena administración enfocándose en la base fundamental que son los inventarios.

Proyecto Integrador: Identificar elementos que ayuden a identificar los problemas más comunes, así como también definir la estructura que debe tener un proyecto.

Organización Contable: Enfocado en la segmentación, pues ayuda a mejorar la clasificación, codificación, análisis y diseño de la mercadería.

Riesgos Financieros: La liquidez y la actividad comercial diaria de la empresa, depende siempre de la satisfacción de sus clientes.

Laboratorio De Sistemas Contables: Los sistemas permiten automatizar procesos, los cuales ayudan al desarrollo de la empresa.

Informática: manejo del paquete office, y otros sistemas que ayudan al desarrollo de actividades diarias, necesarias para la elaboración de todo proyecto.

6. Descripción de las Asignaturas Involucradas.

Tabla N° 2

Asignaturas Involucradas

N°	Asignatura	Ciclo	Descripción
1	Contabilidad I	Primer Ciclo	Conceptos generales de contabilidad, definiciones, tipos de contabilidad, clasificación y plan de cuentas, interviene en el proyecto para la fundamentación científico técnica.
2	Contabilidad II	Segundo Ciclo	Ejercicios completos para la elaboración de Estados Financieros según las NIIF; estudio de las cuentas del activos, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos, ayuda a determinar las cuentas importantes y determinantes en el control de inventarios sobre todo las ventas.
3	Administración I	Primer Ciclo	Se identifica el control administrativo y la comercialización de una organización

			creando conceptos básicos y apropiados para su respectiva ejecución, ayudo a levantar información relevante sobre la administración en el manejo del inventario.
4	Administración II	Segundo Ciclo	Técnicas de planificación, organización, dirección, control de los recursos de una organización, con estas bases se establecieron criterios de segmentación.
5	Estadística I	Tercer Ciclo	Se estudia las actividades empresariales en lo cual se basa en la recolección de datos de tal forma poder interpretarlos ya que ayudan a determinar las decisiones englobando acciones que conlleva a la descripción, relación y comparación, la información se recolecto en encuestas, las mismas que se tabularon.
6	Estadística II	Cuarto Ciclo	A más de la teoría estudiada se lo pone en práctica mediante tablas dinámicas en Excel lo cual ayuda a dar un resumen lógico de es el estado que se encuentra alguna organización, ayudo en el desarrollo de gráficos y tablas para determinar resultados.
7	Gestión de Riesgo Financiero	Quinto Ciclo	Estudia el análisis de riesgo con el que cuenta o en él está la empresa determinada por factores que imposibilite algunas posibles

		soluciones eficaces para el mejoramiento comercial de la empresa, favorece directamente a la determinación de la rotación del inventario.
8	Proyecto Integrador I Sexto Ciclo	Se desarrolla la estrategia didáctica la cual ayuda a la realización de un conjunto de actividades que se enfocan con el propósito de identificar, interpretar, argumentar y resolver un problema o contexto con la finalidad de construir o desarrollar varias competencias del saber, ayudo a determinar el tema del proyecto integrador.
9	Proyecto Integrador Octavo Ciclo II	Se enfoca en adquirir conocimientos para la solución de los proyectos integradores, analizando la metodología y arrojar los análisis y resultados, intervino en determinar los enfoques metodológicos, y los instrumentos a utilizar en el desarrollo del presente proyecto
10	Laboratorio de Séptimo Ciclo Sistemas Contables	Los sistemas contables conllevan luego de la organización contable manual para descifrarlo de una manera sistemática tomando en cuenta los aspectos relevantes del funcionamiento y actividad de la empresa, intervino en el desarrollo del sistema de control de

		inventarios y la secuencia el mismo tiene.
11	Formulación y Séptimo Ciclo Elaboración de Proyectos.	Superando la fase de la investigación y el análisis recopila la información de un sistema de actividades que están plenamente orientadas a perseguir y obtener un objetivo en concreto, ayudo en la culminación del proyecto integrador con todos los parámetros establecidos.

FUENTE: Malla curricular Universidad Técnica de Cotopaxi, Carrera: Ing. Contabilidad y Auditoría
ELABORADO POR: Las investigadoras

7. Descripción de los Productos Entregables por Asignatura y Etapa

La asignatura eje del presente Proyecto Integrador es Administración, a través del Diseño de un sistema de control de inventarios en el Comercial, dicho sistema será fácil de manejar para los propietarios y trabajadores, enfocado al control de sus existencias y así mejorar el proceso de su actividad económica.

El sistema de control de inventarios permite llevar un control de las existencias de los bienes almacenados destinados a realizar la operación de venta, pues de cierta manera el inventario representa el capital de una empresa en este caso el Comercial “Los Nevados”, pues todo va enfocado a que se debe cumplir con la demanda es decir la satisfacción a los clientes lo que permite mantenerse en competencia en el mercado, siendo así que al finalizar un periodo contable la empresa pueda conocer si ha tenido utilidad o perdida en la comercialización de los artículos y sobre todo mantener un resultado exacto de las existencias.

8. Beneficiarios del Proyecto

En el desarrollo de un proyecto siempre existen beneficiarios en donde se considera:

Directos

El beneficiario directo es Comercial “LOS NEVADOS” (Gerente, personal administrativo y operativo).

Indirectos

Dentro de los beneficiarios Indirectos se encuentran los clientes fijos y externos.

9. Planeación y Definición de las Actividades

Tabla N° 3

Planeación y definición de las actividades.

Nombre del Proyecto	Objetivos Específicos	¿Qué Se Hará?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Dónde?	¿Con Qué?	¿Para Qué?
“Diseño de un sistema de control de inventarios en Comercial “los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”	Determinar la situación actual de Comercial “Los Nevados” en base a la aplicación de técnicas de recolección de datos.	Levantamiento de información a través de fuentes bibliográficas, libros y entrevistas que se realizaran para la obtención de la información.	Consulta en libros, y fuentes bibliográficas.	Octubre 2019	Biblioteca de la Universidad Técnica de Cotopaxi.	Internet (Páginas Web, debidamente refrendadas) Libros.	Obtener bases teóricas para el desarrollo del sistema de control de inventarios, determinando el problema real.
		Diagnosticar la situación real del control de inventarios en Comercial “Los Nevados” tanto al ingreso y despacho de la mercadería.	Entrevista.	Noviembre 2019	Comercial “Los Nevados”	Ficha técnica de preguntas.	Una vez analizada las respuestas que se obtenga de la entrevista se pueda determinar la manera en cómo se lleva el control de los inventarios, y a su vez las falencias que existen en el mismo.

<p>“Diseño de un sistema de control de inventarios en Comercial “los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”</p>	<p>Desarrollar el modelo aplicado a las existencias de los Inventarios en Comercial “Los Nevados” estableciendo políticas y procedimientos para el control y manejo del mismo.</p>	<p>Desarrollar el sistema de control de inventarios estableciendo políticas, procedimientos para el manejo del mismo.</p>	<p>Realizar la constatación física de las existencias y la clasificación correspondiente.</p>	<p>Diciembre 2019</p>	<p>Comercial “Los Nevados”</p>	<p>Observación y Microsoft Excel.</p>	<p>Desarrollar una lista de las existencias desde las que representan mayor margen de utilidad hasta las menos significativas.</p>
<p>“Diseño de un sistema de control de inventarios en Comercial “los Nevados” del cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi”</p>	<p>Establecer los resultados obtenidos en la investigación para el diseño del sistema de inventarios por el método de Pareto.</p>	<p>Identificar los artículos enfocados al análisis ABC.</p>	<p>Crear categorías de la mercadería, analizando como es el stock de los mismos.</p>	<p>Enero 2020</p>	<p>Biblioteca de la Universidad Técnica de Cotopaxi y Comercial “Los Nevados”</p>	<p>Cálculo y análisis de la rotación de Inventarios.</p>	<p>Manejar las existencias de manera automatizada y así mejorar el control de los inventarios.</p>

FUENTE: Anexo 1 de Plan de Titulación, objetivos específicos
 ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 4

Cronograma de Actividades

Diseño de un Sistema de Control de Inventarios para Comercial "Los Nevados"																					
Actividades Correspondientes Titulación (Décimo Semestre)	Periodo Septiembre 2019 - Febrero 2020																				
	Septiembre	Octubre				Noviembre			Diciembre		Enero		Febrero								
	SEMANA 4 (23- 27)	SEMANA 1 (30SEP - 04 OCT)	SEMANA 2 (7 - 11)	SEMANA 3 (14 - 18)	SEMANA 4 (21 - 25)	SEMANA 5 (28 - 01 NOV)	SEMANA 1 (04 - 08)	SEMANA 2 (11 - 15)	SEMANA 3 (18 - 22)	SEMANA 4 (25 - 29)	SEMANA 1 (02 - 06)	SEMANA 2 (09 - 13)	SEMANA 3 (16 - 20)	SEMANA 1 (03)	SEMANA 2 (06 - 10)	SEMANA 3 (13- 17)	SEMANA 4 (20 - 24)	SEMANA 5 (27 - 31)	SEMANA 1 (03 - 07)	SEMANA 1 (09 - 13)	
Etapa I																					
Solicitud dirigida al Director de Carrera para la designación de tutores para el desarrollo del proyecto integrador.																					
Revisión de los puntos correspondientes al Anexo 1.																					
Información general, objetivos																					
Descripción de las competencias vinculadas.																					

Definición de etapas y productos.																				
Fundamentación científico-técnica.																				
Planeación y definición de las actividades.																				
Cronograma.																				
Bibliografía, Anexos (fundamentación científica).																				
Etapa II																				
Resumen del proyecto.																				
Planteamiento del problema.																				
Identificación y descripción de los beneficiarios del proyecto.																				
Planeación y definición de las actividades.																				
Registros de Tutorías y presentación de informes mensuales.																				
Fundamentación científico-técnica.																				
Metodología.																				
Análisis y discusión de resultados.																				
Impactos (Técnico, social, ambiental y económico).																				

CAPITULO 2

Fundamentación Científico Técnica

1. Contabilidad

1.1 Concepto

La necesidad de mantener orden y seguridad dentro del ambiente financiero conlleva a la implementación del manejo contable; la contabilidad la desarrollan aquellas personas que tienen inclinación por los negocios, las finanzas y la matemática, enfocándose a determinar el desempeño de la empresa para mejorar la toma de decisiones.

La contabilidad es el conjunto de conocimientos y funciones referentes a la sistemática iniciación, la comprobación de autenticidad, el registro, la clasificación, el procesamiento, el resumen, el análisis, la interpretación y el suministro de información confiable y significativa, relativa a las transacciones y acontecimientos que son, al menos parte de índole financiera, requeridos para la administración y la operación de una empresa y para la preparación de informes que deben rendirse para cumplir con las responsabilidades derivadas de mandatos encomendados y de índole diversa. (VÁSCONEZ, 2018, p. 25)

Según (Méndez, 2014) “Es un conjunto de conocimientos y funciones que se refieren a la creación, registro, clasificación, proceso, ordenación, interpretación y suministro de información fiable y significativa de una realidad económica para conseguir con ella unos objetivos determinados” (p. 10)

Para las investigadoras la contabilidad es una ciencia que se encarga de estudiar, medir, analizar y manejar el patrimonio de las empresas con el fin de mejorar los resultados y a la vez sean beneficiosos en la toma de decisiones, registrando y presentando información veraz de los hechos económicos.

1.2 Importancia

La contabilidad desde tiempos inmemoriales genera beneficios puesto que ayuda a conocer efectivamente el estado de las cuentas para así poder planificar el uso de los recursos económicos y bienes de capital dentro de una empresa, siendo así que la utilización de la contabilidad es vital para la administración enfocándose a conocer la situación actual de la empresa, información oportuna en la toma de decisiones y llevar un control actual.

La importancia de la contabilidad consiste en registrar o anotar todos los hechos económicos acaecidos en una empresa. Su objetivo es proporcionar la mayor información posible, tanto en lo acontecido durante un período de tiempo como del estado de la empresa en una fecha determinada. (NIETO, 2010) Citado por (GÓMEZ Y PULLA, 2018, p. 13)

Las investigadoras comparten la definición previamente citada, debido a que la contabilidad facilita a la empresa recopilar información correcta y real de las operaciones y transacciones que se manejan en las áreas propias de la empresa, permitiendo llevar un orden y control de las mismas.

2. Gestión

2.1 Concepto

Toda acción tiene su reacción por cuanto es la manera en cómo se gestionan los recursos dentro de una empresa ayuda a mejorar la administración dentro de la misma.

Son guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución. (BENAVIDES, 2015, p. 13)

Para las investigadoras gestión se basa en administrar actividades y operaciones, relacionadas con el establecimiento de objetivos y medios para el cumplimiento, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal.

2.2 Importancia

La gestión es importante porque ayuda a manejar una empresa basándose en un proceso consistente y continuo, con el cumplimiento de varios procesos administrativos fundamentales y muy precisos, a través de los cuales es posible convertir los recursos de la empresa en productos, teniendo una visión fundamental en lo que corresponde al desarrollo de actividades a la luz de planificar, ejecutar, dirigir, controlar y evaluar (TIPANTIZA, 2016,p.4).

Las investigadoras concuerdan con Tipantiza pues la gestión se enfoca principalmente a la coordinación de los recursos, con un proceso creativo lo cual busca con los recursos existentes para alcanzar objetivos.

2.3 Objetivos

Entre los objetivos principales de gestión se puede determinar los siguientes:

- Sistematización de operaciones.
- Mejorar de forma sostenible la estructura empresarial.
- Generar un mayor nivel de confianza.
- Enfatizar en el desarrollo de las actividades y sus elementos.
- Aumentar la capacidad de desempeño.
- Determinar las limitaciones.

2.4 Gestión Administrativa

2.4.1 Concepto

Según (WARREN, 2017) manifiesta que: “La gestión administrativa está diseñada para satisfacer las necesidades específicas de la administración de una empresa. Esta información incluye lo siguiente:

- Datos históricos, los cuales proporcionan medidas objetivas de operaciones pasadas.
- Datos estimados, que proporcionan estimaciones subjetivas acerca de decisiones futuras.” (p. 3)

Las investigadoras concuerdan con Warren pues que la contabilidad administrativa ayuda a la planificación de decisiones futuras a la vez al desarrollando estrategias de negocios para un mejoramiento productivo de la empresa.

2.4.2 Importancia

En una empresa la gestión administrativa es muy importante debido a que sirve como base para la ejecución y potencializarían de tareas para cumplir con los objetivos planteados y contribuir con la supervivencia, crecimiento y desarrollo de la misma, se debe entender que para lograr todo hay que desarrollar las actividades en función de lo siguiente:

- Planificación: el planteamiento de los objetivos y los métodos con que se va alcanzar los mismos.
- Organización: basado en ordenar y distribuir de manera igualitaria las tareas y recursos dentro de una empresa.
- Dirección: es la manera en cómo se direcciona a la empresa, trabajadores y recursos en general en función de alcanzar los objetivos planteados.
- Control: revisar y controlar que las actividades se cumplan en función a la planificación.

Entonces la gestión administrativa busca que los recursos de una empresa sean utilizados de manera eficiente para el desarrollo de la misma.

2.4.3 Objetivos

- Realizar una racionalización adecuada de los recursos económicos, físicos y humanos en base a la adecuada organización.
- Determinar el rumbo a seguir dentro de una empresa en función a sus actividades y el cumplimiento de objetivos.
- Crear una cultura organizacional que distribuya el desarrollo de una gestión administrativa eficaz y eficiente.
- Identificar elementos internos y externos de comunicación y desarrollo
- Manejar el sistema de archivo de la información tanto interna como externa.

2.5 Gestión Financiera

2.5.1 Concepto

La gestión financiera es vital para el desarrollo y buen funcionamiento de las empresas, debido a que la precisión y sistematización de la información financiera ayudan en la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.

La Gestión Financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. (TERRAZAS, 2015, p. 57)

Para las investigadoras la gestión financiera en si está enfocada a los recursos económicos, y bienes de capital que puedan ayudar a maximizar la utilidad y administrar deudas de la empresa, buscando siempre cumplir con los requerimientos de los clientes.

2.5.2 Importancia

La gestión financiera es importante en todas las empresas según (TERRAZAS, 2015) “Es capaz de obtener la mejor mezcla de alternativas de financiación y de desarrollar una política de dividendos apropiada dentro del contexto de los objetivos de la institución”

Todas las acciones encaminadas a la gestión financiera son importantes, pero principalmente es importante porque ayuda a manejar los recursos financieros de una empresa, buscando generar ganancias que ayuden a crecer el capital de las empresas con un margen de utilidad razonable.

2.5.3 Funciones de la gestión financiera

La gestión financiera es la encargada de asignar los fondos de los activos fijos y corrientes, enfocada a maximizar la riqueza de los accionistas o propietarios, por lo que las funciones se encaminan a:

- Manejo de crédito
- Control de inventarios
- Recaudación y desembolso de fondos
- Determinación de las necesidades de los recursos financieros
- Análisis de la viabilidad económica e inversiones

3. Empresa

3.1 Concepto

Las actividades con fines económicos y comerciales son desarrolladas por empresas que buscan satisfacer necesidades tanto de la organización como de sus clientes y así obtener un margen de utilidad para la misma.

Según el autor (VÁSCONEZ, 2018) “La empresa es una organización de personas que realiza una actividad económica debidamente planificada y se orienta hacia la intervención en el mercado de bienes y servicios, con el propósito de obtener utilidades” (p. 67)

Una empresa es una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus objetivos esta coordina el capital, el trabajo y hace uso de materiales pasivos tales como tecnología, materias primas, entre otros. Según (FIALLO, ALVARADO y SOTO, 2015, p. 3)

Según el autor (CUELLAR, VARGAS Y CASTRO, 2015) “Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración de bienes o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio”. (p. 21)

Para las investigadoras una empresa es una organización que se dedican a la producción de bienes o prestación servicios, que cubran las necesidades de la población la mayoría destinada con fines de lucro, buscando el desarrollo empresarial y también aporta al crecimiento de un país.

3.2 Importancia

La empresa es importante para el desarrollo productivo y económico de un país, ya que una empresa representa una inversión que promueve el empleo, beneficios y sobre todo ideas innovadoras que permiten la realización personal de los seres humanos en función al desarrollo empresarial, pues las personas asociadas se unen para lograr objetivos en común, y desean obtener beneficios a partir de los mismos.

3.3 Objetivos

Los principales objetivos de las empresas son:

- Organizar las ideas de una o varias personas con los mismos objetivos preestablecidos.
- Desarrollar medios que ayuden a la prosperidad y crecimiento de un país.
- Obtener un beneficio significativo por los servicios prestados.
- Generar fuentes de trabajo que ayude al desarrollo económico de las familias.
- Satisfacer las necesidades de la población y de los inversionistas.

3.4 Clasificación

3.4.1 Según su capital: De acuerdo con la procedencia de su capital, las sociedades pueden clasificarse en:

- *Capital Privado:* los socios o aportantes de capital podrán ser las personas naturales o jurídicas diferentes del Estado.
- *Capital Público:* este grupo lo conforman las empresas que han sido creadas o inyectadas en su totalidad con dineros públicos.
- *Capital Mixto:* este grupo lo conforman las empresas que han recibido aportes de capital tanto del sector público como del privado.

3.4.2 Según su actividad económica: Existe un variado grupo de actividades en las que las empresas desarrollan sus actividades u objetos sociales. A continuación, se menciona algunas de ellas:

- a) *Manufactureras:* se dedican a la fabricación o transformación de materias primas en productos terminados, la cuenta inventarios de este tipo de empresas la conforman las materias primas, la producción en procesos y los productos terminados.
- b) *Servicios:* Se dedican a la venta de productos intangibles, pues corresponde a la prestación de un servicio.
- c) *Comerciales:* se dedican principalmente a la compra – venta de productos terminados, su único interés es comercializar con productos adquiridos a un determinado valor y

luego revenderlos por un valor mayor al de la compra generando así un margen de utilidad, por lo cual solo registran en su cuenta de inventarios el valor de las mercancías adquiridas para la venta ya que no existe lugar a registros por materias primas o productos en proceso.

- d) *Extractivas*: Se dedican a la explotación y extracción de recursos naturales como petróleo, carbón, oro y todo tipo de recursos no renovables.

3.4.3 Según su forma jurídica: Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de los propietarios:

- *Empresas individuales*: si sólo pertenece a una persona.
- *Empresas societarias o sociedades*: constituidas por varias personas.
- *Las cooperativas u otras organizaciones de economía social*.

3.4.4 Según su tamaño: Dentro de esta clasificación los principales indicadores son el lote de producción, el volumen de las ventas, el capital propio, el número de trabajadores.

- *Micro empresa*: 10 o menos trabajadores.
- *Pequeña empresa*: entre 11 y 49 trabajadores.
- *Mediana empresa*: entre 50 y 250 trabajadores.
- *Gran empresa*: más de 250 trabajadores.

4. Control

4.1 Concepto

Es importante dar seguridad a todas las operaciones de una empresa siendo así que es importante tener un control de los mismos, por eso se define a continuación el control:

Garantiza que los recursos se consigan y utilicen eficientemente. Para lograr el cumplimiento de un plan o detectar posibles fallas hay que controlarlo, permitiendo el

mejoramiento continuo y esto es así porque las organizaciones poseen recursos escasos y se hace necesario para optimizar su uso. (CANO, 2017, p. 24)

Control es un fase del proceso administrativo que se ocupa de la instauración de cualquier medida que tomen la dirección general, los responsables el gobierno y otro personal de la entidad, para administrar los riesgos e incrementar la posibilidad de que se almacenen los objetivos y metas esperados, a través de vigilar que las actividades se desarrollen conforme a lo establecido, y se corrijan las desviaciones entre lo planeado y lo logrado teniendo a evitar que se repitan. (SANTILLANA, 2015, p. 48)

Para las investigadoras el control ayuda a mantener un orden de las actividades a realizar, así como también, pues con esto se muestra el rumbo de la empresa y motiva a la administración a que se tengan recursos en base a la retroalimentación que ayude a evaluar actividades y mejorar desempeño.

4.2 Importancia

El control es importante a nivel mundial y en todas las actividades que se realicen pero si nos enfocamos en las empresas el control ayuda a manejar de mejor manera los recursos dentro de una empresa, enfocándose a salvaguardar los activos, teniendo como una guía para las operaciones, todo en términos razonables para alcanzar los objetivos deseados por las empresas.

4.3 Principios básicos de control

Principio de equilibrio. A cada grupo de delegación conferido debe proporcionársele el grado de control correspondiente. De la misma, manera la autoridad se delega y la responsabilidad se comparte; al delegar autoridad es necesario establecer los mecanismos suficientes para verificar que se está cumpliendo con la responsabilidad conferida, y que la autoridad delegada está siendo debidamente ejercida.

Principio de los objetivos. Ningún control será válido sino se fundamenta en los objetivos y, si a través de él no se evalúa el logro de los mismos; por lo tanto, es imprescindible establecer medidas específicas o estándares que sirvan de patrón para la evaluación de lo establecido.

Principio de la oportunidad. El control, para que sea eficaz. Debe ser oportuno, es decir, debe aplicarse antes que se produzca un error; de tal manera que sea posible tomar medidas correctivas con anticipación.

Principio de las desviaciones. Todas las variaciones o desviaciones que se presenten en relación con los planes deben ser analizadas cuidadosamente, de tal manera que sea posible conocer las causas que las originaron a fin de tomar las medidas necesarias para evitarlas en el futuro.

Principio de excepción. A fin de reducir costos y tiempo, el control debe aplicarse de preferencia a las actividades excepcionales o representativas, delimitando la manera adecuada cuales funciones estratégicas requieren control.

Principio de función controlada. La persona o función que realiza el control no debe estar involucrada con la actividad a controlar.

4.4 Control Interno

4.4.1 Concepto

El rumbo de toda empresa depende de su administración y la manera en cómo está distribuido los recursos para lo cual se debe tener en cuenta el control interno, diseñado para proporcionar una razonable seguridad con miras a la realización de objetivos.

El control interno es un instrumento insustituible de apoyo a la consecución de los objetivos de la organización; sin embargo, independiente de que tan efectivo pueda ser este, el

logro de esos objetivos siempre se verá afectado por limitaciones inherentes al propio control interno. (SANTILLANA, 2015, p. 7)

Según (ESTUPIÑAN R. , 2018) el control interno son: “Las políticas, procedimientos, prácticas y estructuras organizacionales diseñadas para proporcionar razonable confianza en que los objetivos de los negocios serán alcanzados y que los eventos indeseados serán prevenidos o detectados y corregidos”. (p. 33)

Para las investigadoras el control interno ayuda a determinar la responsabilidad de los miembros de una organización, direccionando a las organizaciones hacia el cumplimiento de los objetivos que de manera general son:

- Efectividad y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad de la información financiera.
- Acatamiento de las leyes y regulaciones aplicables.

4.4.2 Importancia

Engranarse con el aseguramiento del logro de objetivos de una o más categorías: operaciones, información y cumplimientos, requiere de un control interno por lo tanto este es importante por las siguientes razones:

- Es el corazón de una organización.
- La cultura, las normas sociales y ambientales que la gobiernan.
- Los procesos del negocio (los mecanismos por medio de los cuales una organización proporciona bienes y/o servicios de valor agregado).
- La infraestructura, la tecnología de la información, las actividades, las políticas y procedimientos.

Debe ser adaptable a la estructura de la organización; esto abra de ser flexible a la entidad en su conjunto y a una subsidiaria, división, unidad operacional o proceso de negocio en lo particular.

4.4.2 Elementos del control interno

Entre los elementos más relevantes que tienen incidencia administrativa en el contexto del control interno se puede establecer a:

Organización: En esa función interviene la dirección, coordinación, división de funciones y asignación de responsabilidades.

Procedimientos: La existencia del control interno administrativo no se demuestra solo con una adecuada administración, pues es necesario que sus principios se apliquen de labores y funciones, sistema de autorizaciones y fijación de responsabilidades.

Personal: Por solidad que sea una organización en una entidad económica y adecuados los procedimientos implantados, el sistema de control interno no puede cumplir su objetivo si las actividades diarias no están, de manera continua, en manos del personal idóneo.

El control interno es un proceso desarrollado por el consejo de administración, la administración y otro personal de la organización, que se diseña para proveer un razonable aseguramiento del logro de objetivos relativos a operaciones, información y cumplimientos.

4.4.4 Objetivos

Objetivos operacionales: Se refiere a la eficiencia y eficacia de las operaciones realizadas en y por la entidad, incluyendo las metas operacionales y financieras, y la salvaguarda de activos contra pérdidas.

Objetivos de reporte: Aluden a los reportes financieros y no financieros, y pueden abarcar su confiabilidad, oportunidad y transparencia y otros términos establecidos por organismos reguladores; y reconocimiento de normatividad aplicable a políticas de la entidad.

Objetivos de cumplimiento: Son los relativos a la adherencia y cumplimiento de la legislación regulaciones a que está sujeta la entidad.

4.5 Clases de Control Interno

Existen dos clases de Control Interno de acuerdo a su aplicación:

Control interno administrativo.- El Control Interno Administrativo no está limitado al plan de la organización y procedimientos que se relaciona con el proceso de decisión que lleva a la autorización de intercambios por lo que este se relaciona con la eficiencia en las operaciones establecidas por el ente. Según (SALGUERO y TOBAR, 2017, p. 53)

Control interno contable.- Según (SALGUERO y TOBAR, 2017) “Este comprende el plan de la organización y los registros que conciernen a la salvaguarda de los activos y a la confiabilidad de los registros contables brindando seguridad razonable”. (p. 53)

4.6 Principios de control interno

- **Demostración de compromiso con la integridad y los valores éticos.** La organización demostrara compromiso con la integridad y los valores ticos.
 - Posición de alto nivel a través de la organización.
 - Estándares de conducta.
 - Adherencia y desviaciones.
- **Ejercer la vigilancia sobre las responsabilidades.** El consejo de administración demostrará independencia de la administración y ejercerá vigilancia sobre el desarrollo y cumplimiento del control interno.
 - Autoridad y responsabilidad.
 - Independencia y conocimientos relevantes.
- **Establecimiento de una estructura organizacional, autoridad y responsabilidades.** La administración establecerá, bajo la supervisión del consejo de administración, la

estructura de la organización, lineamientos de reportes, apropiada autoridad y responsabilidades para la consecución de objetivos.

- Estructura organizacional y lineamientos de reportes.
- Autoridad y responsabilidades.
- Límites de autoridad.
- **Demostración de compromiso para allegarse de personal competente.** La administración en alineación con los objetivos de control, demostrará compromiso para atraer, desarrollar y mantener al personal competente.
 - Políticas y prácticas
 - Compromiso con la competencia
 - Atraer, desarrollar y mantener el personal competente.
 - Planes para preparar la sucesión de personal clave.
- **Asignación de responsabilidades.** La organización signara responsabilidades para alcanzar los objetivos de control interno.
 - Responsabilidad por el control interno.
 - Establecimiento de parámetros, incentivos y reconocimientos.
 - Presiones.
 - Proceso de evaluación y reconocimientos.
- **Especificación de objetivos.** La administración especificara los objetivos con suficiente claridad, de tal forma que se permita identificar y evaluar los riesgos que les son inherentes.
 - Tolerancia al riesgo
 - Objetivos operacionales
 - Objetivos de los reportes
 - Reportes financieros para fines externos
 - Reportes no financieros para fines externos

- Reportes internos
 - Cumplimiento de objetivos
- **Identificación y análisis de riesgos.** La organización, a través de toda la entidad, identifica los riesgos conjuntamente con el logro de objetivos; y analiza estos riesgos con una base para determinar cómo deberán ser administrados.
 - Identificación de riesgos considerados:
 - Análisis de riesgos
 - Respuesta de los riesgos.
- **Evaluación de riesgos de fraude.** En la evaluación de riesgos, la organización deberá contemplar el potencial de riesgos de fraude que pudiesen afectar al logro de los objetivos
 - Reportes fraudulentos
 - Salvaguarda de activos
 - Corrupción.
 - Oportunidad, actitudes y razonamientos.
 - Otras consideraciones sobre la evaluación de los riesgos de fraude.
- **Identificación y análisis de cambios relevantes.** La organización identificará y orientará sobre los cambios que pudiesen tener un impacto significativo en el sistema de control interno.
 - Circunstancias que requieren atención especial.
- **Selección y desarrollo de actividades de control.** La organización seleccionará y desarrollará actividades de control cuyos objetivos contribuyan a mitigar los riesgos a niveles aceptables.
 - Integración con la evaluación de riesgos.
 - Factores específicos de la entidad.
 - Actividades de control de los procesos de negocio.

- Actividades de control según los tipos de transacciones.
- Actividades de control y tecnología.
- Actividades de control a diferentes niveles.
- Segregación de funciones.
- **Selección y desarrollo de controles generales para la tecnología.** La organización seleccionará y desarrollará actividades generales de control que soporten el logro de objetivos de la tecnología.
 - Dependencia entre el uso de la tecnología en los procesos operativos o de negocio, y los controles generales de la tecnología.
 - Controles generales de la tecnología
 - Infraestructura tecnológica
 - Proceso de administración de la seguridad.
 - Adquisición, desarrollo y mantenimiento de los procesos tecnológicos.
- **Desplegar actividades de control a través de políticas y procedimientos.** La administración desplegará actividades de control manifestadas en políticas que establezcan cuales son las expectativas y procedimientos relevantes para dar efecto a esas políticas.
- **Utilización de información relevante.** La organización obtendrá o generara y utilizara información relevante y de calidad para soportar el funcionamiento de los otros componentes de control interno.
 - Requerimientos de información
 - Fuentes relevantes que aportan información.
 - Procesamiento de datos a través de sistemas de información
 - Información de calidad

- **Comunicación interna.** La comunicación de información interna, incluyendo los objetivos y responsabilidades de control interno, ser aun soporte necesario para el funcionamiento de los otros componentes de control interno.
 - Comunicación sobre control interno.
 - Comunicación a través de canales normales.
 - Métodos de comunicación.
- **Comunicación externa.** La organización se comunicará con partes externas sobre asuntos relacionados con la afectación l funcionamiento de los otros componentes del control interno.
 - Comunicación hacia las partes externas.
 - Comunicación de las partes externas.
 - Comunicación a través de canales normales.
 - Métodos de comunicación.
- **Evaluaciones.** sobre la marcha y en forma general para asegurar que están funcionando si se tienen presentes los componentes del control interno.
 - Evaluaciones sobre la marcha
 - Proveedores de servicios externos
- **Evaluación y comunicación de deficiencias.** La organización evaluara y comunicara de manera oportuna las deficiencias detectadas en el control interno a aquellas partes responsables de tomar decisiones correctivas, incluyendo al consejo de administración, a los responsables de gobierno de la entidad y al director general, según corresponda.
 - Comunicación de hallazgos.
 - Reporte al director general y al consejo de administración. (pp. 79-84)

4.7 Modelos de control interno

Para poder evaluar el control interno de las empresas existen varios métodos, los mismos que son de gran ayuda para determinar el rumbo de la misma y por ende es aplicado por los administradores para tener un control eficiente de las operaciones, entonces existen cuatro modelos que son:

- Comité De Criterios De Control Interno Canadá (COCO)
- Comité De Organizaciones Patrocinadoras (COSO I, II, III)
- Marco Integrado De Evaluación Y Riesgo Del Ecuador (CORRE)
- Marco Integrado De Control Interno Para Latinoamérica (MICIL)

En el presente proyecto Integrador para definir el sistema de Control Interno se realiza en función al (COSO II), puesto que ayudara a determinar las falencias de la empresa y permitirá dar solución a los problemas, ya que se modificarán políticas y procedimientos que se emplean en Comercial “Los Nevados” con la finalidad de que se mejore la administración de los recursos que generan utilidad al mismo.

4.6.1 Comité De Organizaciones Patrocinadoras (Coso II).

El control interno está integrado por cinco componentes y diecisiete principios que representan los conceptos asociados con cada componente. Debido a que los principios emanan directamente de los componentes, una entidad puede alcanzar un efectivo control interno con la aplicación de estos principios, mismos que alcanzan también a las operaciones, reportes y cumplimiento de objetivos.

Ambiente de control.- El ambiente de control comprende los entandares, los procesos y las estructuras que proporcionan las bases para ejercer el control interno a lo largo de toda la organización. El consejo de administración y el director general establecerán la posición de alto nivel relativo a la importancia de este control, incluyendo las expectativas en los diferentes niveles de l organización.

El ambiente de control comprende la integridad y los valores éticos de la organización, los parámetros aplicables al consejo de administración y su participación en el desempeño de sus responsabilidades de gobierno, la estructura organizacional y la asignación de responsabilidad y autoridad; los procesos para atraer, desarrollar y retener al personal competente; y los estímulos y reconocimientos por el buen desempeño. El resultado del ambiente de control tiene un impacto relevante en el sistema de control interno conjunto.

Evaluación de riesgos.- Toda entidad se enfrenta a una gran variedad de riesgos, tanto internos como externos. Riesgo se define como la probabilidad de que un evento que pudiese ocurrir afecte adversamente el logro de los objetivos. La evaluación de riesgos involucra un proceso dinámico e interactivo para identificar y evaluar los riesgos en un ánimo de alcanzar los objetivos.

La evaluación de los riesgos que pudiera afectare al logro de objetivos se debe dar a través de toda entidad y tendrá que ser considerada su influencia relativa para el establecimiento de límites de tolerancia. De esta manera, la evaluación de riesgos es la base para determinar cómo serán administrados estos.

Una precondition para la evaluación de riesgos es el establecimiento de objetivos ligados a los diferentes niveles administrativos y operativos de entidad. La administración establecerá estos objetivos con suficiente claridad, categorizándolas en relación con las operaciones, los reportes y los cumplimientos, de tal manera que permitan identificar, analizar y correlacionar riesgos con objetivos.

Actividades de control.- Las actividades de control son las actividades establecidas a través de políticas y procedimientos que coadyuvan a asegurar las directrices administrativas para mitigar riesgos, con tendencia al logro de los objetivos esperados. Las actividades de control son realizadas en todos los niveles de la entidad, en las diferentes etapas de los procesos operativos o de negocio, y sobre el ambiente de tecnología utilizada. Pueden ser de

naturaleza preventiva o correctiva e involucran todo tipo de procesos manuales o automatizados; así como autorizaciones y aprobaciones, verificaciones, conciliaciones, y vigilancia y revisión del desempeño de la organización. La segregación de funciones es un ejemplo típico de selección y desarrollo de actividades de control. Cuando no existe una adecuada segregación de funciones, la administración deberá seleccionar y desarrollar actividades alternas de control.

Información y comunicación.- La información es necesaria para la entidad en el desempeño de sus responsabilidades de control interno y para soportar los objetivos de este. La administración obtendrá o generará y utilizará información relevante y de calidad, tanto para efectos internos como externos, que soporten el funcionamiento de los componentes del control interno.

La comunicación es un proceso continuo e interactivo para proporcionar, compartir y obtener información necesaria. La comunicación interna es la que fluye en toda entidad, y es un medio a través del cual la información se difunde a la organización, y se le da seguimiento.

Actividades de monitoreo.- Evaluaciones sobre la marcha, o evaluaciones individuales, o cualquier combinación de estas, que serán utilizadas para asegurar que están funcionando y se tiene cada uno de los cinco componentes del control interno, incluyendo los controles relacionados con los principios de cada componente.

Los hallazgos serán evaluados comparándolos con los criterios establecidos por reguladores y con el reconocimiento de estándares establecidos por el consejo de administración, los responsables del gobierno de la entidad o la administración. Las deficiencias determinadas serán comunicadas al consejo de administración o a la administración, según corresponda.

5. Inventarios

5.1 Conceptos

Una administración de los inventarios dentro de una empresa puede constituir un problema puesto que incluyen varias atenciones como es, lugar, tiempo, espacio de almacenamiento, cantidad, puesto que se deben asegurar que la mercadería tenga existencias y exista una distribución idónea de acuerdo a su necesidad.

Según (SUÀREZ, 2015) define a las existencias como: “Los bienes propiedad de la empresa destinados a la venta en la actividad normal de la explotación, o bien, para su transformación o incorporación al proceso productivo”. (p. 13)

Las investigadoras concuerdan con Suarez puesto que los inventarios son existencias que tiene su característica fundamental la rotación y que constantemente va variando el número total de las existencias.

Los inventarios representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos. (Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ,1993) citado por (CASTRILLÒN y ZAPATA, 2016)

Para efectos del control y la debida administración de los inventarios es necesario contar con información confiable sobre los mismos; puesto que esta información es indispensable para la constatación física en base a los datos consignados en tales documentos. Así mismo, sirve como una sólida base para la toma de decisiones de compra e, inclusive, para medir volúmenes de producción fundamentalmente en industrias extractivas.

El sistema de adecuación del sistema de ubicación de materiales puede evaluar durante la toma física de los inventarios, en el cual se debe verificar si existen materiales obsoletos o de lento movimiento. Además, es importante asegurarse de que los conteos sean confiables, e inclusive explorar la posibilidad de realizar muestreos estadísticos cuando los conteos se efectúan sobre la base de las pruebas.

5.2 Clasificación de inventarios

La clasificación depende del tipo de demanda que tenga el artículo. Esta demanda solo puede ser de dos tipos:

Determinística. La demanda de un artículo para un periodo futuro es conocida con exactitud (trabajan bajo pedido)

Probabilística. Cuando la demanda del artículo para un periodo futuro no se conoce con certeza, pero se le puede asignar una distribución de probabilidad a su ocurrencia.

Sin lugar a dudas todo artículo se clasifica en alguna de las dos anteriores categorías; pero se pueden sub clasificar en un determinado modelo dependiendo de otras condiciones que se relacionan a continuación:

Tipo de producto. Pueden ser productos perecederos, productos sustitutos o probables en el tiempo.

Cantidad de productos. Existe un modelo para un solo producto o para varios

5.3 Método de valoración de inventarios

Valoración de las entradas en almacén. Para las existencias que la empresa adquiere en el exterior pueden valorarse por su precio de adquisición, que comprenderá el precio de compra más todos los costes originados de la función de compra.

Valoración de las salidas del almacén. Elegir un criterio de valoración para la salida de los materiales se plantea como consecuencia de los diferentes precios de adquisición de cada

una de las distintas partidas, y sobre todo su incidencia en el proceso contable, por la valoración de los consumos en el proceso productivo y por el valor de las existencias finales, así como para la valoración del resultado.

Dentro de los métodos de valoración de las salidas según las NIIF para Pymes encontramos lo siguiente:

- Método promedio ponderado
- Método FIFO O PEPS (Primeras en entrar Primeras en Salir)

Método promedio ponderado. Se basa en determinar el precio unitario ponderado de los materiales, dividiendo el coste total de varias entradas por su cantidad total, y aplicar este precio a las salidas

Son métodos utilizados por empresas que almacenan sus productos durante largo tiempo. A su vez, dentro de este método encontramos diferentes modalidades:

- Se calcula el coste medio de las entradas y del stock inicial después de cada entrada.

Precio medio ponderado continuo.

Se suman en cantidad y en precio, todas las entradas desde el principio del periodo, considerando el stock inicial hasta la primera entrada. Se divide el total de los precios por el total de las cantidades. El precio unitario que se ha determinado, sirve para valorar todas las salidas hasta el momento en que se realice otra entrada. Cuando esto se produzca, será necesaria la determinación de otro precio de salida, cada vez que se produce. La entrada en almacén se aplica un nuevo precio medio ponderado para valorar las salidas.

- Se calcula el coste medio de las entradas y del stock inicial al finalizar el periodo.

Precio medio ponderado simple

Se considera el conjunto de todas las entradas del periodo contable, se valoran todas las salidas al precio medio de todo el periodo. Este precio se calcula solo una vez al finalizar el periodo. Su principal inconveniente es el retraso de información para la elaboración de la contabilidad

- Coste medio de las entradas.

En este último caso, no se considera el stock inicial del periodo. El precio medio se determina únicamente con las diferentes entradas. En este caso se puede aplicar bien el método simple o continuo. El ejemplo, en este caso, coincidiría con los anteriores, puesto que no tenemos stock inicial en el almacén.

Método FIFO (First in, first out). Para valorar los elementos del almacén, se supone que las primeras unidades que entran son las primeras en salir. Se encontrarán por tanto distintas partidas con precios de adquisición distintos y momentos de compra distintos, que se van agotando de forma sucesiva hasta cumplir los stocks. Según este método las existencias finales quedan valoradas al precio de las últimas entradas, con lo cual se produce un incremento de costes indirectos que se imputan al material. Por tanto, se valoran al precio de las entradas más antiguas. El problema radica en que el programa comenzó mal, lo cual muchas veces se debe a que las suposiciones hechas en la fase de estudio/propuesta eran esencialmente erróneas.

5.4 Tipos de stocks

“Se llama stock o existencias de una empresa al conjunto de materiales y artículos que se almacenan como los destinados a la venta” (Suárez, 2012, p. 46)

Los stocks se pueden clasificar a través de los siguientes criterios:

Criterio funcional.

De acuerdo a la función que cumplen las existencias tenemos

- *Stock de ciclo*: Es aquel que suele atender la demanda normal de los consumidores por un largo período de tiempo (Mayor a un año)
- *Stock de seguridad*. Considerado como aprovisionamiento, es el previsto para el caso de las demandas inesperadas.
- *Stock de presentación*. Es aquel conocido como producto en exhibición, es decir aquel que está a la vista del consumidor.
- *Stock estacional*. Son aquellas existencias que hacen frente a las ventas de temporada en determinados meses del año.
- *Stock en tránsito*. Son aquellos productos que se encuentran en una de las etapas del proceso de comercialización.
- *Stock muerto*. Son aquellos artículos obsoletos es decir perdieron su tiempo de vida útil y deben ser desechados.

Criterio operativo.

Esta clasificación va en relación a la gestión de los stocks que se manejan día a día en el almacén:

- *Stock de óptimo*. Es aquel que concilia la satisfacción de la demanda con los con los costos de almacenaje.
- *Stock físico*. Representa la cantidad de productos disponibles para la venta.

6. Sistema De Control

6.1 Sistema

Según (ESTUPIÑAN, 2017) define: Un sistema es un conjunto organizado de elementos o partes unidos por interacción regulada con el fin de lograr metas, objetivos o propósitos pre establecido. (p. 102)

6.2 Sistema de control

De acuerdo a como se diseñe y desarrolle el sistema de control para el registro y inventarios y en función de las necesidades de información de cada organización, en forma opcional se podrá utilizar códigos numéricos para identificar en orden alfabético y por familias las especificaciones de las existencias.

Para la aplicación de los códigos de referencia, previamente se elabora un listado de posibles especificaciones para cada grupo o familia mencionado numerándolos en orden ascendente.

Para efectos del control y la debida administración de los inventarios es necesario contar con información confiable obre los mismos; puesto que esta información es indispensable para la constatación física en base a los datos consignados en tales documentos. Así mismo, sirve como una sólida base para la toma de decisiones de compra e, inclusive, para medir volúmenes de producción fundamentalmente en industrias extractivas.

El sistema de adecuación del sistema de ubicación de materiales puede evaluar durante la toma física de los inventarios, en el cual se debe verificar si existen materiales obsoletos o de lento movimiento. Además, es importante asegurarse de que los conteos sean confiables, e inclusive explorar la posibilidad de realizar muestreos estadísticos cuando los conteos se efectúan sobre la base de las pruebas.

Las diferencias entre las existencias físicas y los registros en los libros son importantes indicadores de la eficiencia operacional del sistema de control de inventarios. Los análisis de las causas provocaron ajustes a los inventarios puede indicar fallas en el proceso de cómputos inadecuados medidas de seguridad, errores humanos de registro o inadecuados procedimientos de conteos físicos.

6.3 Técnicas Para La Administración De Inventarios

6.3.1 Diagrama de Pareto

Concepto.

Según (BONHAM y LANGDON, 2015) manifiesta que es: “Una herramienta con la cual analiza la verdadera rentabilidad de los productos, de los clientes y proveedores” (p. 195).

¿Por qué debe usarse?

A medida que las compañías prosperen, irán incorporando más clientes, más productos y actividades, pero a menudo no saben prescindir de los no rentables. La situación empeora, porque la mayoría de los sistemas de evaluación del desempeño apoyan el mantenimiento de las actividades tradicionales (por ejemplo, a los vendedores se le incentiva por sus ventas, a veces sin que se aplique una medida objetiva de rentabilidad). Además, los sistemas de costeo tienden a ocultar la verdadera rentabilidad (o no rentabilidad) de las diversas áreas.

¿Cómo usarlo?

Simplemente organizando la lista de productos en una hoja de cálculo, desde los ingresos altos a los ingresos bajos en orden descendente. A veces esta actividad tan sencilla es suficiente para que el equipo reflexione sobre dos cosas:

Por qué no nos concentramos más en los productos de mayor importancia y encontramos la manera de aumentar la rentabilidad. Muchas empresas no dan un trato diferente a las cuantas principales. La regla 80/20 indica el 20% de sus productos generen el 80% de los ingresos.

Por qué seguimos vendiendo productos que contribuyen poco a los ingresos. Muchos productos no son rentables: la regla de 50/5 indica el 50% de los productos genera menos del 5% de los ingresos en forma acumulativa. Piense un poco en el costo general en que se incurre al atender a ese porcentaje.

El análisis de Pareto del que forma parte la regla de 50/5 facilitará enormemente tomar una decisión que de lo contrario se eludiría: cancelar un grupo de productos por su escasa contribución.

7. Segmentación ABC para Control de Inventarios.

7.1 Concepto

Este modelo está diseñado para la clasificación del portafolio de productos de la empresa con base en las participaciones de ítem y/o línea de producto en el movimiento de salida hacia los clientes finales, es decir, los niveles de ventas.

Según (BONHAM y LANGDON, 2015) “Proceso ABC de análisis es el factor principal en la clasificación de las suposiciones ha de coincidir con la división de las estimaciones”. (p. 161)

Esta técnica se emplea en la etapa de propuesta de un proyecto, con el propósito de suministrar la mejor información posible referente a los precios competitivos, y para asegurarse de que los hitos se realicen.

7.1 Objetivo del segmentación ABC

Identificar los artículos A y B que son críticos para la compañía y enfocar el esfuerzo de compras y almacenamiento en ellos, además de identificar a los productos tipo C que resultan atípicos en ocasiones y que aportan en baja medida a los niveles de venta. Se hace con el fin de determinar políticas de control y gestión para su óptimo mantenimiento en el portafolio de la empresa. Según (MORA y MARTÌNEZ, 2015, p. 27)

Ítems A. referencia de alto costo o que son consideradas importantes estratégicamente debido a su criticidad en el proceso o a que el tiempo de entrega (lead time) es muy largo. Por lo general incluyen el 20% de las referencias del inventario, y alcanzan el 80% del valor del inventario.

- Pedido semanal
- No deben existir agotados
- Tratamiento especial
- Almacenar cerca de transportes.

Ítems B. Son las referencias que aún son importantes, pero no son críticas y/o no se espera tener dificultades en su consecución. Normalmente incluyen el 30% de las referencias del inventario y alcanzan un 15% del valor total del inventario. Justifican un menor control que el ejercicio sobre los productos tipo A.

- Pedidos quincenales
- Existencias normales
- Almacenamiento y ubicación en niveles medios.

Ítems C. generalmente son el estándar de bajo costo, altamente competitivo y con alta disponibilidad. Son poco críticos, y justifican un menor control que el ejercicio sobre los productos tipo B. normalmente incluyen el 50% de las referencias del inventario, y alcanzan un 5% del valor total del inventario.

Constituidos por un alto número de productos que representan un pequeño porcentaje de ventas, algunos de ellos se deben mantener por variedad de surtido y servicio al cliente, pero la mayoría representan artículos que ya ameritan depurarse del surtido y que no justifican un esfuerzo significativo en ellos.

- Pedidos mensuales y bimensuales
- Se deben agotar
- Almacenamiento a niveles altos
- Localización lejos del transporte

Se puede establecer que los artículos “A” constituyen un 20% del total de productos y representan el 80% de las ventas totales.

Los artículos “B” constituyen el 30% del total de productos y representa el 15% de las ventas.

Los artículos “C” constituyen el 50% del total de los productos y representan el 5% de las ventas.

7.2 Estructura de la segmentación ABC

Listado de ítems. Listado de todas las referencias con sus respectivos códigos

Ventas por ítems de mercadería. Volumen (\$) facturado semanalmente o mensualmente por el año de operación. Se recomienda el análisis de los dos últimos años para tener resultados más cercanos a la realidad y por tanto confiables a la hora de tomar decisiones.

Ventas totales. Total, de la facturación por ítem en el periodo analizado, por lo menos de los últimos dos años de operación.

Ventas promedio por mes Valor correspondiente a la facturación promedio por mes, calculo que se hace para cada ítem o referencia analizada.

Rentabilidad. Porcentaje que representa la rentabilidad o el margen de utilidad asociado a cada ítem.

Contribución Corresponde al porcentaje que aporta cada tipo de producto (A,B,C) a los niveles de ventas totales; puede definirse con base a la teoría (80%; 15% y 5%) o a criterio de la compañía.

7.3 Cálculos que arroja la segmentación ABC

Participación por ítem. Porcentaje de participación del volumen de ventas de cada ítem con respecto al total general de productos analizados.

Participación acumulada. Cálculo del porcentaje acumulado ítem por ítem hasta llegar al 100%, que se obtendrá luego de sumar la participación de cada ítem hasta el último de estos.

Clasificación. Corresponde a la asignación de un tipo (A, B o C) a cada ítem de acuerdo al nivel de participación acumulada que este posee, es decir, si el ítem está dentro del 80% de participación acumulada se asume como un tipo “A” y así respectivamente para la acumulación del 95% y del 100%

Salidas totales. Sumatoria del volumen de salida (en costos, precio o unidades) de cada grupo de la categorización, este refleja el aporte definitivo de cada categoría de productos y su respectivo peso en la operación de la empresa.

7.4 Aplicaciones de la segmentación ABC

La metodología de categorización ABC de inventarios es una práctica que ha ganado mucha aceptación en el mundo de control y la gestión de inventarios, su uso se puede extender a la definición de criterios de almacenamiento, orden de despachos de pedidos, identificación de productos o de clientes, permitiendo así una mejor asignación y posterior uso de los recursos de la empresa.

Esta categorización permite además la definición de políticas comerciales a partir de la identificación tanto de productos y clientes claves que aportan significativamente a los niveles de ingresos y rentabilidades de la empresa, así como de aquellos que ocasionan pérdidas para la organización.

CAPITULO 3

1. Metodología

Conjunto de métodos, modos de obrar o proceder con un orden determinado, usados en alguna disciplina científica establecida en la que se busca alcanzar un determinado conocimiento, también se le conoce como parte de la lógica que estudia los métodos, es decir las características, estructura, funciones y tipos de métodos de investigación existentes, así como los principios generales que regulan toda investigación. (Pimineta, J Y de la Orden, A, 2017, p. 39)

Para las investigadoras la metodología son los métodos y técnicas los cuales se aplican de manera sistemática en el proceso de investigación, lo cual lleva a que el soporte conceptual de una investigación va en función de la manera en cómo se aplican dichos métodos y técnicas en una investigación.

2. Enfoques

2.1 Enfoque Cuantitativo.

Es un modelo que se centra en el análisis e interpretación de datos, números, indicadores y estadísticas asociadas con el objeto de estudio y para ello se centra en formular preguntas muy específicas acerca de ¿Cómo? Y ¿Cuándo? Tiene lugar el fenómeno estudiado permitiendo al investigador recopilar información que puede ser plasmada mediante números para su análisis racional y objetivo. (Pimineta, J y de la Orden, A, 2017, p. 59)

El presente proyecto integrador se realizara mediante un enfoque cuantitativo el mismo que recolecta información que permita conocer el diagnostico de El Comercial “Los Nevados” haciendo énfasis en el sistema de inventarios. De la misma forma se pretende observar y realizar la toma física de los mismos obteniendo cifras relevantes que respalden la información obtenida por las encuestas y entrevistas a los involucrados dentro de El Comercial “Los Nevados”.

2.2 Enfoque cualitativo

(Rivas, 2017) Define que “Consiste en que constituye un campo multidisciplinario y con mucha frecuencia trans - disciplinario, lo cual conlleva a un enfoque multi- paradigmático”. (p. 140)

Las investigadoras están de acuerdo con Rivas debido a que en el presente proyecto integrador el enfoque cualitativo consiste en la recolección de información de los diversos comportamientos, naturales, discursos todos enfocados a la posterior interpretación textual de los significados.

3. Métodos de investigación

3.1 Método inductivo

(Fernández, 2017) “Considera una serie de fenómenos o conocimientos particulares para llegar a conclusiones generales del análisis de cambios casos particulares puede llegarse a una conclusión general”. (p. 18)

Este método permitirá observar de qué manera está distribuidos la mercadería el proceso de recepción y almacenamiento así mismo como la manipulan al momento de ingresar a bodega y al momento de despachar a los clientes. Estableciendo validez en la información que nos presenta la administración, permitiendo hacer la comparación de la información.

3.2 Método deductivo

(Fernández, 2017) Explica que: “Va de lo general a lo particular. Se realiza tomando como fundamento principios o conocimientos generales para llegar a conclusiones particulares”. (p. 18)

Este método permitirá determinar el posicionamiento de los inventarios en base a su frecuencia e comercialización haciendo relación con la regla 80-20 creando una categoría desde A hasta C, para primera serán los productos más comerciales y que arrojan mayor

utilidad hasta llegar a C que estarán los productos que tiene menor salida y que por ende tiene menor rentabilidad.

3.3 Método descriptivo

La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. (Sabino, 2013, p. 12)

En la ejecución de este método se podrá determinar mecanismos que se implementa dentro del Comercial “Los Nevados” para el diseño del sistema de control de inventarios, estableciendo la mercadería de mayor a la de menor rotación.

4. Fuentes e instrumentos de medición

Para desarrollar el proyecto integrador se utiliza fuentes primarias como la información obtenida mediante la observación directa, análisis de la entrevista realizada y encuestas que se realizó al personal responsable de bodegas, y a su vez las fuentes secundarias como bibliografía relacionada con nuestro tema de investigación, tesis de grado anteriores, revistas, entre otros.

Seguido de la recopilación de la información se procesan los datos, inmediatamente se graficara, analizara e implementara, con la finalidad de conocer la situación actual de los inventarios como se maneja El Comercial “Los Nevados”.

4.1 Población

Conjunto de personas o cosas que forman parte de una población es a lo que se denomina elementos, lo cual permite ser un objeto o unidad de estudio, en este proyecto se mantendrá

contacto directo con el personal administrativo y de bodega en donde el número total del mismo es 6.

4.2 Unidad de Estudio

Dentro del proyecto integrador se considera a la población de estudio al gerente de Comercial “LOS NEVADOS” y los empleados del área administrativa y bodegueros

Tabla N° 5

Unidad de estudio

Descripción	Número
Personal Administrativo	2
Bodegueros	2
Choferes	3
Total	7

FUENTE: Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

5. Técnicas de Investigación

5.1 Entrevista

(Rivas, 2017) Manifiesta que: “La entrevista es una técnica fundamental del enfoque cualitativo. Siendo la fuente fundamental para la realización de estudios cualitativos. Se usa para la obtención de datos, incluyendo medios de apoyo, el uso del teléfono, internet y otras formas de tecnología”. (p., 239)

La entrevista se aplica a los responsables del manejo del asistente contable donde se analizara el ingreso, egreso y ajustes de la mercadería.

5.2 Encuesta

La encuesta se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. (LÓPEZ, P Y FACHELI, S, 2016)

Las encuestas se aplican a las personas que están a cargo de bodegas de El Comercial “Los Nevados” los cuales tienen contacto directo con los inventarios para conocer el manejo y distribución de los mismos.

5.3 Observación

Requiere describir lo cotidiano y verdadero, que represente de manera fiel los comportamientos sociales de los sujetos estudiados, a partir de la relación humana que el investigador establece con los sujetos. La observación por lo general, se apoya, en métodos de recolección de datos, como consultar y la consulta de archivos, pero sobre todo compartir la vida cotidiana. (Rivas, 2017, p. 142)

Se realiza una observación a las instalaciones y más a las bodegas donde están almacenados el inventario y su distribución. (Ver anexo 6)

6. Instrumentos

6.1 Test de preguntas abiertas

El test contiene preguntas de investigación enfocadas a una definición, pues busca conocer puntos de vista u opiniones sobre el manejo, control, habilidades y técnicas debido a que son preguntas concluyentes.

La entrevista se desarrolla al gerente y a la persona encargada del manejo del sistema y de las actividades comerciales que se realizan. (Anexo5).

6.2 Cuestionario

El instrumento estandarizado que utilizamos para la recogida de datos durante el trabajo de campo de algunas investigaciones cuantitativas, fundamentalmente, las que se llevan a cabo con metodologías de encuestas. (Meneses, J Y Rodriguez David, 2017, p. 124)

Un cuestionario es para enfoques cuantitativos los cuales se debe asegurar la confidencialidad de las respuestas, para lo cual se desarrolla preguntas específicas de acuerdo al tema a los empleados de bodega en comercial “LOS NEVADOS” (ver anexo 4)

6.3 Check list

Un instrumento que revisa de forma ordenada el cumplimiento de procedimientos que se llevan a cabo, mediante el cual se constata el cumplimiento de un conjunto de controladores de seguridad. (Morán, J Y Ramos Valeria, 2018, p. 18)

Para las investigadoras el check list es material de apoyo en la constatación física de los inventarios, para registrar artículos que no se encuentren en el listado del sistema. (Ver anexo 6).

7. Control Interno

COMERCIAL “LOS NEVADOS”

Evaluación Específica

7.1 Estructura Del Control Interno

CUESTIONARIO

Tabla N° 6

Cuestionario de Control Interno

N°	Pregunta	Respuesta			Calif.	Calif.	Observaciones
		Si	No	N/A	Antes	Después	
1	¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es elevado satisfaciendo las necesidades que requiere el Comercial?		x		5	10	Ambiente de control
2	¿La infraestructura de las bodegas está adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?		x		5	7	Ambiente de control
3	Cuenta con un sistema de control de inventarios el cual ayude a determinar el nivel de		x		0	10	Evaluación de riesgos

	comercialización de los productos				
4	¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?	x	8	8	Evaluación de riesgos
5	La mercadería está distribuida de manera que prevalezca su uso distribución y control	x	7	8	Actividades de control
6	La mercadería esta codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos	x	5	9	Actividades de control
7	Cuentan con Kardex la mercadería en el Comercial los Nevados	x	5	10	Información y comunicación
8	Cuentan con un manual de políticas y procedimientos para la adquisición y despacho de los inventarios	x	4	10	Información y comunicación
9	¿Se realizan constataciones físicas del inventario?	x	7	10	Monitoreo
10	Cuanta el Comercial Los Nevados con una persona responsable en custodiar la mercadería de los almacenes.	x	10	10	Monitoreo
Total			100	56	92

FUENTE: Comercial "LOS NEVADOS"
 ELABORADO POR: Las investigadoras

Cálculo de riesgo y confianza al control de inventarios

CP= Confianza Ponderada

CT= Calificación Total

PT= Ponderación Total

$$CP = \frac{CT}{PT} * 100$$

$$CP = \frac{CT}{PT} * 100$$

$$CP = \frac{56 * 100}{100}$$

$$CP = \frac{56 * 100}{100}$$

$$CP = 56\%$$

$$CP = 92\%$$

Criterio de nivel de Riesgo y Confianza

Tabla N° 7

Porcentaje Riesgo y Confianza

Confianza	Porcentaje	Riesgo
Baja	15% - 50%	• Alto
Moderada	51% - 75%	• Moderado
Alta	76% - 95%	• Bajo

ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión.

Al desarrollar el análisis del control interno como calificación base es 0 y limite es de 10, se analiza el nivel de riesgo y confianza del control de los inventarios; determinando que es de 56% estando en un nivel de confianza y riesgo moderado.

Es importante mejorar la gestión de control de inventarios, que permita identificar, medir y mitigar riesgos, generando un ambiente de confianza proactivo en función a la actividad comercial diaria.

Se evalúa un escenario posterior al inicial, estableciendo ya los resultados de la segmentación ABC, variando de forma notoria el nivel de riesgo y confianza elevándolo al 92% permitiendo determinar el impacto positivo y la factibilidad del proyecto en el control de los inventarios.

8. Resultados Instrumentos Aplicados

8.1 Resultados de la entrevista

ENTREVISTA APLICADA A LA GERENTE DE COMERCIAL “LOS NEVADOS”

Entrevistada: Ing. Pamela Granja Gerente

Entrevistador: Chasiquiza Meliza y Paredes Nataly

Fecha de entrevista: 02 – Diciembre – 2019

Hora de entrevista: 10:00 am – 11:00 am

Objetivo: Conocer la situación actual de la administración de los inventarios para el control del mismo en el Comercial “Los Nevados”

1. ¿Cuenta el almacén con un control de mercaderías?

Si, debido a que existe un registro de ingreso y despacho de mercaderías, sin embargo no siempre es preciso debido a que se maneja un gran número de artículos destinados a la venta, entonces no se puede determinar con exactitud existencias, y por lo general con siempre el registro del sistema es igual al que se realice de inspección física.

2. ¿Es factible la elaboración de un sistema de control de la mercadería?

Considero que en este punto es muy factible debido a que en la actualidad nos regulan 2 entes importantes que son el SRI, y la Superintendencia de Compañías, entonces es evidente que sería de gran ayuda, y analizando la propuesta planteada la distribución que se piensa realizar ayudara a segmentar mercadería lo cual permitirá también llevar un mejor control, a su vez implementado políticas ya escritas y debidamente sustentadas de acuerdo a las necesidades, yo como gerente considero que es factible y a la vez ratifico que se dará la apertura necesaria y correspondiente.

3. ¿Sus empleados están capacitados para los almacenamientos y control de la mercadería?

Si hablamos en porcentaje de un 100%, están capacitados un 60%, debido a que si existen falencias al momento de ingresar mercadería, la revisión de la misma, y almacenamiento.

4. ¿Exististe una persona encargada en custodiar la mercadería en los almacenes?

No, simplemente se cuenta con los bodegueros y choferes quienes son los que se encargan de ingresar y despachar mercadería.

5. ¿Existe el personal necesario para que la mercadería de cada bodega está administrada por una sola persona?

No, porque existen 3 naves y tan solo se cuenta con 2 bodegueros los cuales rotan en las bodegas de acuerdo a las necesidades y a las ventas que se realizan.

6. ¿La gerencia tiene establecido políticas de control para los inventarios?

Existen políticas de control, almacenamiento, y de descuentos por perdidas que se dan a conocer de forma verbal, pero no existe un documento escrito donde se detalle las políticas y por lo mismo no se puede entregar al personal.

7. ¿Considera que está capacitado suficientemente acorde a la labor que desempeña?

Si, debido a que tengo un título de tercer nivel de Ing. En Finanzas de la ESPE, cabe recalcar que este negocio es familiar, y tengo el compromiso de mantener a flote con un buen rendimiento y reconocimiento en el mercado.

8. ¿Qué necesidades de control existen en Comercial “LOS NEVADOS”

- Codificación en los artículos.

- Distribución de la mercadería.
- Artículos caducados y no identificados.
- Artículos en stock.
- Déficit en ciertos artículos.

8.1.1 Análisis y Discusión de la Entrevista.

Como principal punto es que existe la colaboración y apertura necesaria para el desarrollo del presente proyecto Integrador, debido a que consideran factible una redistribución de la mercadería así como también la clasificación de las mismas, como un resultado final comercial “LOS NEVADOS” busca tener un mejor control de mercadería así como también un manual de políticas que permitan el correcto manejo de los mismos, siendo que los artículos son la única y principal fuente de capital.

Los inventarios en la actualidad tiene un control básico, y en si los pedidos realizados son de acuerdo a las necesidades que se vayan presentando, se tiene como referencia que se lleva un control empírico, con el único objetivo de granar una utilidad por las ventas.

Las falencias son amplias en lo que se refiere a inventarios, muchas veces no se identifica los artículos que están caducados y deberían darse de baja, así como también al momento de almacenar no se maneja con la debida precaución y existen artículos dañados, rotos lo que genera evidentemente una perdida a la empresa.

8.2 Resultados de la encuesta

APLICADA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE OPERACIONES
(BODEGUEROS Y CHOFERES) DE COMERCIAL “LOS NEVADOS”

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?

Tabla N° 8

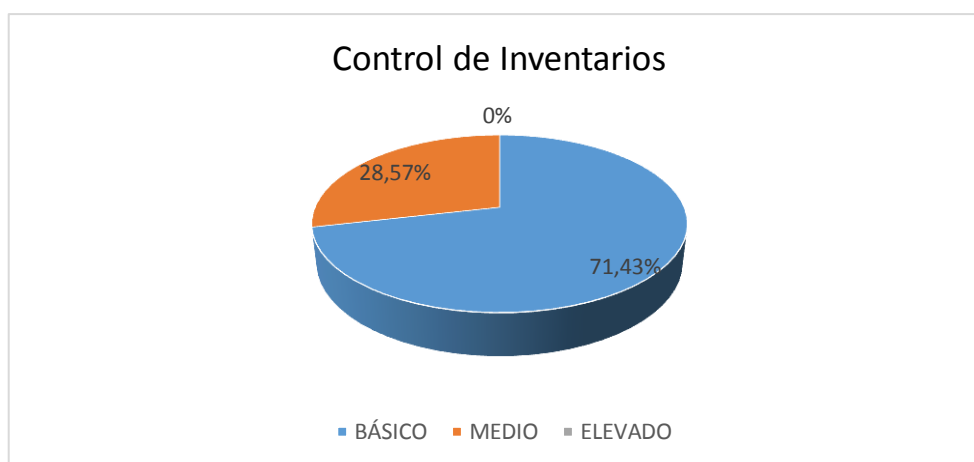
Correcto manejo de Inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Básico	5	71.43%
Medio	2	28.57%
Elevado	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial “LOS NEVADOS”

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 1 Correcto Manejo de Inventarios



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial “LOS NEVADOS”

ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión.

En relación a los resultados obtenidos por parte del personal que labora en Comercial “Los Nevados” el 71,43% corresponde al nivel de manejo de inventario básico y el 28.57% a un nivel medio.

Para poder mantener un control de inventarios es importante manejar registros de ingreso, almacenamiento, despacho de los artículos, pero es evidente que la falencia más notoria es en almacenamiento y es importante determinar lineamientos de mejora ya que está directamente en relación con el proceso de comercialización del negocio.

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?

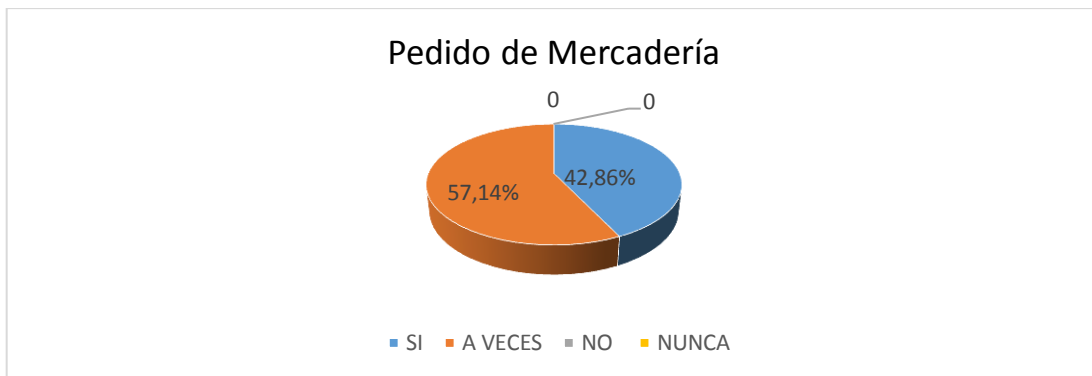
Tabla N° 9

Pedido de Mercadería

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42,86%
A Veces	4	57,14%
No	0	0%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 2 Pedido de Mercadería



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

El 42,86% del personal encuestado dice que los pedidos se realizan en función al déficit y las necesidades del negocio, mientras que el 57,14% dice a veces debido a que no siempre la persona que hace los pedidos está relacionada directamente con el control de bodegas.

Existen artículos que están caducos o a su vez están en stock de almacenamiento, entonces es importante realizar un análisis y comparación de los registros de mercadería de sistema y conteo físico para poder determinar la cantidad a solicitar a los proveedores.

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?

Tabla N° 10

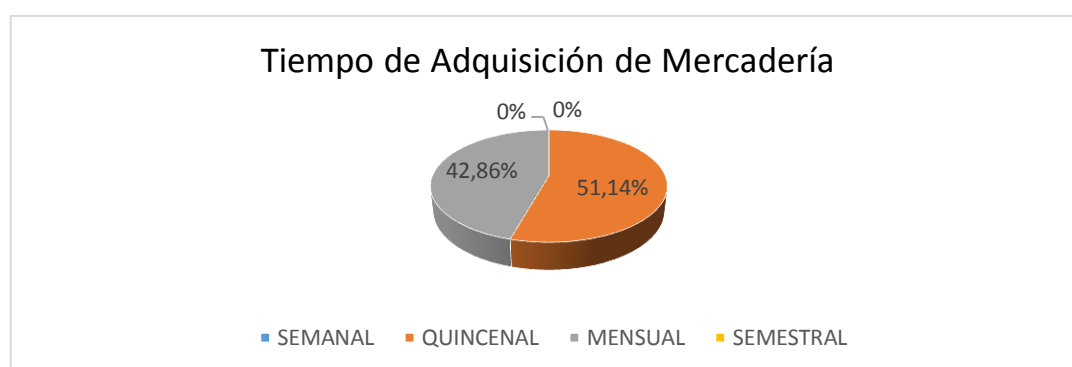
Tiempo de Adquisición de Mercadería

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	0	0%
Quincenal	4	51,14%
Mensual	3	42,86%
Semestral	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 3 Tiempo de Adquisición de Mercadería



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"

ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

Del personal encuestado el 51.14% responde a que los pedidos de mercadería se hacen de manera quincenal, y el 42,86% dice que es mensual.

Es importante trabajar en función de las necesidades del cliente, así que no se puede especificar una fecha de pedidos pero si administrar recursos para poder manejar adecuadamente horarios para realizar los mismos.

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuada a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?

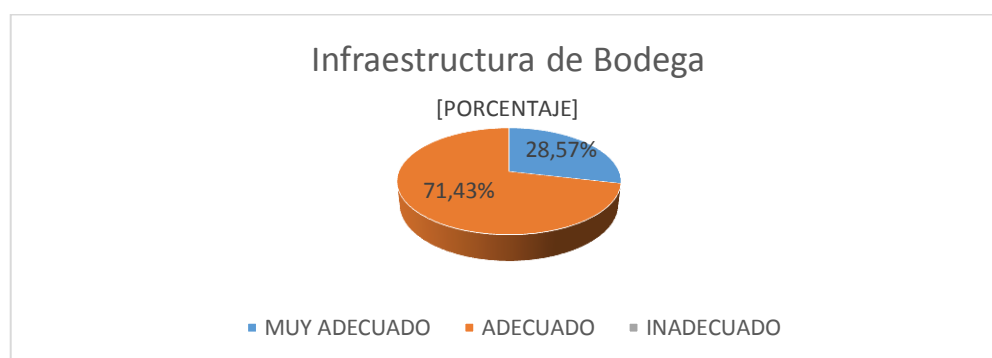
Tabla N° 11

Infraestructura de Bodega

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Adecuada	2	28,57%
Adecuada	5	71,43%
Inadecuada	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 4 Infraestructura de Bodega



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

El 28,57% de los encuestados señalan que la infraestructura de las bodegas con muy adecuadas, y el 71,43% responde que es adecuada, pues de cierta manera existe un lugar determinado para almacenar la mercadería.

Con el resultado obtenido se puede determinar que existe suficiente espacio y seguridad necesaria para poder almacenar la mercadería en excelentes condiciones, pero esto no quiere decir que las mismas estén de manera ordenada y debidamente segmentada.

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?

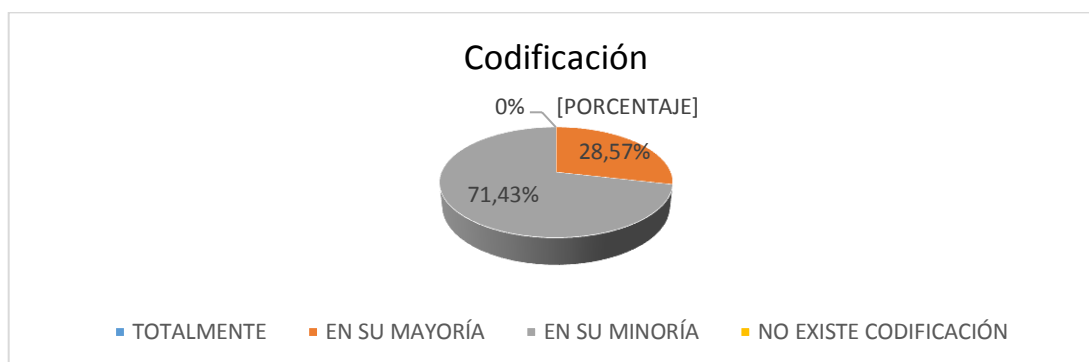
Tabla N° 12

Codificación de Inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente	0	0%
En su Mayoría	2	28,57%
En su Minoría	5	71,43%
No existe Codificación	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 5 Codificación



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

De las personas encuestadas el 28,57% corresponde a que consideran que la mayoría de la mercadería esta codificada, segmentada adecuadamente, y el 71,43% que es un porcentaje mayor determina que en su minoría es decir existen artículos que no tiene una identificación específica.

Con esta apreciación nos permitimos sugerir mejorar un control en la totalidad de los artículos destinados a comercializarse, dándoles un orden considerando su familia y grupo de materiales al que corresponde.

6. ¿Indique en que lapso de tiempo se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

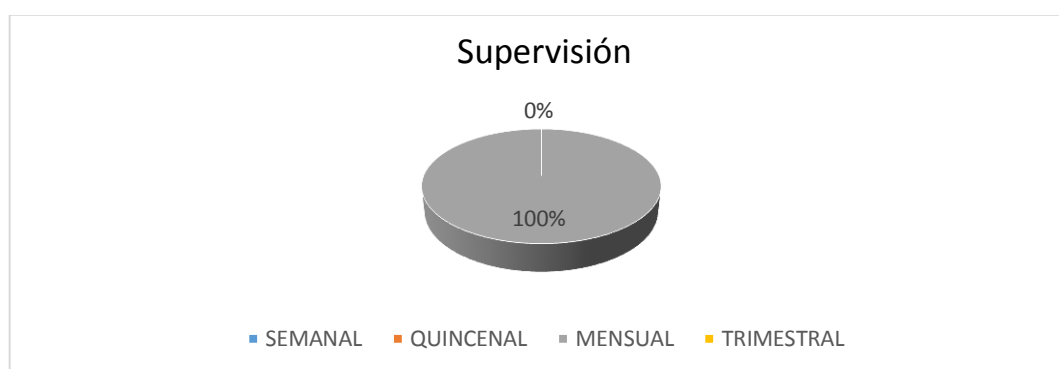
Tabla N° 13

Supervisión de Inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	0	0%
Quincenal	0	0%
Mensual	7	100%
Trimestral	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 6 Supervisión



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

Del personal encuestado el 100% responde que la constatación del stock en registros y revisión física se realiza mensualmente.

Con los resultados obtenidos, la revisión se realiza de manera eficiente sin embargo no existen bases de control y almacenamiento en donde se adecuan a los saldos existentes contando con una carencia notable de confianza al momento de vender un producto determinado.

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

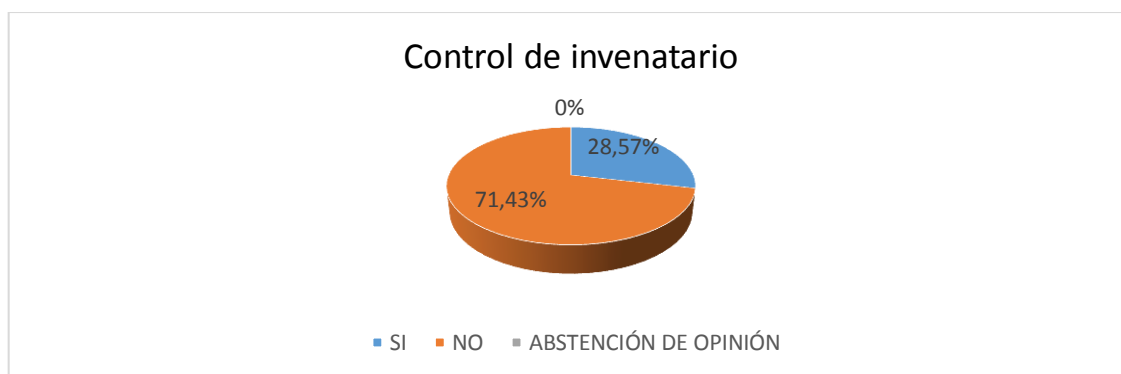
Tabla N° 14

Control de Inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	28,57%
No	5	71,43%
Abstención de Opinión	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 7 Control de inventario



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

El 28,57% considera que el proceso de control de inventarios en bodega si es confiable, y para el 71,43% de los encuestados dice que no es confiable.

Con la apreciación obtenida es evidente que no existe una comunicación entre los empleados y a su vez no todos están familiarizados con las bodegas, siendo así que la información de existencias no está debidamente detallada y la distribución no es la correcta.

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

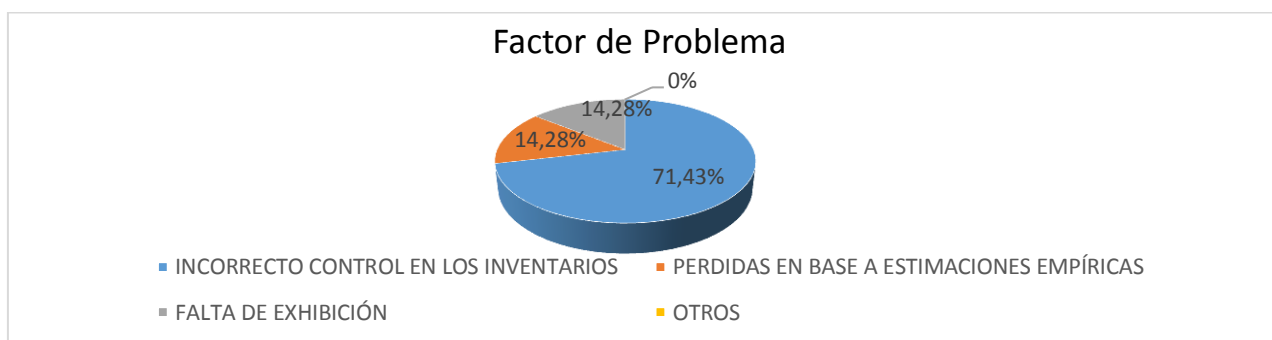
Tabla N° 15

Problemas en el manejo de inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Incorrecto Control En Los Inventarios	5	71,43%
Perdidas En Base A Estimaciones Empíricas	1	14,28%
Falta De Exhibición	1	14,28%
Otros		0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 8 Faltante de mercadería



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

El 71,43% de los encuestados expresan que el principal problema es el incorrecto control en los inventarios, un 14,28% se le atribuyen a los pedidos de manera empírica y a la falta de exhibición le corresponde 14,28%.

Con la aplicación de la encuesta se pudo evidenciar que el problema principal radica en el incorrecto control de los inventarios, en donde puede estar relacionado con el déficit y superávit en diversos artículos según sea el caso, sin manejar datos exactos, por lo que es importante proponer una solución.

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

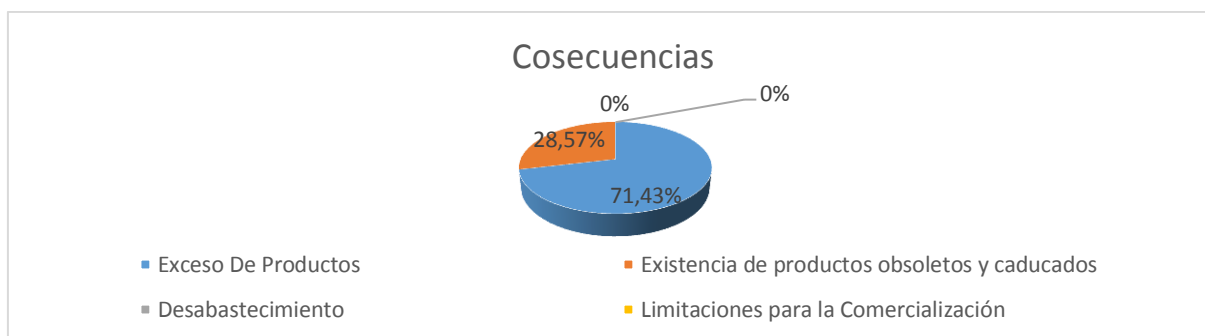
Tabla N° 16

Consecuencias

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Exceso De Productos	5	71,43%
Existencia de productos obsoletos y caducados	2	28,57%
Desabastecimiento	0	0%
Limitaciones para la Comercialización	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 9 Consecuencias



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

De las personas encuestadas el 71,43% considera que la consecuencia es exceso de productos, y un 28,57% opina que también existen productos obsoletos y caducados, lo cuales no generan ningún beneficio.

Este análisis permite enfocar el trabajo hacia mejorar el control de los artículos, así como también establecer procedimientos que generen mejoras en el aspecto de revisión, ingreso, almacenamiento y despacho.

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

Tabla ° 17

Diseño de un sistema de control de inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	100%
No	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 10 Diseño de un sistema de control de inventarios



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

El 100% del personal encuestado opina que es oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios.

Con la apreciación obtenida, se determina que el diseño de un sistema de control de inventarios debe ser fácil de usar y este permita clasificar las existencias según su nivel de comercialización.

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

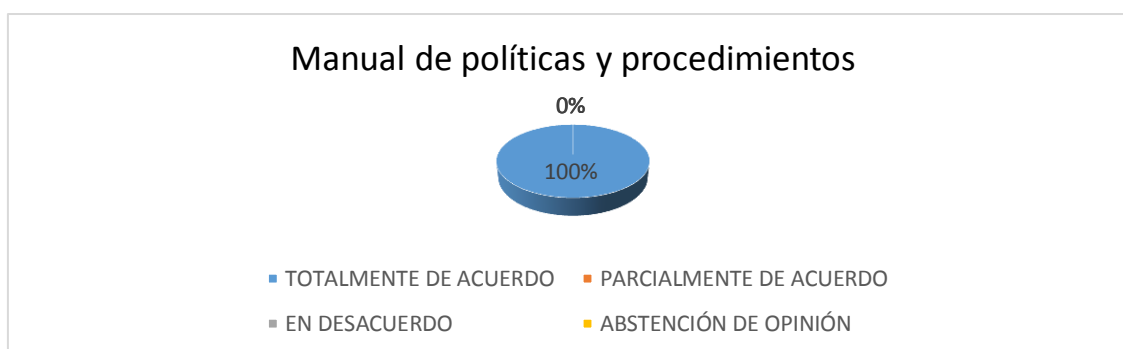
Tabla N° 18

Manual de políticas y procedimientos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente De Acuerdo	7	100%
Parcialmente De Acuerdo	0	0%
En Desacuerdo	0	0%
Abstención De Opinión	0	0%
Total	7	100%

FUENTE: Cuestionario Aplicado a Empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 11 Manual de políticas y procedimientos



FUENTE: Cuestionario Aplicado a empleados de Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Análisis y Discusión

De las personas encuestadas el 100% considera que es oportuno la creación y manejo de políticas y funciones que vayan enfocadas al control de los inventarios.

Con estas apreciaciones se considera que se debe establecer instrucciones y funciones que permitan un mejor desarrollo de los encargados con cada área que esté relacionada con los inventarios.

8.2.1 Análisis general de la encuesta

En base a las encuestas realizadas al personal involucrado en el despacho y facturación de los inventarios se puede aducir que la falta de políticas y procedimientos en el manejo y control de los inventarios hace deficiente el despacho de los mismos puesto que no cuentan con un adecuado inventario confiable para la facturación, cabe recalcar que el Comercial cuenta con una gran línea de inventarios aproximadamente de tres mil artículos los cuales deben ser codificados y almacenados de acuerdo a su requerimiento y necesidad para un pronto despacho hacia el consumidor final.

Así mismo un correcto manejo de los inventarios ayudara la que los requerimientos sean en base a lo necesario más pasando los pedidos en base a las necesidades contando con un stock mínimo de productos almacenados en bodega.

8.3 Resultados de la Observación

La observación planteada se direcciono al área de bodegas estableciendo 5 aspectos verificables, en las instalaciones de Comercial “Los Nevados”, adicional a los aspectos se llevó una registro de check list para determinar los familias, grupos y subgrupos en que se puede clasificar los inventarios.

Tabla N° 19

Resumen de Observación

N°.	Aspectos a observar	Respuestas		Observaciones
		Si	No	
1	Existe un control de inventarios que permita determinar los saldos de ingreso y despacho de mercadería.	X		El registro digital es discontinuo, y los ingresos no se detallan las características de los artículos lo cual genera confusión al momento de realizar una venta.

2	Existe un superávit y a su vez caducidad u obsolescencia en productos	X	Existen fechas próximas a caducarse debido a que el cliente cambia de gustos bruscamente o a su vez encuentra productos sustitutos más baratos.
3	¿Se receipta adecuadamente la mercadería y se realiza el debido registro?	X	Muchas veces por ser ya un proveedor conocido no se realiza la revisión ni el estado de los productos de la mercadería que ingresa, a su vez tan solo se anota en un cuaderno el número que se recibió para posterior ingresar al registro.
4	¿Posee suficiente espacio e infraestructura para el almacenamiento correcto de la mercadería?	X	El espacio es suficiente y sobre todo está bien estructurado, con una falencia que es la falta de orden en los materiales y espacios distribuidos para los diversos artículos.
5	¿Se tiene identificadas a las personas que están a cargo de custodiar y hacer el despacho de las personas?	X	

FUENTE: Instalaciones de Comercial "LOS NEVADOS"
 ELABORADO POR: Las investigadoras

CAPITULO IV

1. Análisis y discusión de los resultados

1.1 Diagnostico Situacional De Comercial Los Nevados

Breve caracterización de la empresa

COMERCIAL “LOS NEVADOS”

Empresa líder en la venta de materiales de construcción en el centro del país, se cuenta con personal que día a día trabaja conjuntamente para brindar a los clientes un servicio rápido, eficiente y oportuno.

Comercial “Los Nevados” es una empresa ecuatoriana radicada en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi hace 17 años, es decir desde el 25 de Marzo del 2002, que inició sus actividades comerciales, constituida como persona natural y por un solo dueño como es el Ing. Vinicio Granja, iniciando con el propósito de crecer empresarialmente y a la vez servir a la comunidad latacungueña ofreciendo artículos para la construcción al por mayor y menor, en el año 2013 surge una transición la cual fue que pasa de ser Ferretería a Comercial “LOS NEVADOS”, siendo ahora constituida como Personería Jurídica, cuenta con la matriz que está ubicada en la Avenida Marco Aurelio Subía y Tungurahua (frente a la gasolinera, en la ciudadela el Chofer), cuenta con todos los permisos de funcionamiento del SRI y está afiliada a la Cámara de Comercio de Latacunga.

Comercial “Los Nevados” fue designado como contribuyente especial por el Servicio de Rentas Internas (SRI), mediante resolución N°- 1479 el 12 de diciembre del 2008, su RUC es 0501450050001.

Misión

Proveer a nuestros clientes y público en general materiales, productos para la construcción y terminados, de la mejor y más alta calidad, respaldados de importantes firmas comerciales con un servicio rápido, eficiente y oportuno.

Visión

“Ser la empresa comercial y de servicios de mayor magnitud en la ciudad y la provincia, distribuyendo productos al por mayor con cobertura local y nacional”

Valores

Comercial “Los Nevados” con la trayectoria que posee, sabe que los valores son parte fundamental de la empresa, por tal razón posee los siguientes:

- Responsabilidad
- Transparencia
- Tolerancia
- Amabilidad
- Tecnología
- Calidad
- Precio
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Garantía
- Fiabilidad
- Objetividad
- Confiabilidad

Objetivos

Comercial “Los Nevados” al ser la empresa líder en materiales de construcción y acabados posee objetivos importantes que van de acuerdo a su actividad comercial:

- Alcanzar la fidelidad de sus clientes y colaboradores en un entorno laboral que permita un desarrollo eficiente.
- Crecer como empresa a través de la comercialización de materiales para la construcción y acabados.
- Ofrecer materiales con precios accesibles y económicos.
- Ampliar su cobertura a nivel nacional.
- Cumplir con las disposiciones, políticas y procedimientos internos y externos.
- Trabajar por la satisfacción de nuestros clientes.
- Mantener liquidez y solvencia que permita tener credibilidad y seguridad en el mercado.

2. Análisis Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

El proyecto a desarrollar en Comercial “Los Nevados” permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para lo cual se tomó como marco de referencia y sustentación de dicho análisis la entrevista y encuestas realizadas al personal del Comercial, de modo que permita al departamento gerencial y administrativo a tomar decisiones acorde a los objetivos establecidos. A continuación se describe la matriz FODA que actualmente tiene:

Tabla N° 20

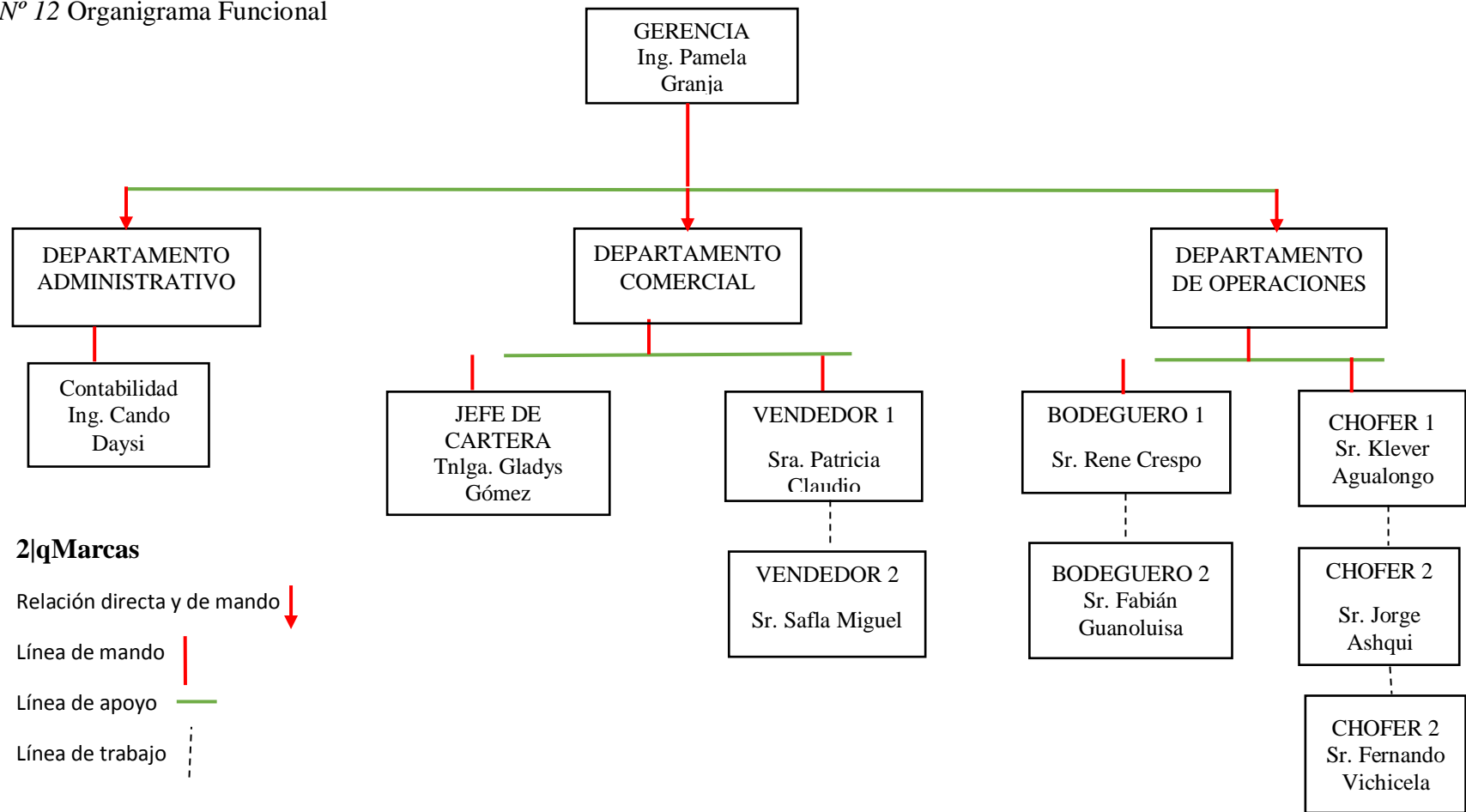
Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Suficiente solvencia y capital monetario. • Excelente ubicación geográfica. • Trascendencia y reconocimiento por 17 años. • Logística corporativa. • Variedad de Artículos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Deficiencia en el control de los inventarios (existencias máximas y mínimas) en bodega. • Distribución de mercadería inadecuada. • Ausencia de atención rápida al cliente debido a la mala distribución de artículos. • Deterioro o caducidad de varios artículos de la mercadería.
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos clientes • Facilidades de crédito • Ventas en base a convenios al sector publico • Establecimiento y liderazgo en el mercado 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia. • Nuevas reformas de ley. • Normativas de proveedores. • Impuestos elevados

FUENTE: Comercial "LOS NEVADOS"
 ELABORADO POR: Las investigadoras

3. Organigrama

Gráfico N° 12 Organigrama Funcional



FUENTE: Comercial "LOS NEVADOS"
ELABORADO POR: Las investigadoras

4. Líneas a comercialización

Se comercializan 2803 ítems, en las líneas de negocio como son:

- Hierro Antisísmico
- Cemento
- Tubería
- Cerámicas
- Inodoros
- Pintura
- Accesorios de albañilería

5. Diseño de un Sistema de Control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” del cantón Latacunga provincia de Cotopaxi.

5.1 Introducción

El presente capítulo está enfocado al diseño de un sistema de control de inventarios, para el Comercial “Los Nevados”, basándose en la distribución ABC que permite la correcta distribución de la mercadería y la clasificación por familias de las mismas, identificando artículos 80-20 pocos vitales muchos triviales, teniendo un enfoque más amplio con técnicas de comercialización, se complementa con un manual de funciones y procedimientos que mejore la gestión y control de las existencias.

5.2 Antecedentes para el diseño del Sistema de Control de Inventarios

Una vez interpretado los resultados obtenidos por medio de las técnicas de recolección de información se evidencia las falencias en la gestión de inventarios, el cual se origina por el incorrecto control de existencias, tanto en el ingreso, almacenamiento y despacho de las mismas.

5.3 Descripción del Sistema de Control de Inventarios

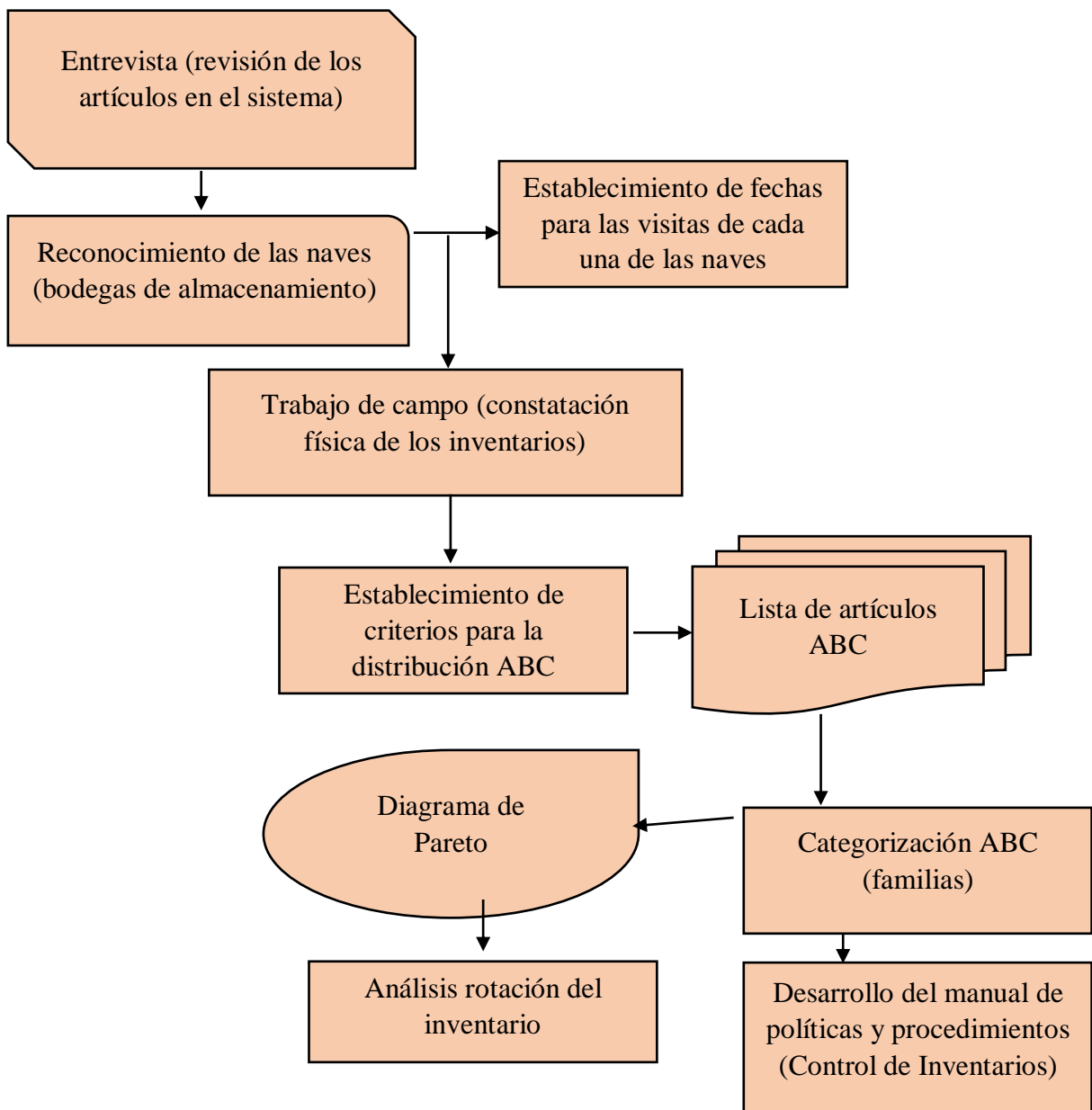
En Comercial “Los Nevados” se maneja unos 3609 ítems, por tal razón el sistema se lo realiza bajo la metodología ABC, enfocado a una segmentación óptima de los inventarios, de

forma que los productos solicitados sean fáciles de encontrar lo que permite reducir tiempo y aumentar eficiencia, esta categorización vincula el precio unitario con los niveles de consumo.

5.4 Etapas del Sistema de Control de Inventarios

En el diseño del sistema de control de inventarios para el Comercial “Los Nevados” se plantea las etapas que contienen las actividades para el desarrollo:

Gráfico N° 13 Etapas del Sistema de Control de Inventarios (distribución ABC)



ELABORADO POR: Las investigadoras

5.5 Consolidación de la Información

Una vez desarrollada la entrevista, inicia la inspección de las naves en donde se constata los ítems que se comercializan dentro de Comercial los Nevados, en donde se desarrolla la constatación física, se observa el proceso de ingreso, almacenamiento y venta de los artículos, estableciendo criterios de acuerdo a las necesidades de comercialización de la empresa se procede a levantar una base de datos que permite clasificar por familias a la mercadería, en base a las características específicas que forman un conjunto en los productos. (Ver Anexo 8)

Tabla N° 21

Clasificación por familia



COMERCIAL "LOS NEVADOS"
PROPUESTA DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS



N°	DISTRIBUCIÓN POR FAMILIA
1.	REVESTIMIENTO
1.1	CERÁMICA
1.2	CENEFAS
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS
2.1	INODOROS
2.2	LAVAMANOS
2.3	JUEGO DE ACCESORIOS
3.	MATERIAL ELÉCTRICO
3.1	CABLES
3.2	ILUMINACIÓN
3.3	ACCESORIOS ELÉCTRICOS
4.	GRIFERIA
5.	HIDRÁULICA
5.1	TUBERIA
5.2	ACCESORIOS
6.	PINTURAS
7.	CEMENTO
8.	HIERRO
8.1	VARILLA
8.2	ALAMBRES
8.3	PERFILERIA - MALLAS
9.	CUBIERTAS
10.	MATERIAL PETRO
11.	HERRAMIENTAS
11.1	MANUALES
11.2	ELECTRICAS
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL
13.	POLVOS Y ADITIVOS

FUENTE: Comercial "Los Nevados"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 22

Determinación del Inventario Inicial, Cantidad Vendida e Inventario Final



COMERCIAL "LOS NEVADOS"

RESUMEN DE LOS INVENTARIOS

FAMILIA (Código)	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	UNIDADES VENDIDAS	INVENTARIO FINAL
7.	CEMENTO	8296,07	5809	6697,07
8.	HIERRO	4816,27	629	4912,27
1.	REVESTIMIENTO	21396,81	343	21453,81
5.	HIDRAULICA	20007,4	323	19684,4
3.	MATERIAL ELECTRICO	7378,32	321	7057,32
6.	PINTURA	2892,1	254	2733,1
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	641,78	139	502,78
13.	POLVOS Y ADITIVOS	2371,3	137	2334,3
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	80437,79	124	80313,79
9.	CUBIERTAS	1681	115	1566
4.	GRIFERIA	573,18	112	461,18
11.	HERRAMIENTAS	5636,5	97	5539,5
10.	MATERIAL PETREO	1360,5	73	1287,5
	TOTALES	157489,02	8476	154543,02

FUENTE: Comercial "Los Nevados"

ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación. Se determina el inventario inicial de Comercial "Los Nevados" al 01/11/2019 consisten en las existencias de cada una de las sub- líneas determinadas en las familias, de acuerdo a cada uno de los subgrupos se establece las unidades vendidas correspondientes al mes de noviembre y el inventario final al 30/11/2019, es decir los saldos de la mercadería después de todas las ventas y adquisiciones realizadas en el mes, operaciones que se reflejan en el desarrollo del sistema. (Ver Anexo 8)

Tabla N° 23

Determinación de las Unidades Vendidas y el Costo de Venta antes de la Utilidad



COMERCIAL "LOS NEVADOS"



RESUMEN DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC

FAMILIA	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	UNIDADES VENDIDAS	INVENTARIO FINAL	COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	TOTAL VENTAS MENSUAL
7.	CEMENTO	8296,07	5809	6697,07	\$ 43.273,71	\$ 44.139,18
8.	HIERRO	4816,27	629	4912,27	\$ 25.351,07	\$ 26.365,11
1.	REVESTIMIENTO	21396,81	343	21453,81	\$ 10.190,05	\$ 11.209,05
5.	HIDRAULICA	20007,4	323	19684,4	\$ 2.588,93	\$ 3.495,06
3.	MATERIAL ELECTRICO	7378,32	321	7057,32	\$ 6.417,27	\$ 7.700,73
6.	PINTURA	2892,1	254	2733,1	\$ 2.157,18	\$ 2.912,20
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	641,78	139	502,78	\$ 6.527,25	\$ 8.811,79
13.	POLVOS Y ADITIVOS	2371,3	137	2334,3	\$ 1.659,15	\$ 2.488,73
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	80437,79	124	80313,79	\$ 1.273,08	\$ 1.909,62
9.	CUBIERTAS	1681	115	1566	\$ 3.147,33	\$ 3.934,16
4.	GRIFERIA	573,18	112	461,18	\$ 4.466,13	\$ 6.163,26
11.	HERRAMIENTAS	5636,5	97	5539,5	\$ 3.196,05	\$ 4.762,11
10.	MATERIAL PETREO	1360,5	73	1287,5	\$ 1.465,81	\$ 2.125,43
	TOTALES	157489,02	8476	154543,02	\$ 111.713,01	\$ 126.016,42

FUENTE: Comercial "Los Nevados"

ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación Se analizó la mercadería dentro de la misma se realizó el cálculo del costo de la mercadería vendida que es igual a las unidades vendidas, por el costo unitario promedio por familia, al igual que el cálculo del total ventas mensuales se trabaja con el precio de venta al público, el cual ya incluye el porcentaje de utilidad que el comercial estipula en las ventas de la mercadería.

5.6 Segmentación ABC

En base a la información recolectada de Comercial "Los Nevados", se procede a determinar los productos que son más comercializados y que por sus características

pertenecerán a un determinado grupo para ello se procede a la realización de los siguientes pasos:

- Determinar el nivel porcentual individual de participación en relación al total de ventas.
- Determinar el nivel porcentual acumulado de participación de las familias
- Distribuir de forma ABC

Los dos primeros procedimientos se obtendrá como la lista de productos en el cual se ordenara de mayor a menor, según su valor relativo serán categorizados en el grupo A, B, o C.

5.7 Determinación de los Niveles de Participación Porcentual Individual y Acumulada en relación al Total de Ventas.

Tabla N° 24

Participación Individual y Acumulada.



COMERCIAL "LOS NEVADOS"
PROPUESTA DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS CON
DISTRIBUCIÓN ABC



FAMILIA (Código)	DESCRIPCIÓN	UNIDADES VENDIDAS	TOTAL VENTAS MENSUAL	% PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL	% PARTICIPACIÓN ACUMULADA
7.	CEMENTO	5809	\$ 44.139,18	69%	68,53%
8.	HIERRO	629	\$ 26.365,11	7%	75,96%
1.	REVESTIMIENTO	343	\$ 11.209,05	4%	80,00%
5.	HIDRAULICA	323	\$ 3.495,06	4%	83,81%
3.	MATERIAL ELECTRICO	321	\$ 7.700,73	4%	87,60%
6.	PINTURA	254	\$ 2.912,20	3%	90,60%
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	139	\$ 8.811,79	2%	92,24%
13.	POLVOS Y ADITIVOS	137	\$ 2.488,73	2%	93,85%
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	124	\$ 1.909,62	1%	95,32%
9.	CUBIERTAS	115	\$ 3.934,16	1%	96,67%
4.	GRIFERIA	112	\$ 6.163,26	1%	97,99%
11.	HERRAMIENTAS	97	\$ 4.762,11	1%	99,14%
10.	MATERIAL PETREO	73	\$ 2.125,43	1%	100,00%
	TOTALES	8476	\$ 126.016,42	100%	

FUENTE: Comercial "Los Nevados"

ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación. La participación individual está determinada en función al total de ventas mensual, y el acumulado es la suma secuencial de la participación acumulada, reflejando un resultado del 100% en relación al total de las familias, pero individualmente representa la participación para poder identificar el 80 – 20.

5.8 Nómina de las familias pertenecientes a la segmentación ABC

El criterio para la segmentación ABC se basa en las unidades vendidas, ordenando de manera descendente, de forma que las cantidades agrupadas queden en el rango establecido sin sobrepasar el porcentaje de participación.

Tabla N° 25

Criterios de Categorización

Criterio de cantidad vendidas	Categorización
0% - 80%	A
80,01% - 95%	B
95,01% - 100%	C

FUENTE: 80-20 Ley de Pareto
ELABORADO POR: Las investigadoras

De acuerdo a la teoría científico- técnica fundamentada en el capítulo 2 del presente proyecto integrador y relacionando los criterios con nivel de ventas en las cantidades los productos son:

Categoría A. Son aquellos artículos cuyo porcentaje de participación acumulada limita con el 80%, en relación a las cantidades originadas en las ventas.

Categoría B: Son aquellos cuyo porcentaje oscila entre 80,01% hasta el 95%, se encuentran a la deriva que pueden llegar a ser Categoría A o C.

Categoría C. Son aquellos que tendrá un bajo nivel de cantidades vendidas, por cuanto el intervalo fluctúa entre el 95,01% hasta el 100%.

Una vez establecido los parámetros de segmentación, se analizan los valores porcentuales acumulados de acuerdo al nivel de venta y las cantidades correspondientes, de tal manera se podrán evidenciar las familias que se agrupan en el mismo nivel.

Tabla N° 26

Segmentación ABC



COMERCIAL "LOS NEVADOS"



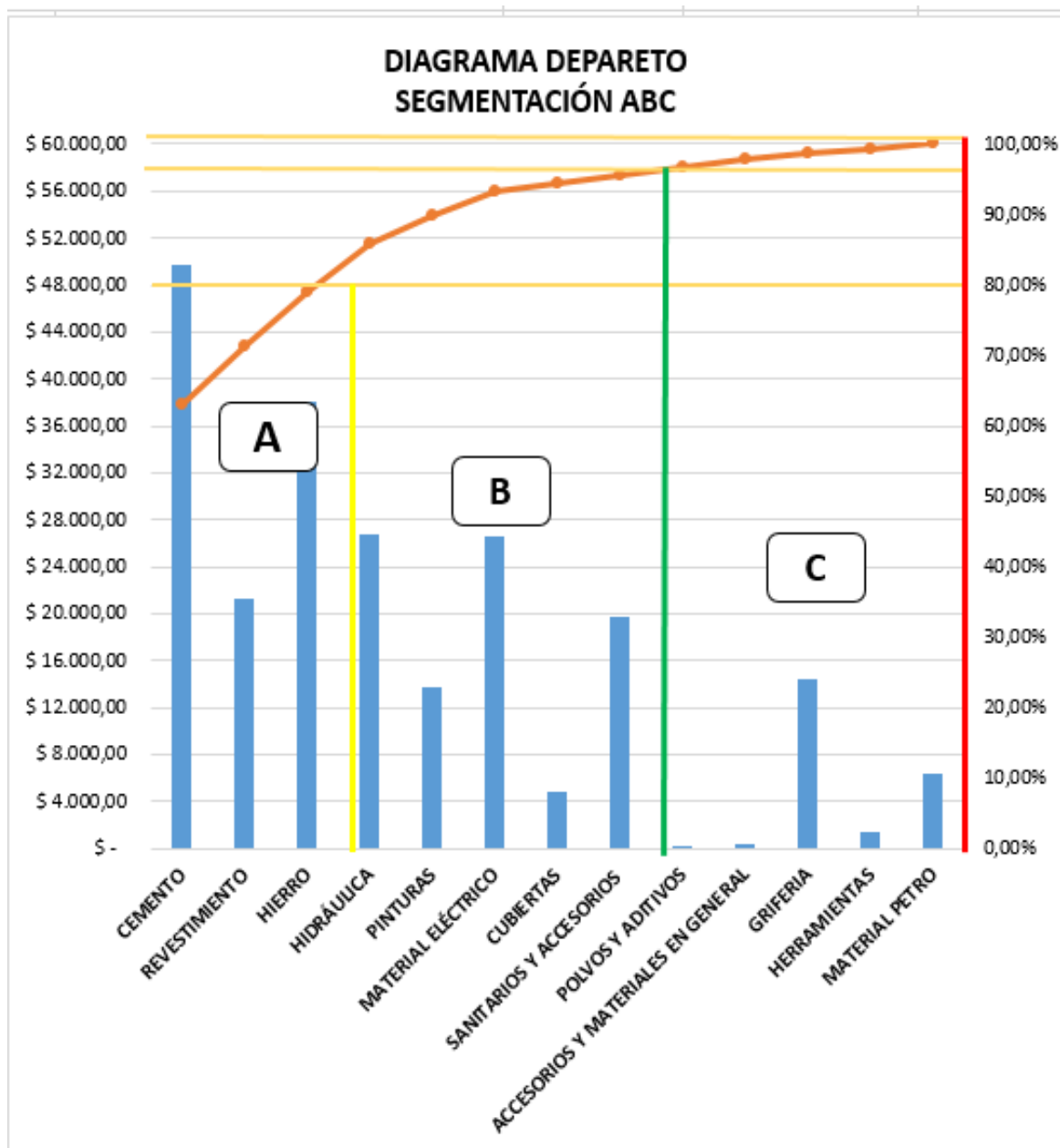
PROPUESTA DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC

FAMILIA	DESCRIPCIÓN	UNIDADES VENDIDAS	TOTAL VENTAS MENSUAL	% PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL	% PARTICIPACIÓN ACUMULADA	SEGMENTACIÓN ABC
7.	CEMENTO	5809	\$ 44.139,18	69%	68,53%	A
8.	HIERRO	629	\$ 26.365,11	7%	75,96%	A
1.	REVESTIMIENTO	343	\$ 11.209,05	4%	80,00%	A
5.	HIDRAULICA	323	\$ 3.495,06	4%	83,81%	B
3.	MATERIAL ELECTRICO	321	\$ 7.700,73	4%	87,60%	B
6.	PINTURA	254	\$ 2.912,20	3%	90,60%	B
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	139	\$ 8.811,79	2%	92,24%	B
13.	POLVOS Y ADITIVOS	137	\$ 2.488,73	2%	93,85%	B
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	124	\$ 1.909,62	1%	95,32%	B
9.	CUBIERTAS	115	\$ 3.934,16	1%	96,67%	C
4.	GRIFERIA	112	\$ 6.163,26	1%	97,99%	C
11.	HERRAMIENTAS	97	\$ 4.762,11	1%	99,14%	C
10.	MATERIAL PETREO	73	\$ 2.125,43	1%	100,00%	C
	TOTALES	8476	\$ 126.016,42	100%		

FUENTE: Comercial "Los Nevados"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación De acuerdo a la participación acumulada se asignó categorías en donde se identifica la familia que pertenece al grupo A, B O C según corresponda, dentro del segmento A se encuentra cemento, hierro y revestimiento, en el segmento B esta hidráulica, material eléctrico, pintura, sanitarios y accesorios y polvos y aditivos, mientras que el segmento C corresponde Accesorios y materiales en general, cubiertas, grifería, herramientas y material pétreo.

Gráfico N° 14 Gráfico de Familias ABC



FUENTE: Distribución ABC inventarios Comercial "Los Nevados"
 ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación. Al desarrollar la categorización se puede evidenciar que los niveles de consumo o demanda de los productos categorizados como A, no necesariamente son los más costosos pero fluctúan rápidamente en el nivel de ventas, lo que indica que el 20% de los inventarios le genera el 80% de la utilidad, el 40% que pertenece al grupo B genera el 15% de la utilidad y el 40% deja de utilidad tan solo en 5% y son del segmento C.

6. Indicadores de Desempeño

Una vez recolectada la información con las diferentes herramientas se desarrolla la determinación de los indicadores de desempeño para lo cual se trabaja con datos específicos como son Inventario Inicial – Final y el costo de venta de la mercadería.

Tabla N° 27

Datos para cálculos de indicadores de desempeño



COMERCIAL "LOS NEVADOS"



RESUMEN DE REGISTRO Y CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC

FAMILIA	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	INVENTARIO FINAL	COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	TOTAL INVENTARIO INICIAL SEGMENTADO	TOTAL INVENTARIO FINAL SEGMENTADO
7.	CEMENTO	8296,07	6697,07	\$ 43.273,71	\$ 34.509,15	\$ 33.063,15
8.	HIERRO	4816,27	4912,27	\$ 25.351,07		
1.	REVESTIMIENTO	21396,81	21453,81	\$ 10.190,05		
5.	HIDRAULICA	20007,4	19684,4	\$ 2.588,93	\$ 33.290,90	\$ 32.311,90
3.	MATERIAL ELECTRICO	7378,32	7057,32	\$ 6.417,27		
6.	PINTURA	2892,1	2733,1	\$ 2.157,18		
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	641,78	502,78	\$ 6.527,25		
13.	POLVOS Y ADITIVOS	2371,3	2334,3	\$ 1.659,15		
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	80437,79	80313,79	\$ 1.273,08	\$ 89.688,97	\$ 89.167,97
9.	CUBIERTAS	1681	1566	\$ 3.147,33		
4.	GRIFERIA	573,18	461,18	\$ 4.466,13		
11.	HERRAMIENTAS	5636,5	5539,5	\$ 3.196,05		
10.	MATERIAL PETREO	1360,5	1287,5	\$ 1.465,81		
	TOTALES	157489,02	154543,02	\$ 111.713,01		

FUENTE: Distribución ABC inventarios Comercial "Los Nevados"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Interpretación: El indicador de desempeño basado en la rotación del inventario, identifica en la presente tabla el resultado del Inventario inicial y final, costo de la mercadería vendida antes de la utilidad con lo que se puede desarrollar los cálculos necesarios para determinar los indicadores se general y por segmento.

Rotación de Inventario a Nivel General

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = \frac{111173,01}{(157489,02+154543,02)/2}$$

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = 0,72$$

PROMEDIO ROTACIÓN ANUAL	
8,592426001	VECES

Interpretación. Se evidencia que el inventario a nivel general en las 13 familias rota de la mercadería inicial 0,72 mensual, lo que representa que al año existe un estimado de que la mercadería rota 8,59 veces lo cual es óptimo y definitivamente le brinda una rentabilidad notaria a la organización, sin embargo es importante conocer que no todos los artículos general utilidad en gran porcentaje.

6.1 Rotación de inventario por segmentación ABC

Segmento A

$$\text{R. I. SEGMENTO A} = \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO A} = \frac{78814,82}{(34509,15+33063,15)/2}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO A} = 2,33$$

Interpretación. Analizando por separada la rotación de las familias que pertenece al segmento A, rotan 2,33 veces al mes que significa que existe un gran movimiento de ventas y por esta razón es que los mismos pertenecen al grupo A y representan el 80% de ganancias.

Segmento B

$$\text{R. I. SEGMENTO B} = \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO B} = \frac{19349,79}{(33290,90 + 32311,90)/2}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO B} = 0,59$$

Interpretación. En el segmento están los artículos que de una u otra manera se venden pero no como las del segmento A, en este caso rotan 0,59 veces y representa el 15% de las ganancias.

Segmento C

$$\text{R. I. SEGMENTO C} = \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO C} = \frac{13548,39}{(89688,97 + 89167,97)/2}$$

$$\text{R. I. SEGMENTO C} = 0,15$$

Interpretación. La rotación de la mercadería del segmento C es de 0,15 al mes lo cual no representa ni una sola vez, entonces genera un almacenamiento innecesario, por tan razón las políticas deben ir enfocadas a mejorar el control y gestión de inventarios, ya que representa tan solo el 5% de las ganancias.

7. Manual de Funciones

El presente manual de funciones es considerada como una herramienta normativa que describe las funciones y responsabilidades específicas para cada uno de los puestos y cargos asignados dentro de una empresa, consiste en el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar rutinas y labores cotidianas sin interferir en la capacidad intelectual, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores, basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y controles para la toma de

decisiones más acertadas apoyadas por las directrices superiores, estableciendo responsabilidades claras y obligaciones que cada cargo conlleva, sus requisitos perfiles e incluso informes laborales que deben contener aspectos positivos y negativos de las actividades que se desarrollan.

7.1 Importancia

Las herramientas de gestión en la actualidad son de gran importancia, la relevancia que han tomado en las empresas es en todo nivel, pues consiste en ser una herramienta determinante en la toma de decisiones, y el orden en sus diferentes niveles jerárquicos, busca minimizar los conflictos de las áreas, divide responsabilidades y fomenta el orden.

El manual de funciones y procedimientos debe estar en constante modificación y actualización para que se puedan adaptar a las necesidades de una empresa y a los nuevos tiempos, dando como resultado una mejor selección y desempeño del personal y la consolidación de una cultura organizacional dinámica en todo su entorno.

7.2 Políticas para la elaboración del manual de funciones y procedimientos

Políticas son actividades orientadas en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo específico, interpretando la dirección o filosofía administrativa de Comercial “Los Nevados” orientando a todo el personal hacia un mismo objetivo. Las políticas internas dentro del área administrativa, comercial y operacional del comercial son consideradas como un referente de apoyo en las actividades a desarrollar, permitiendo continuar con el direccionamiento adecuado de las actividades que se efectúen en la entidad.

7.3 Procedimientos del sistema de inventarios

Procedimientos son acciones efectuadas por una persona o grupo de personas orientados a evidenciar de cómo y quién debe realizar una determinada actividad, que forman parte de un proceso presentando la secuencia a seguir.

En el Comercial “Los Nevados” es importante canalizar procedimientos dentro del área de almacenamiento y bodega con el objeto de mejorar el control del inventario, lo que permite corregir falencias y plantear acciones correctivas en términos de mejora continua.

Tabla N° 28

Manual de Funciones Gerente General

Manual de Funciones Gerente General	
I. Información Básica	
Puesto	Gerente General
Jefe inmediato superior	No existe
Supervisa A	Todos los trabajadores de las diferentes áreas de la empresa
II. Naturaleza del cargo	
Es la persona encargada del direccionamiento estratégico y correcta administración de los recursos de Comercial “Los Nevados”.	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Asignar las funciones y responsabilidades de todo el personal, en función a sus habilidades y destrezas. • Evaluar el desempeño laboral de todo el personal. • Controlar el cumplimiento de los procesos y procedimientos asignados a cada área • Establecer y direccionar los lineamientos estratégicos de la empresa. • Coordinar con los empleados de Ventas y Contabilidad las reuniones (aumentar el número y calidad de clientes, realizar compras de materiales, resolver los desperfectos de la empresa) • Mantener relación directa con los proveedores de la mercadería. 	
IV. Requisitos mínimos por el puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional : Ing. en Administración de empresas/ Finanzas • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Técnica, humanística, Física, Espíritu de Colaboración. 	
V. Deberes y atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la empresa jurídicamente ante los organismos de control. • Cumplir y hacer cumplir las leyes y políticas establecidas dentro de la empresa. • Llevar bajo su responsabilidad el control y planificación de las actividades que se ejecuten dentro de Comercial “Los Nevados”. • Garantizar a los trabajadores un excelente ambiente laboral. • Administrar los recursos materiales y financieros para el funcionamiento operativo de la empresa. • Abastecer de artículos necesarios para el giro del negocio. • Realizar pedidos de materiales. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 29

Manual de Funciones Contadora

Manual de Funciones de la Contadora	
I. información básica	
Puesto	Auxiliar Contable
Jefe inmediato superior	Gerente
Supervisa A	Vendedores
II. Naturaleza del puesto	
Es la persona encargada de mantener, preparar y verificar la información financiera de Comercial “Los Nevados”	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar las actividades económicas de la empresa. • Controlar las compras y ventas de mercadería. • Registrar inventarios. • Realizar toma física de inventarios • Preparar los informes económicos de la empresa. 	
IV. Requisitos mínimos por el puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional: Bachiller contable o Ing. en Contabilidad. • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Confianza, seguridad, intelectual, empatía. 	
V. Deberes y Atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Presentar estados Financieros. • Mantener actualizado el listado de inventarios de la empresa. • Realizar pagos al personal del trabajo • Realizar pagos a proveedores • Expedir las certificaciones que se requieran, con fundamento en los libros de contabilidad. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 30

Manual de Funciones Jefe de Cartera

Manual de Funciones Jefe de Cartera	
I. Información Básica	
Puesto	Jefe de Cartera
Jefe inmediato superior	Gerente
Supervisa A	Contadora y Vendedores
II. Naturaleza del Puesto	
Es la persona encargada de gestionar el cobre de los créditos a favor de Comercial “Los Nevados”, administrar y controlar la cartera de cliente.	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Planear, organizar y dirigir las actividades de cobranza. • Planificar estrategias relacionadas al mantenimiento de la cartera de clientes. • Analizar de forma permanente, la cartera vencida. 	
IV. Requisitos Mínimos por el cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional: Bachiller contable o Tecnólogo. En contabilidad. • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Confianza, seguridad, intelectual, empatía y seguridad. 	
VI. Deberes y Atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir a la red de agentes comerciales en el territorio nacional. • Gestionar la cartera de clientes directos de la empresa. • Ampliar la cartera de clientes directos de la empresa. • Definir la política comercial de la empresa. • Buscar y proponer nuevos productos para desarrollar. • Negociar condiciones comerciales con las cuentas claves de la empresa. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 31

Manual de Funciones Vendedores

Manual De Funciones de los Vendedores	
I. Información Básica	
Puesto	Vendedor
Jefe inmediato superior	Contadora
Supervisa A	Los Bodegueros
II. Naturaleza del Puesto	
Es la persona encargada de la atención al cliente, y facturar las ventas de los artículos de Comercial “Los Nevados”	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Control de mercadería • Almacenamiento • Control de inventarios 	
IV. Requisitos mínimos por el cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional: Bachiller contable o Ing. comercial. • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Confianza, seguridad, intelectual, empatía. 	
V. Deberes y Atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los clientes en los productos exhibidos y dar alternativas de compra, de acuerdo a las necesidades. • Cumplir con los presupuestos y/o expectativas de ventas definidos por el Analista de Ventas. • Recibir, abordar y atiende cordialmente a los clientes. • Conocer las características de los productos ofertadas, para ofrecer un asesoramiento adecuado. • Persuadir a los clientes, de tal manera que se logre un cierre efectivo en las ventas • ofrecer a los clientes las promociones existentes en los productos, de acuerdo a las directrices del analista de Ventas. • Mantener el puesto de trabajo de manera limpia y ordenada. • Buscar, proponer e implantar iniciativas que mejoren los resultados globales de su canal que permita la creación y el desarrollo de nuevas oportunidades; así como la optimización de los recursos disponibles. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 32
Manual de Funciones Bodegueros

Manual de Funciones de los Bodegueros	
I. Información Básica	
Puesto	Bodeguero
Jefe inmediato superior	Vendedor y Contadora
Supervisa A	Choferes
II. Naturaleza del cargo	
Es la persona encargada registrar y controlar el ingreso y salida de la mercadería de las Bodegas.	
III. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener actualizado el stock de productos. • Receptar y custodiar la mercadería. • Control de recepción de pedidos: entregas, demandas. • Coordinar y controlar el respectivo orden del almacenaje de la bodega y velar por el correcto flujo de mercadería. • Seguridad en los despachos. 	
IV. Requisitos Mínimos por el cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional: Bachiller • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Física, control, almacenamiento y seguridad 	
V. Deberes y Atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Enlistar los artículos que estén en cero • Revisar y separar los artículos defectuosos o a su vez los que estén ya caducos • Resguardar los inventarios • Ordenar los artículos por secciones. • Despachar la mercadería que cumpla las características de la orden de compra. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

Tabla N° 33

Manual de Funciones de Choferes

Manual de Funciones de los Choferes	
I. Información Básica	
Puesto	Chofer
Jefe inmediato superior	Bodeguero
Supervisa A	Nadie
II. Naturaleza del cargo	
Es la persona encargada de cargar y trasladar los artículos de Comercial “Los Nevados”	
III. FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Cargar los paquetes a ser entregados • Establecer la ruta más eficiente para la entrega • Llevar un registro de los artículos entregados • Reportar emergencias, retrasos o accidentes 	
IV. Requisitos Mínimos por el cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Título profesional: Bachiller • Tipo de Licencia: C • Experiencia: 2 años mínimo • Habilidades: Física, control, almacenamiento y entrega 	
V. Deberes y Atribuciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar el vehículo antes de su salida. • Reportar cualquier mal funcionamiento o reparación. • Verificar la lista de artículos a entregar. • Verificar que todos los artículos estén debidamente cargados en el vehículo. • Verificar las direcciones y rutas. • Conducir el vehículo atendiendo a las normativas y leyes de tránsito terrestre vigentes. • Realizar la entrega de mercadería y recopilar los documentos de recibo debidamente firmados. 	

ELABORADO POR: Las investigadoras

7.4 Manual de procedimientos

El presente Manual de Procedimientos, es una herramienta normativa que brinda información respecto a las distintas actividades que realiza la empresa, se describe los pasos a seguir para cada uno de los trabajadores para realizar las actividades establecidas, con el fin de garantizar el correcto desempeño de las funciones.

La aplicación de los procedimientos del presente manual, permitirá al gerente, personal administrativo, comercial y operacional conocer de forma clara y específica el cómo efectuar las actividades asignadas a cada cargo dentro de la estructura orgánica, de tal manera que se pueda aplicar en todos las áreas de la empresa proporcionándoles la información necesaria sobre sus responsabilices dentro de la empresa, buscando optimizar recursos.

7.4.1 Objetivo del Manual de Procedimientos.

La elaboración del Manual de Procedimientos en Comercial “Los Nevados” tiene como objetivo principal direccionar las actividades que desarrollan los trabajadores de cada una de las áreas, por medio de políticas y actividades preestablecidas. Para el desarrollo de cada uno de los procedimientos se implementará la siguiente estructura.

- Título
- Responsable
- Descripción
- Flujo grama (en función a los procesos)

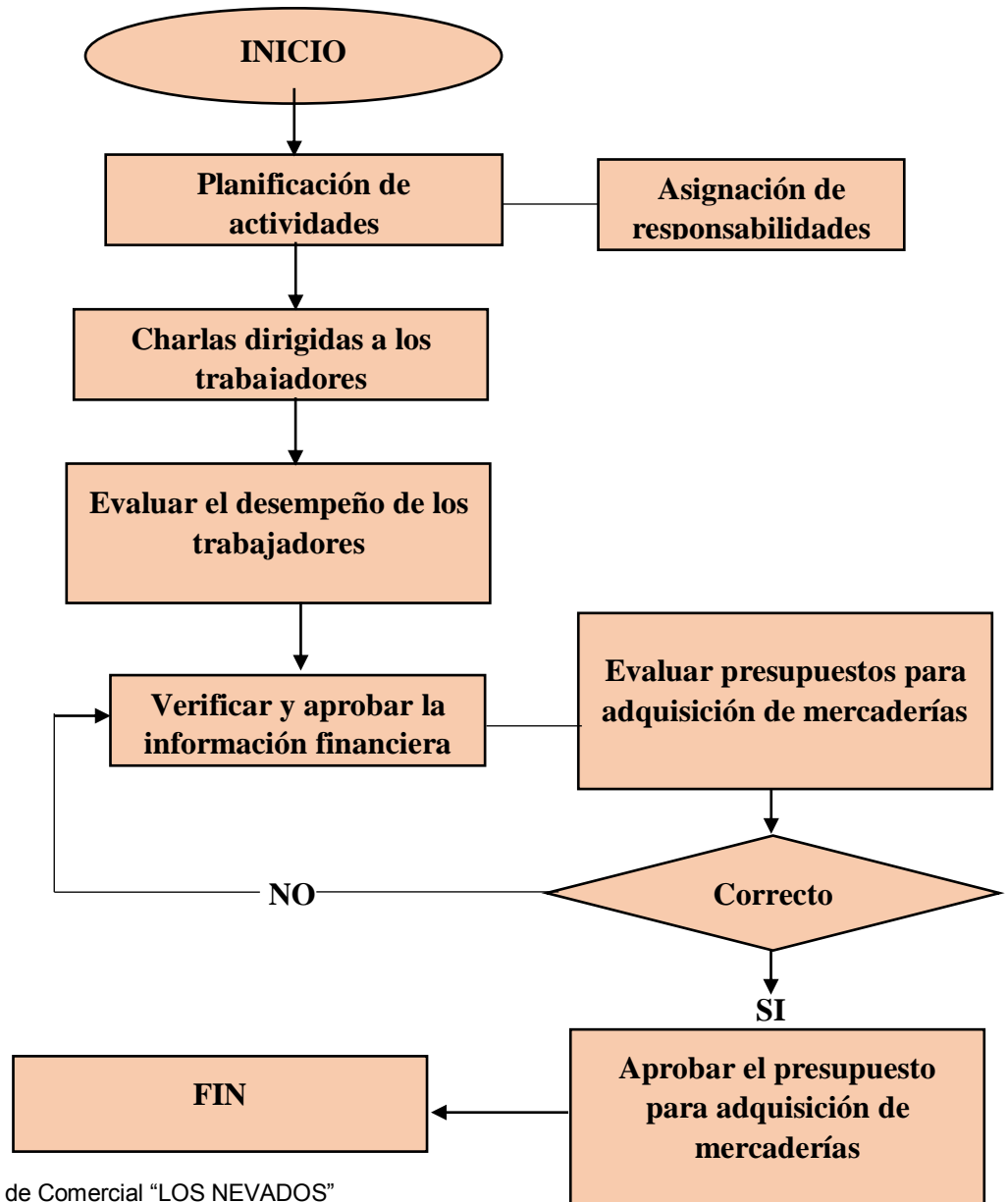
Tabla N° 34

Manual de Procedimientos Gerente General

Comercial “Los Nevados” Manual de Procedimientos	
Responsable:	Gerente General
Descripción:	Llevar a cabo el direccionamiento estratégico y correcta administración de los recursos.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 15 Flujograma Gerente General



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

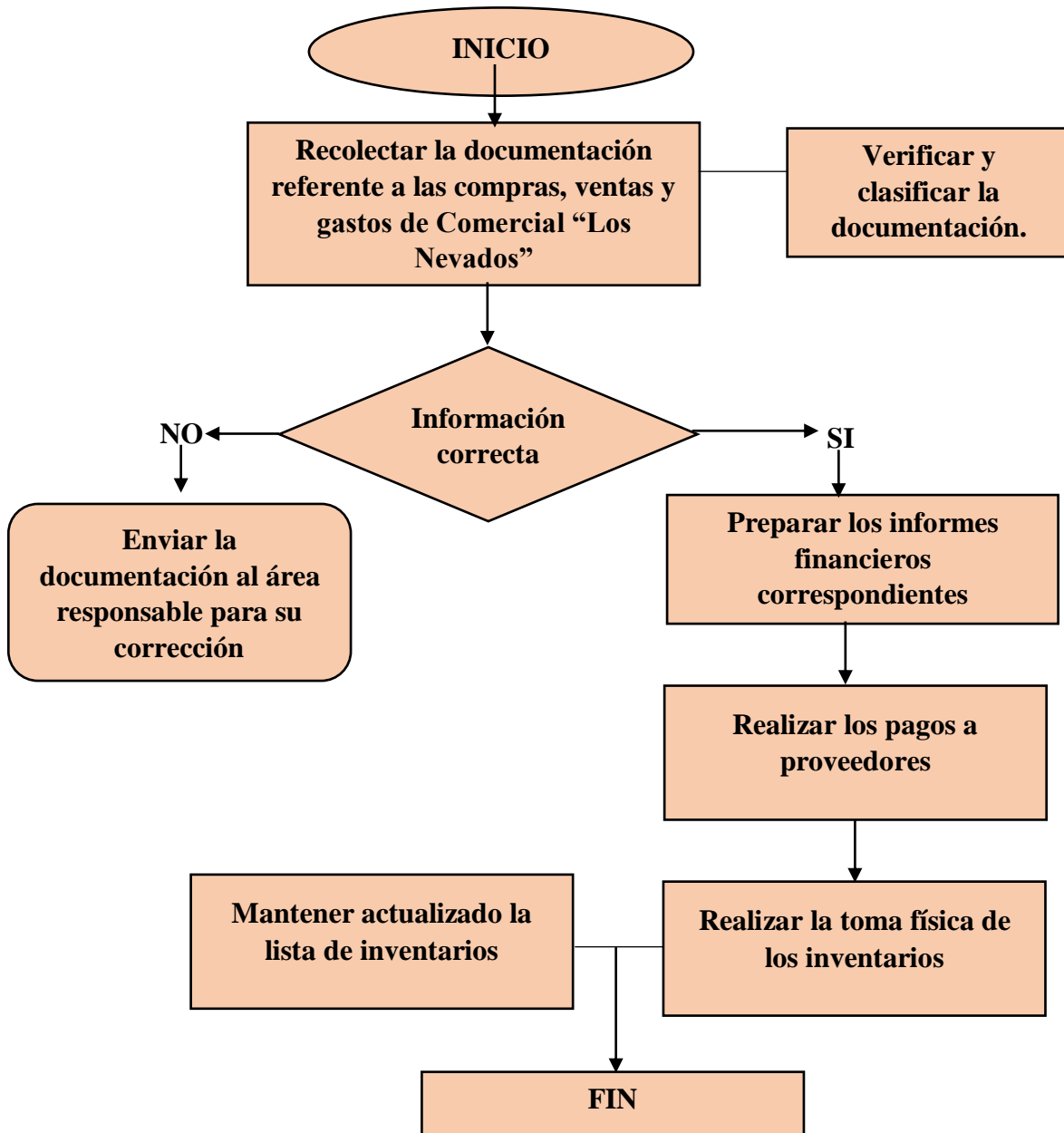
Tabla N° 35

Manual de Procedimientos Auxiliar Contable

Comercial “Los Nevados” Manual de Procedimientos	
Responsable:	Auxiliar Contable
Descripción:	Mantiene, Prepara Y Verifica La Información Financiera.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 16 Flujoograma Auxiliar Contable



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

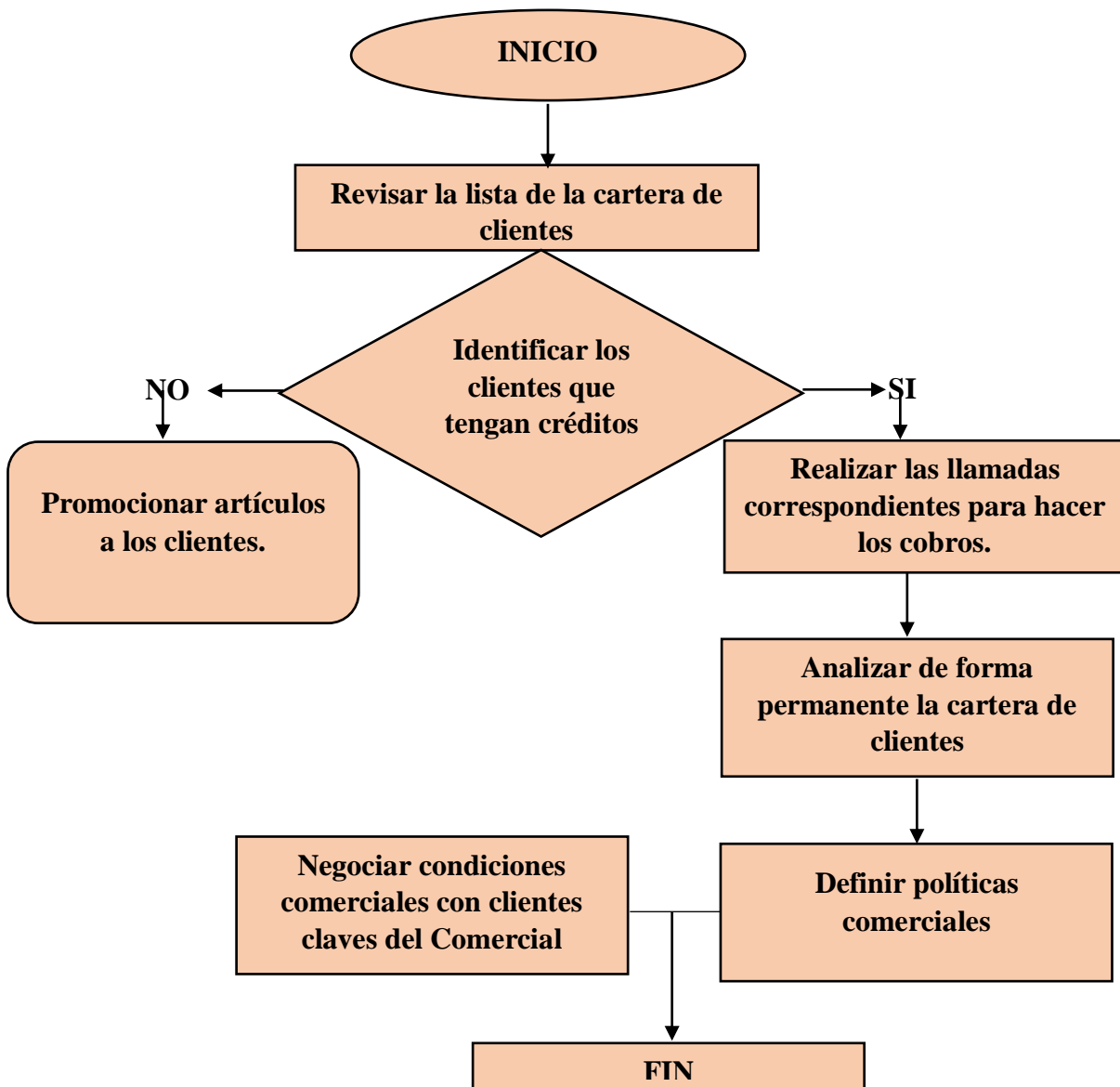
Tabla N° 36

Manual de Procedimientos Jefe de Cartera

Comercial “Los Nevados” Manual de Procedimientos	
Responsable:	Jefe De Cartera
Descripción:	Gestionar El Cobro De Los Créditos, Administrar Y Controlar La Cartera De Clientes.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 17 Flujograma Jefe de Cartera



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

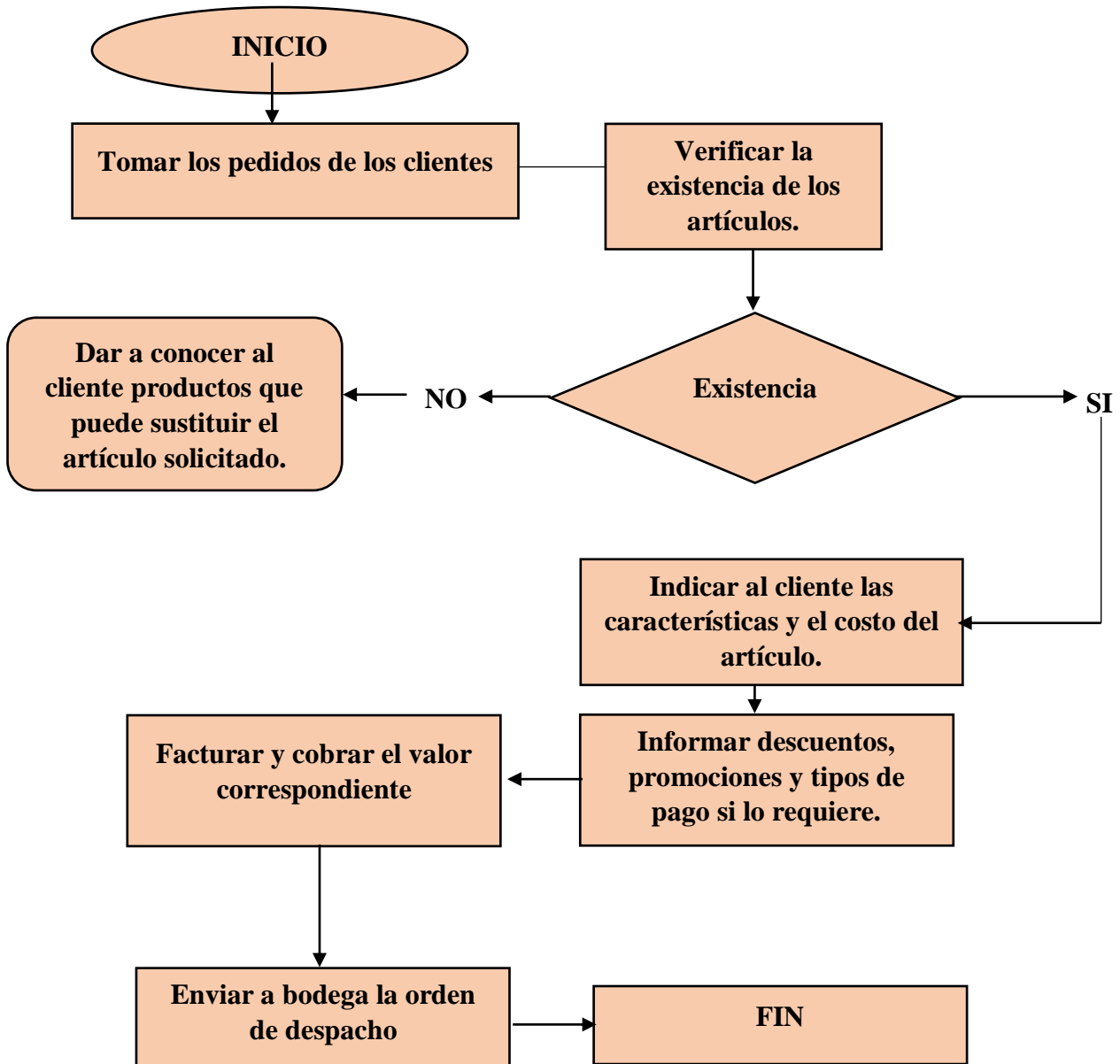
Tabla N° 37

Manual de Procedimientos Vendedor

Comercial “Los Nevados” Manual de Procedimientos	
Responsable:	Vendedor
Descripción:	Atención Al Cliente Y Facturar Las Ventas De Los Artículos.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 18 Flujoograma Vendedor



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

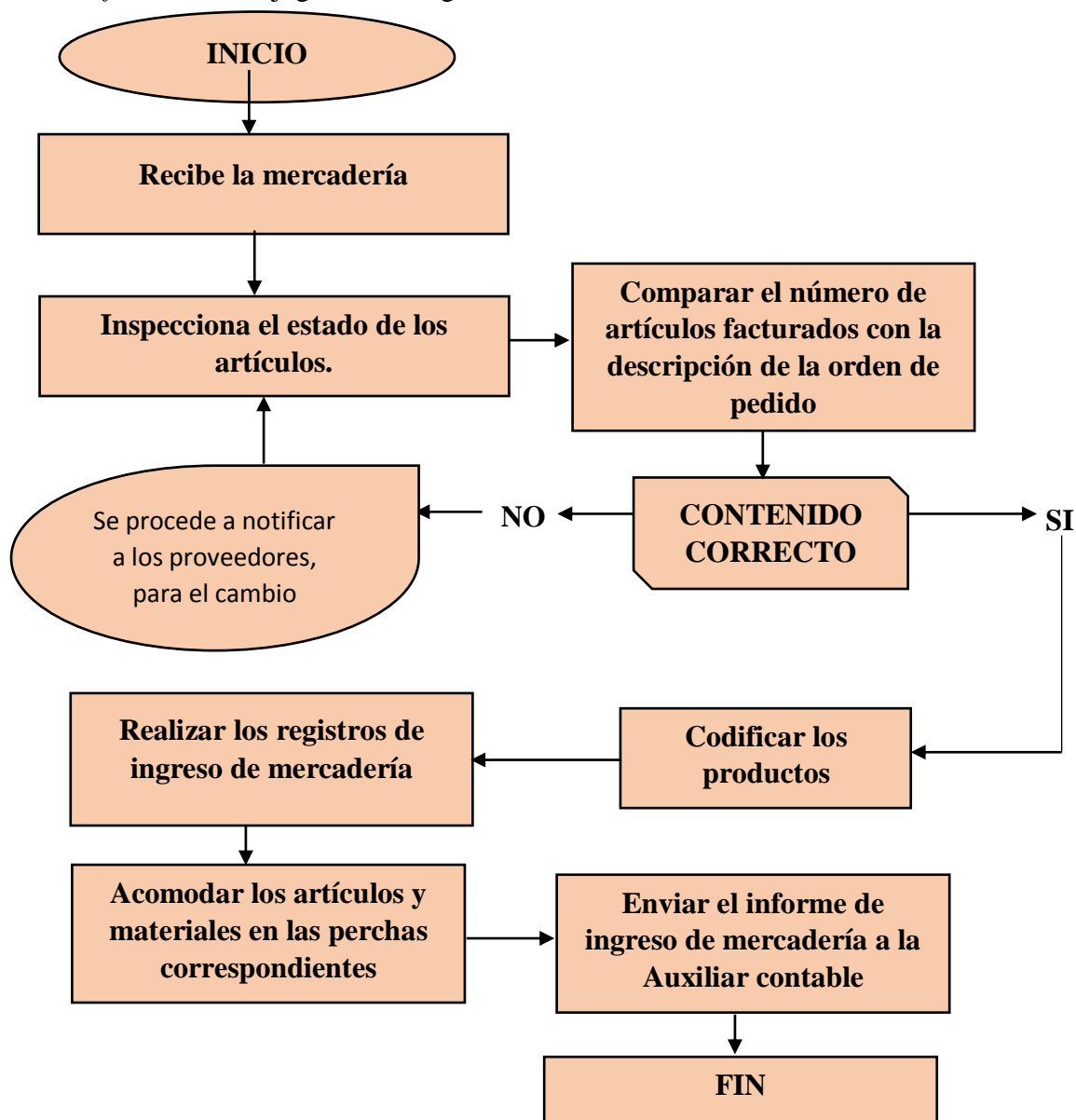
Tabla N° 38

**Comercial “Los Nevados”
Manual de Procedimientos**

Responsable:	Bodeguero
Descripción:	Controlar La Ingreso Y Salida De Los Artículos Del Inventario.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 19 Flujoograma Bodeguero



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

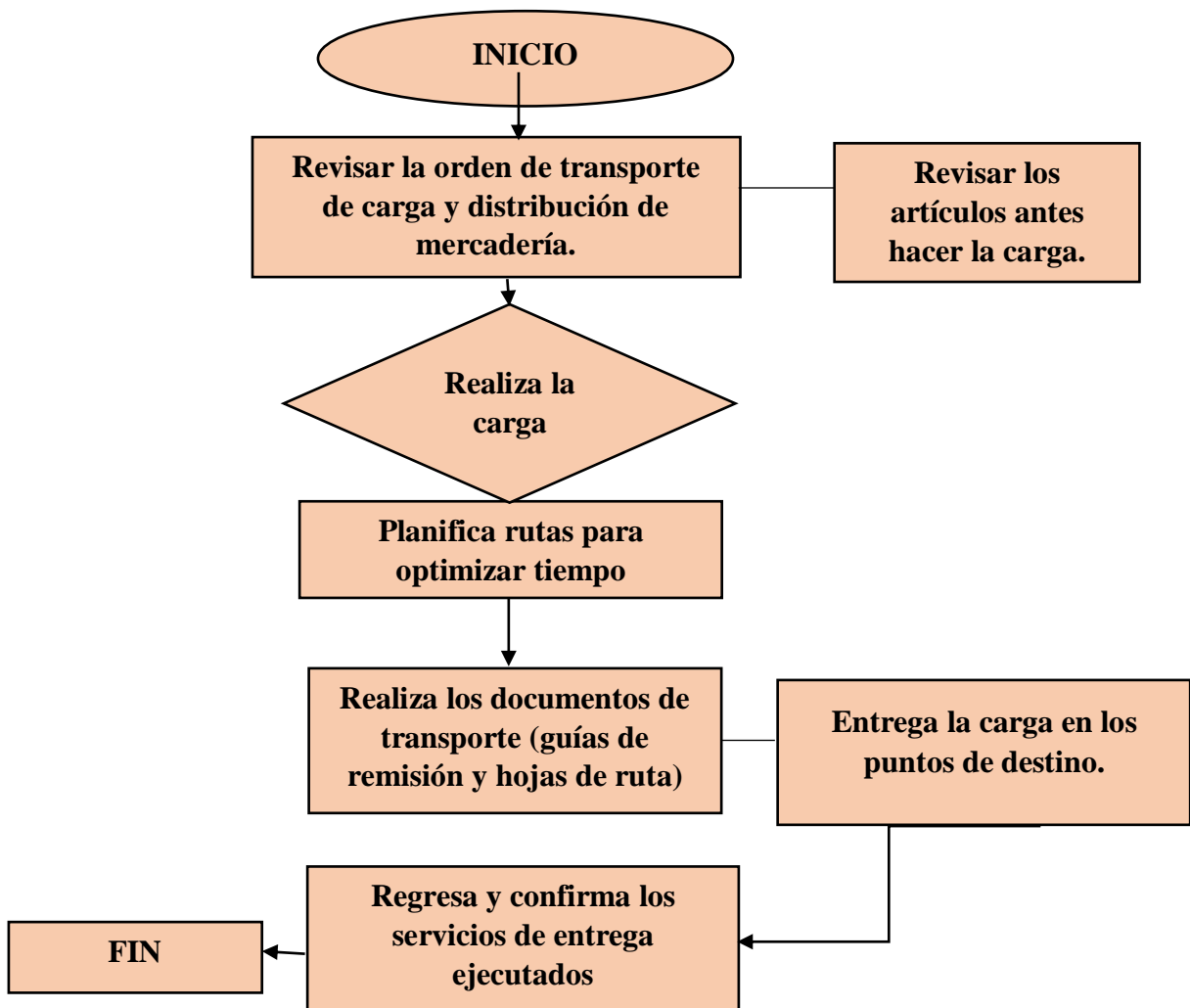
Tabla N° 39

Manual de Procedimientos Chofer

Comercial “Los Nevados” Manual de Procedimientos	
Responsable:	Chofer
Descripción:	Gestionar el Cobro de los Créditos, Administrar y Controlar la Cartera de Clientes.

ELABORADO POR: Las investigadoras

Gráfico N° 20 Flujograma Chofer



FUENTE: Actividades de Comercial “LOS NEVADOS”
ELABORADO POR: Las investigadoras

8. Impactos (Técnicos, Sociales, Ambientales o Económicos)

Se presentan impactos importantes dentro de esta investigación que se detallan a continuación:

Tabla N° 40

Impactos

Impacto	Descripción
Impacto Social	La investigación realizada determinad que existe un impacto social puesto que no existe un abastecimiento total de los materiales requeridos por el cliente y en otro de los casos los productos están en mal estado por el exceso y falta de espacio al momento del almacenamiento, provocando la inestabilidad en la perdida de confiabilidad de los clientes. Por lo que es necesario establecer prioridades al momento de realizar un pedido en el cual haya variedad de stock pero sin exceso del mismo.
Impacto Económico	El impacto económico de esta investigación efectuada en El Comercial “Los Nevados” es notable puesto que existe un exceso y un déficit en cierta mercadería, esto conlleva a una escases en los materiales disponibles para la venta y a un stock exagerado de los mismos en ciertos casos llevando consigo una inestabilidad económica al momento de adquirir una mercadería.

FUENTE: Análisis de la actividad comercial
ELABORADO POR: Las investigadoras

9. Recomendaciones

Mediante el desarrollo del proyecto integrador se recomienda que:

- Se identifique las diferentes actividades que se ejecutan en el Comercial “Los Nevados”, para la asignación de responsabilidades de manejo y control de los inventarios, con el objetivo de corregir al personal involucrado y el trabajo se desempeñe en un proceso cronológico en el departamento operativo.
- Para el control exhaustivo del inventario, se debe establecer políticas y procedimientos, de acuerdo al análisis de los resultados obtenidos del control interno, manejando así un inventario sólido y confiable para el pedido, la venta y entrega del producto a comercializar.
- Se implemente el modelo propuesto para el control de los inventarios, trabajando con el volumen de comercialización y atribuyendo la segmentación ABC, y este a su vez genere información de los artículos con mayor movimiento; visualizándose en el diagrama de Pareto que en términos técnicos representa los artículos pocos vitales y muchos triviales (80 -20); con visión hacia la optimización de recursos como el espacio de almacenamiento y liquidez.

10. Bibliografía

- BENAVIDES, L. (2015). *dspace.utpl*. Obtenido de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2039/3/Benavides_Gaibor_Luis_Hernan.pdf
- BONHAM y LANGDON. (2015). Finanzas. En B. A. K., *Finanzas* (Primera ed., pág. 161). Mexico, Mexico: Trillas, S.A.
- CANO, A. M. (2017). *Contabilidad Geencial y Presupuestaria* (Segunda ed.). Bogotá: Ediciones de la U - Carrera #27-43. Recuperado el 29 de 10 de 2019
- CASTRILLÒN y ZAPATA. (30 de Enero de 2016). *Gerencie.com*. Recuperado el 25 de 10 de 2019, de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/que-debemos-saber-de-inventarios-seccion-13-niif-para-pymes.html>
- CUELLAR, VARGAS Y CASTRO. (2015). *Contabilidad un enfoque práctico*. Colombia: Alfaomega Colombia S.A. Recuperado el 28 de 10 de 2019
- ESTUPIÑAN. (2017). *Control Interno y Fraudes*. Bogotá, Colombia: Digiprint Ediciones E.U.
- ESTUPIÑAN, R. (2018). *Administración de Riesgos E.R.M y la auditoría interna* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fernández, D. (2017). *METODOLOGÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN*. MÈXICO, MÈXICO: TRILLAS.
- FIALLO, ALVARADO y SOTO. (2015). El clima organizacion dentro de una empresa. *Contribuciones a la Economía*, 15.

- GÓMEZ Y PULLA. (2018). *Repositorioug*. Obtenido de
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33365/1/TESIS%20FINAL%202018-GOMEZ%20P%C3%9ALLA.pdf>
- LÓPEZ, P Y FACHELI, S. (2016). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Recuperado el 27 de 11 de 2019, de
https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Méndez, J. (2014). *Economía y la Empresa* (Segunda ed.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA. Recuperado el 28 de 10 de 2019
- Meneses, J Y Rodriguez David. (2017). Recuperado el 27 de 11 de 2019, de femrecerca:
http://femrecerca.cat/meneses/files/pid_00174026.pdf
- MORA y MARTÍNEZ. (2015). *Modelos de Optimizacion de la Gestion Logistica*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Morán, J Y Ramos Valeria. (2018). *Repositorio unemi*. Recuperado el 27 de 11 de 2019, de
<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4023/1/EL%20CHECKLIST%20COMO%20HERRAMIENTA%20DEL%20SISTEMA%20DE%20GESTI%C3%93N%20DE%20CALIDAD%20Y%20LA%20COMPETITIVIDAD%20EN%20LA%20OPERADO.pdf>
- Pimineta, J y de la OrdenN, A. (2017). *Metodologia de la investigacion* (Tercera ed.). México: Person Educación de México S.A. Recuperado el 25 de 11 de 2019
- Rivas, A. (2017). *ELABORACIÓN DE TESIS ESTRUCTURA Y METODOLOGÍA*. MEXICO, MEXICO: TRILLAS.
- SALGUERO y TOBAR. (2017). *Diseño de un sistema de control de inventarios*. Latagunga, Ecuador: Escuela Politecnica del Ejercito Sede Latacunga.

SANTILLANA, J. (2015). *Sistema de Control Interno* (Segunda ed.). México: Cámara Nacional de la Industria Mexicana.

SUÀREZ. (2015). *Gestión de Inventarios*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

TERRAZAS, R. (2015). Modelo de gestión Financiera para la Organización. *Redalyc*, 20. Recuperado el 29 de 10 de 2019

TIPANTIZA, A. (2016). *repositorio UTC*. Obtenido de http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/3198/1/T-UTC-3946.pdf?fbclid=IwAR2jVav0SQ_Nw1vD8O1Mait5mu3WDyX1fURefY4SE2ezCOH6g1Ec--gkqxQ

VÁSCONEZ, A. J. (2018). *Contabilidad Comercial para el Siglo XXI* (Tercera Edición ed.). Quito: Voluntad, Lérida E13-04. Recuperado el 28 de 10 de 2019

WARREN, D. (2017). *Contabilidad Administrativa*. México: Artgrhap. Recuperado el 29 de 10 de 2019

11. Anexos

Anexo 1. Hojas de Vida

HOJA DE VIDA

DATOS PERSONALES

NOMBRES Y APELLIDOS : PAREDES VASQUEZ JESSICA
NATALY

FECHA DE NACIMIENTO : 15/05/1990

CEDULA DE CIUDADANÍA : 050347975-0

ESTADO CIVIL : CASADA

NUMEROS TELÉFONICOS : 0984659069/ 032 389-057

E-MAIL : lythani@hotmail.com

DIRECCIÓN DOMICILIARIA : Latacunga Barrio San Rafael

EN CASO DE EMERGENCIA CONTACTARSE CON: Cecilia Vásquez /0995680769



ESTUDIOS REALIZADOS Y TÍTULOS OBTENIDOS

NIVEL	TÍTULO OBTENIDO	FECHA DE GRADUACIÓN
PRIMARIA	Escuela Elvira Ortega	2000
SECUNDARIA	Ciencias administrativas y de comercio	2007
SUPERIOR	-----	-----

EXPERIENCIA LABORAL

Asistente contable ferretería los Nevados (4 años)

FIRMA

HOJA DE VIDA



DATOS PERSONALES

NOMBRES Y APELLIDOS : CHASIQUIZA PULLUPAXI MELIZA
MARILÚ

FECHA DE NACIMIENTO : 28/03/1997

CEDULA DE CIUDADANÍA : 050450588-4

ESTADO CIVIL : SOLTERA

NUMEROS TELÉFONICOS : 0992966664

E-MAIL : meliza.chasiquiza@gmail.com

DIRECCIÓN DOMICILIARIA : Parroquia Belisario Quevedo

EN CASO DE EMERGENCIA CONTACTARSE CON: Amelia Pullupaxi/ 0995265577

ESTUDIOS REALIZADOS Y TÍTULOS OBTENIDOS

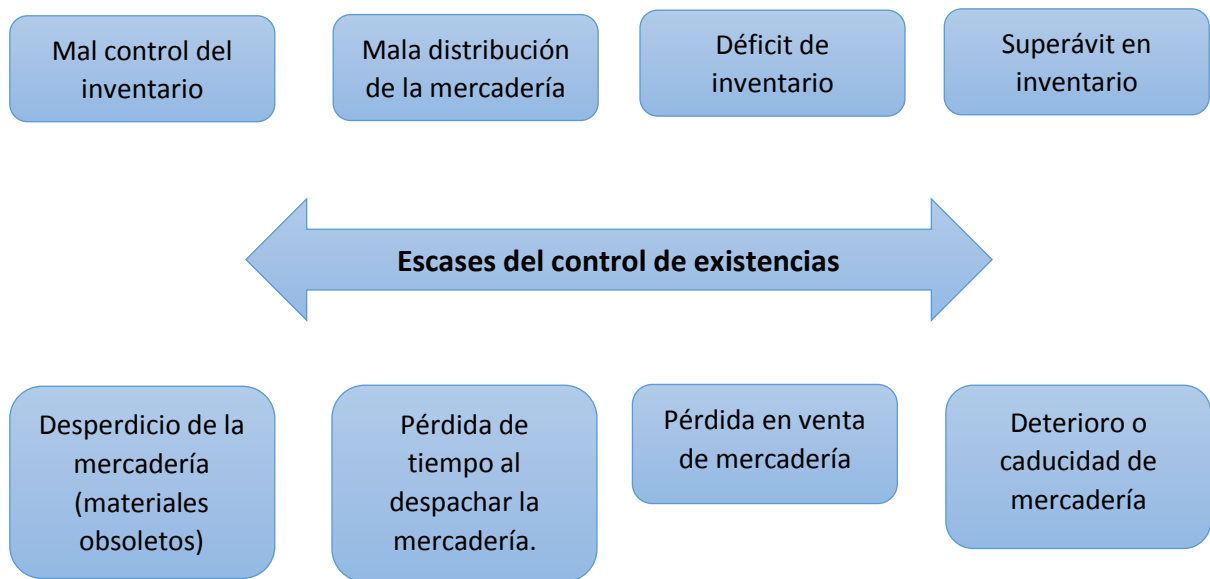
NIVEL	TÍTULO OBTENIDO	FECHA DE GRADUACIÓN
PRIMARIA	Escuela Fiscal Carlos Egas Manrique	2007
SECUNDARIA	Bachiller Técnico en Contabilidad	2013
SUPERIOR	-----	-----

EXPERIENCIA LABORAL

Ninguna

FIRMA

Anexo 2: Árbol de problemas



FUENTE: Entrevista Gerente Comercial "Los Nevados"
ELABORADO POR: Las investigadoras

Anexo 3 Pirámide de los temas de fundamentación Científico Técnica





UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Trabajadores Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado
2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca
3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral
4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada
5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente
 - b) En su mayoría
 - c) En su minoría

- d) No existe codificación
6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Trimestral
 7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?
 - a) Si
 - b) No
 - c) Abstención de Opinión
 8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?
 - a) Incorrecto control en los inventarios
 - b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
 - c) Falta de Exhibición
 - d) Otros
 9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?
 - a) Exceso de productos
 - b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
 - c) Desabastecimiento
 - d) Limitaciones para la comercialización
 10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?
 - a) Si
 - b) No
 11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) En desacuerdo
 - d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



TEST DE PREGUNTAS ABIERTAS PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA COMERCIAL “LOS NEVADOS” DEL CANTÓN LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI.

Entrevistada: Aplicado a la Ing. Pamela Granja Gerente

Entrevistador: Chasiquiza Meliza y Paredes Nataly

Objetivo: conocer la situación actual de la administración de los inventarios para el control del mismo en el Comercial “Los Nevados”

1. ¿Cuenta el almacén con un control de mercaderías?
2. ¿Es factible la elaboración de un sistema de control de la mercadería?
3. ¿Sus empleados están capacitados para los almacenamientos y control de la mercadería?
4. ¿Exististe una persona encargada en custodiar la mercadería en los almacenes?
5. ¿Existe el personal necesario para que la mercadería de cada bodega está administrada por una sola persona?
6. ¿La gerencia tiene establecido políticas de control para los inventarios?
7. ¿Considera que está capacitado suficientemente acorde a la labor que desempeña?
8. ¿Qué necesidades de control existen en Comercial “LOS NEVADOS”

Anexo 6 Formato Check List



UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Formato de check list a utilizar en comercial “LOS NEVADOS” para el análisis de mercadería

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	COSTO UNITARIO	ENTRADAS	SALIDAS	STOCK	COSTO TOTAL	FAMILIA (CÓDIGO)

FUENTE: Bodegas Comercial “LOS NEVADOS”
 ELABORADO

POR:

Las

investigadora



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?

- a) Totalmente
 - b) En su mayoría
 - c) En su minoría
 - d) No existe codificación
6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?
- a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Trimestral
7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?
- a) Si
 - b) No
 - c) Abstención de Opinión
8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?
- a) Incorrecto control en los inventarios
 - b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
 - c) Falta de Exhibición
 - d) Otros
9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?
- a) Exceso de productos
 - b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
 - c) Desabastecimiento
 - d) Limitaciones para la comercialización
10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?
- a) Si
 - b) No
11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) En desacuerdo
 - d) Abstención de opinión



**CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE
INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS”
CANTÓN LATACUNGA**

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente
 - b) En su mayoría
 - c) En su minoría
 - d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?
- a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Trimestral
7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?
- a) Si
 - b) No
 - c) Abstención de Opinión
8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?
- a) Incorrecto control en los inventarios
 - b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
 - c) Falta de Exhibición
 - d) Otros
9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?
- a) Exceso de productos
 - b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
 - c) Desabastecimiento
 - d) Limitaciones para la comercialización
10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?
- a) Si
 - b) No
11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) En desacuerdo
 - d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente
 - b) En su mayoría

- c) En su minoría
- d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

- a) Si
- b) No
- c) Abstención de Opinión

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

- a) Incorrecto control en los inventarios
- b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
- c) Falta de Exhibición
- d) Otros

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

- a) Exceso de productos
- b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
- c) Desabastecimiento
- d) Limitaciones para la comercialización

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

- a) Si
- b) No

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) En desacuerdo
- d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente

- b) En su mayoría
- c) En su minoría
- d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

- a) Si
- b) No
- c) Abstención de Opinión

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

- a) Incorrecto control en los inventarios
- b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
- c) Falta de Exhibición
- d) Otros

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

- a) Exceso de productos
- b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
- c) Desabastecimiento
- d) Limitaciones para la comercialización

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

- a) Si
- b) No

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) En desacuerdo
- d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente
 - b) En su mayoría

- c) En su minoría
- d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

- a) Si
- b) No
- c) Abstención de Opinión

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

- a) Incorrecto control en los inventarios
- b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
- c) Falta de Exhibición
- d) Otros

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

- a) Exceso de productos
- b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
- c) Desabastecimiento
- d) Limitaciones para la comercialización

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

- a) Si
- b) No

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) En desacuerdo
- d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente
 - b) En su mayoría

- c) En su minoría
- d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

- a) Si
- b) No
- c) Abstención de Opinión

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

- a) Incorrecto control en los inventarios
- b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
- c) Falta de Exhibición
- d) Otros

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

- a) Exceso de productos
- b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
- c) Desabastecimiento
- d) Limitaciones para la comercialización

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

- a) Si
- b) No

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) En desacuerdo
- d) Abstención de opinión



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



CUESTIONARIO PARA EL DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON DISTRIBUCIÓN ABC EN EL COMERCIAL “LOS NEVADOS” CANTÓN LATACUNGA

Entrevistado: Bodegueros Comercial “LOS NEVADOS”

Entrevistador / es: Chasiquiza Meliza – Paredes Nataly

Objetivo.- Recolectar información sobre la situación actual de la administración de los inventarios en el Comercial “Los Nevados”, aplicando la presente encuesta para desarrollar el proyecto integrador de manera eficiente.

Instrucciones: Encierre la respuesta que Ud. considere conveniente

1. ¿El control de inventario que se maneja en comercial “Los Nevados” es?
 - a) Básico
 - b) Medio
 - c) Elevado

2. ¿Los pedidos de mercadería se realizan en función al déficit de los artículos del inventario y las necesidades del negocio?
 - a) Si
 - b) A veces
 - c) No
 - d) Nunca

3. ¿La adquisición de mercadería con qué frecuencia se realiza?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Semestral

4. ¿Considera Ud. que la infraestructura de las bodegas están adecuadas a las necesidades de almacenamiento de la mercadería?
 - a) Muy Adecuada
 - b) Adecuada
 - c) Inadecuada

5. ¿La mercadería destinada a la comercialización está codificada de manera ordenada y a su vez segmentada por familias o grupos?
 - a) Totalmente

- b) En su mayoría
- c) En su minoría
- d) No existe codificación

6. ¿Indique el tiempo que se realiza el control y comparación de los inventarios en registros de kardex con las existencias físicas?

- a) Semanal
- b) Quincenal
- c) Mensual
- d) Trimestral

7. ¿Considera que es confiable el proceso de control de inventarios en las bodegas?

- a) Si
- b) No
- c) Abstención de Opinión

8. ¿A qué factor le atribuye Ud. como el principal problema en el manejo de inventarios?

- a) Incorrecto control en los inventarios
- b) Pérdidas en base a estimaciones empíricas
- c) Falta de Exhibición
- d) Otros

9. ¿En función de la respuesta anterior, que consecuencia considera Ud. que se genera?

- a) Exceso de productos
- b) Existencia de Productos obsoletos y caducados
- c) Desabastecimiento
- d) Limitaciones para la comercialización

10. ¿Considera Ud. oportuno el diseño de un sistema de control de inventarios con una distribución que permita facilitar la identificación de los mismos?

- a) Si
- b) No

11. ¿Está de acuerdo en que se maneje un manual de políticas y procedimientos para establecer instrucciones y funciones para en el cargado de cada área relacionada a los inventarios?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) En desacuerdo
- d) Abstención de opinión

PANTALLA PRINCIPAL (Menú)



BASE DE DATOS (Inventario o lista de ítems)

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	COSTO UNITARIO	ENTRADAS	SALIDAS	STOCK	COSTO TOTAL	FAMILIA	IVA	UTILIDAD	VALOR UTILIDAD	PVP ANTES DE IM	PVP	FECHA DE VENCIMIENTO	ESTADO	MÍNIMO	MÁXIMO
MG_BUSH02	BUSHING GALV 1X 1/2	76,00	\$ 0,25	0	0	76	\$ 19,00	5.2	12%	35%	\$ 0,09	\$ 0,34	\$ 0,38	02/02/2022	AL DIA	1	1500
MG_BUSH03	BUSHING GALV 3/4 X 1/2	2,00	\$ 0,15	0	0	2	\$ 0,30	5.2	12%	35%	\$ 0,05	\$ 0,20	\$ 0,23	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000116	BUSHING PLASTIGAMA 1" A 1/2	141,00	\$ 0,75	0	0	141	\$ 105,75	5.2	12%	35%	\$ 0,26	\$ 1,01	\$ 1,13	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000050	BUSHING PLASTIGAMA 1" A 3/4	37,00	\$ 0,99	0	0	37	\$ 36,63	5.2	12%	35%	\$ 0,35	\$ 1,34	\$ 1,50	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000036	BUSHING PLASTIGAMA 3/4 X 1/2	146,00	\$ 0,20	0	0	146	\$ 29,86	5.2	12%	35%	\$ 0,07	\$ 0,28	\$ 0,31	02/02/2022	AL DIA	1	1500
GR_BSH01	BUSHING POLIMEX 1X 3/4	54,00	\$ 0,88	0	0	54	\$ 47,37	5.2	12%	35%	\$ 0,31	\$ 1,18	\$ 1,33	02/02/2022	AL DIA	1	1500
GR_BUSH05	BUSHING POLIMEX 1" A 1/2	135,00	\$ 0,50	0	0	135	\$ 67,50	5.2	12%	35%	\$ 0,18	\$ 0,68	\$ 0,76	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000025	CODO CACHIMBA PLASTIGAMA 1/2"	78,00	\$ 0,78	0	0	78	\$ 60,68	5.2	12%	35%	\$ 0,27	\$ 1,05	\$ 1,18	02/02/2022	AL DIA	1	1500
MG_CDD01	CODO CACHIMBO GALV 1/2"	226,00	\$ 0,25	0	0	226	\$ 56,50	5.2	12%	35%	\$ 0,09	\$ 0,34	\$ 0,38	02/02/2022	AL DIA	1	1500
MG_CDD01	CODO CACHIMBO GALV 3/4"	15,00	\$ 0,50	0	0	15	\$ 7,50	5.2	12%	35%	\$ 0,18	\$ 0,68	\$ 0,76	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000100	CODO CACHIMBO PLASTIGAMA 3/4	105,00	\$ 0,95	0	0	105	\$ 99,75	5.2	12%	35%	\$ 0,33	\$ 1,28	\$ 1,44	02/02/2022	AL DIA	1	1500
GR_DDPLMX01	CODO CACHIMBO POLIMEX 1"	2,00	\$ 1,14	0	0	2	\$ 2,28	5.2	12%	35%	\$ 0,40	\$ 1,54	\$ 1,72	02/02/2022	AL DIA	1	1500
GR_DDPLMX03	CODO CACHIMBO POLIMEX 3/4"	30,00	\$ 0,83	0	0	30	\$ 24,90	5.2	12%	35%	\$ 0,29	\$ 1,12	\$ 1,25	02/02/2022	AL DIA	1	1500
CLN00000112	CODO CONDUIT 1/2 X 90	41,00	\$ 0,32	0	0	41	\$ 13,07	5.2	12%	35%	\$ 0,11	\$ 0,43	\$ 0,48	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ME_CDLZ01	CODO DE LUZ 1/2"	10,00	\$ 0,10	0	0	10	\$ 1,00	5.2	12%	35%	\$ 0,04	\$ 0,14	\$ 0,15	02/02/2022	AL DIA	1	1500
PRS_CD01	CODO DESAGUE RIVAL 1/2X90	119,00	\$ 0,26	0	0	119	\$ 31,30	5.2	12%	35%	\$ 0,09	\$ 0,36	\$ 0,40	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC03	CODO DESAGUE RIVAL 110X45MM	90,00	\$ 2,55	0	0	90	\$ 229,69	5.2	12%	35%	\$ 0,89	\$ 3,45	\$ 3,86	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC01	CODO DESAGUE RIVAL 50X45MM	110,00	\$ 0,66	0	0	110	\$ 72,17	5.2	12%	35%	\$ 0,23	\$ 0,89	\$ 0,99	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC01	CODO DESAGUE RIVAL 50X90MM	2,00	\$ 0,64	0	0	2	\$ 1,27	5.2	12%	35%	\$ 0,22	\$ 0,86	\$ 0,96	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC021	CODO DESAGUE RIVAL 75 X 45 MM	60,00	\$ 1,38	0	0	60	\$ 82,80	5.2	12%	35%	\$ 0,48	\$ 1,86	\$ 2,09	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC02	CODO DESAGUE RIVAL 75 X 90 MM	37,00	\$ 1,10	0	0	37	\$ 40,80	5.2	12%	35%	\$ 0,39	\$ 1,49	\$ 1,67	02/02/2022	AL DIA	1	1500
ACC_RVLC03	CODO DESAGUE RIVAL110X90MM	56,00	\$ 1,89	0	0	56	\$ 105,91	5.2	12%	35%	\$ 0,66	\$ 2,55	\$ 2,86	02/02/2022	AL DIA	1	1500
PVC_XCT CD6	CODO EXACTO 110 X 45	8,00	\$ 6,03	0	0	8	\$ 48,24	5.2	12%	35%	\$ 2,11	\$ 8,14	\$ 9,12	02/02/2022	AL DIA	1	1500
PVC_XCT CD1	CODO EXACTO 50 X 90	1,00	\$ 0,25	0	0	1	\$ 0,25	5.2	12%	35%	\$ 0,09	\$ 0,34	\$ 0,38	02/02/2022	AL DIA	1	1500
PVC_XCT CD5	CODO EXACTO 75 X 45	16,00	\$ 0,85	0	0	16	\$ 13,60	5.2	12%	35%	\$ 0,30	\$ 1,15	\$ 1,29	02/02/2022	AL DIA	1	1500
GR_FCD01	CODO FIJA 1/2" PLASTIGAMA	2,00	\$ 0,20	0	0	2	\$ 0,40	5.2	12%	35%	\$ 0,07	\$ 0,27	\$ 0,30	02/02/2022	AL DIA	1	1500

INICIO INVENTARIO CATEGORIA ENTRADA SALIDA DATOS GENERALES SEGMENTACIÓN ABC FACTURA NÓMINA CLIENTES

NOTA: visualización del esquema de la base de datos de los inventarios, con cada uno de sus elementos a describir de cada ítem, la información relacionada es de carácter confidencial, y no se anexa el listado completo de los 2803 artículos de Comercial “Los Nevados”.

AGRUPACION POR FAMILIA (Síntesis)

PROPUESTA CATEGORIZADA POR FAMILIA COMERCIAL "LOS NEVADOS"



N°	DISTRIBUCIÓN POR FAMILIA	Columna
1.	REVESTIMIENTO	
1.1		CERÁMICA
1.2		CENEFAS
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	
2.1		INODOROS
2.2		LAVAMANOS
2.3		JUEGO DE ACCESORIOS
3.	MATERIAL ELÉCTRICO	
3.1		CABLES
3.2		ILUMINACIÓN
3.3		ACCESORIOS ELÉCTRICOS
4.	GRIFERIA	
5.	HIDRÁULICA	
5.1		TUBERIA
5.2		ACCESORIOS
6.	PINTURAS	
7.	CEMENTO	
8.	HIERRO	
8.1		VARILLA
8.2		ALAMBRES
8.3		PERFILERIA - MALLAS
9.	CUBIERTAS	
10.	MATERIAL PETRO	
11.	HERRAMIENTAS	
11.1		MANUALES
11.2		ELECTRICAS
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	
13.	POLYOS Y ADITIVOS	

DETALLE DE ENTRADAS

**ENTRADA DE INVENTARIO COMERCIAL
"LOS NEVADOS"**



Nº	FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
6	03/11/2019	VAR_NOVA06	VARILLA ANTISISMICA 18X12	120	\$ 32,69	\$ 3.922,80
7	03/11/2019	ECU_AMTQ01	AMANCAY TURQUESA 25X33	40	\$ 7,13	\$ 285,08
8	03/11/2019	ECUC_1571	AMAZONAS BLANCO 25X33	40	\$ 6,34	\$ 253,55
9	03/11/2019	ECU_AMBL01	AMAZONAS BLANCO 31X31	40	\$ 5,43	\$ 217,16
10	03/11/2019	CLN0000135	AQUARELA BLANCO 25X33	40	\$ 5,97	\$ 238,83
11	03/11/2019	CLN00000125	AQUARELA ROJO 25X33	40	\$ 7,26	\$ 290,36
12	03/11/2019	ECUC_228B	ARAGON GRIS 46X46 MT2	40	\$ 6,32	\$ 252,63
13	03/11/2019	ECU_02CI	ARDEN CIPRES 20X60 M2 1.44CJA	40	\$ 6,43	\$ 257,23
14	03/11/2019	ECU_ROB01	ARDEN ROBLE 20X60 M2 1.44CJA	40	\$ 6,43	\$ 257,23
15	03/11/2019	ECU_ARENL02	ARENILLAS BLANCO M2 31X31	40	\$ 5,51	\$ 220,43
16	03/11/2019	ECU_ARE01	ARENILLAS GRIS M2 31X31	40	\$ 5,51	\$ 220,43
17	08/11/2019	PIU_UN281	281 UNICOLATEX AMARILLO REFLEJO	5	\$ 5,20	\$ 25,98
18	08/11/2019	PIU_UN281F	281 UNICOLATEX AMARILLO REFLEJO	5	\$ 22,44	\$ 112,18
19	08/11/2019	PIU_UN281B	281 UNICOLATEX AMARILLO REFLEJO	5	\$ 1,92	\$ 9,58
20	08/11/2019	PIU_UN282C	282 UNICOLATEX VERDE TROPICO CNC	5	\$ 21,84	\$ 109,19
21	08/11/2019	PIU_UN282	282 UNICOLATEX VERDE TROPICO GLN	5	\$ 5,56	\$ 27,80
22	08/11/2019	PIU_UN282B	282 UNICOLATEX VERDE TROPICO LTS	5	\$ 1,77	\$ 8,85
23	08/11/2019	PIU_UN283C	283 UNICOLATEX MANDARINA CNC	5	\$ 26,42	\$ 132,12
24	08/11/2019	PIU_UN283	283 UNICOLATEX MANDARINA GLN	5	\$ 5,16	\$ 25,80
25	08/11/2019	PIU_UN283B	283 UNICOLATEX MANDARINA LTS	5	\$ 0,66	\$ 3,32
26	08/11/2019	PIU_UN284B	284 UNICOLATEX BRISA LTS	5	\$ 2,10	\$ 10,51
27	08/11/2019	PIU_UN286B	286 UNICOLATEX ROJO CENIZO LT	5	\$ 1,77	\$ 8,87
28	08/11/2019	PIU_UN287	287 UNICOLATEX OLIVA GLN	5	\$ 4,75	\$ 23,75
29	08/11/2019	PIU_UN289B	289 UNICOLATEX CANELA LT	5	\$ 1,40	\$ 6,98
30	08/11/2019	PIU_2890C	290 UNICOLATEX BLANCO CNC	5	\$ 25,77	\$ 128,61

DETALLE DE SALIDAS

SALIDA DE INVENTARIO COMERCIAL
"LOS NEVADOS"



Nº	FECHA	FACTURA	CÓDIGO	FAMILIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO U.	UTILIDAD %	V. UTILID	TOTAL
265	25/11/2019	001-001-1641	GR_LAVM08	2.2	LAVAMANOS CHELSEA AZUL GALAXI	9	\$ 20,45	35%	\$ 7,16	\$ 248,42
266	25/11/2019	001-001-1642	GR_LVBE001	2.2	LAVAMANOS CHELSEA BLANCO C/P	4	\$ 25,18	35%	\$ 8,81	\$ 135,96
267	26/11/2019	001-001-1643	GR_LVCB01	2.2	LAVAMANOS CHELSEA BONE C/P	6	\$ 24,62	35%	\$ 8,62	\$ 199,42
268	26/11/2019	001-001-1644	GR_LAVM06	2.2	LAVAMANOS CHELSEA CHERRY EDESA	5	\$ 27,54	35%	\$ 9,64	\$ 185,88
269	26/11/2019	001-001-1645	INT_PRC01	13.	GROUTEX PORC. PLATA 2KG	7	\$ 2,15	50%	\$ 1,07	\$ 22,57
270	26/11/2019	001-001-1646	INT_GRQRRY	13.	GROUTEX PORC. QUARRY 2KG	3	\$ 1,61	50%	\$ 0,80	\$ 7,22
271	26/11/2019	001-001-1646	HE_DSDM 02	12.	DISCO DE DESBASTE NORTON 7"	5	\$ 2,54	50%	\$ 1,27	\$ 19,06
272	26/11/2019	001-001-1646	CLNDISC4	12.	DISCO DE DESBASTE PULIR GRANITO	2	\$ 2,63	50%	\$ 1,31	\$ 7,89
273	26/11/2019	001-001-1646	HE_DSCN01	12.	DISCO ZIRCONIO CLASSIC G60	7	\$ 5,71	50%	\$ 2,86	\$ 59,97
274	26/11/2019	001-001-1646	EXTRAC_AHE02	12.	EXTRACTOR DE OLORES 6" MASTER	1	\$ 26,56	50%	\$ 13,28	\$ 39,84
275	26/11/2019	001-001-1646	EXTRAC_AHE01	12.	EXTRACTOR DE OLORES 8" MASTER	1	\$ 35,09	50%	\$ 17,54	\$ 52,63
276	26/11/2019	001-001-1646	HRR_GNC01	12.	GANCHO DE CORTINA EN "Z"	1	\$ 0,02	50%	\$ 0,01	\$ 0,02
277	26/11/2019	001-001-1646	ACC-GCH01	12.	GANCHO OVALADO CON ADHESIVO	1	\$ 0,93	50%	\$ 0,46	\$ 1,39
278	26/11/2019	001-001-1646	ME_GRPP03	12.	GRAPAS PLASTICAS # 10 CHS	8	\$ 1,04	50%	\$ 0,52	\$ 12,48
279	26/11/2019	001-001-1646	HE_PINC01	12.	JGO PINCELES BEST PEN C/ROJO	1	\$ 2,85	50%	\$ 1,43	\$ 4,28
280	26/11/2019	001-001-1646	HE_DSTLJ01	12.	JGO. DESARMADORES STANLEY 4	3	\$ 4,56	50%	\$ 2,28	\$ 20,54
281	26/11/2019	001-001-1646	MF_EST13476	12.	JGO. ESTILETE CMD CON REPUESTO	1	\$ 2,04	50%	\$ 1,02	\$ 3,06
282	26/11/2019	001-001-1646	HE_JGEX01	12.	JUEGO DE HEXAGONALES 10 PZAS	2	\$ 0,93	50%	\$ 0,46	\$ 2,78
283	26/11/2019	001-001-1646	HE_JGEH001	12.	JUEGO DE RACHAS/DADOS SOCKET	3	\$ 4,10	50%	\$ 2,05	\$ 18,47
284	26/11/2019	001-001-1646	GR_LLCG02	4.	LLAVE/COCINA ITALIAN 5037-808U	5	\$ 5,40	38%	\$ 2,05	\$ 37,25
285	27/11/2019	001-001-1647	INT_GRSHR	13.	GROUTEX PORC. SAHARA 2KG	2	\$ 1,40	50%	\$ 0,70	\$ 4,19
286	27/11/2019	001-001-1648	INT_GRTAN01	13.	GROUTEX PORC. TAN 2KG	3	\$ 1,34	50%	\$ 0,67	\$ 6,04
287	27/11/2019	001-001-1648	PVC_BRD02	12.	EMPAQUE P/SOPLETE	3	\$ 0,03	50%	\$ 0,01	\$ 0,11
288	27/11/2019	001-001-1648	EM_EMPZIN01	12.	EMPAQUE PARA CLAVO DE ZINC	2	\$ 0,01	50%	\$ 0,00	\$ 0,02
289	27/11/2019	001-001-1648	GR_FRTK01	4.	FREG TEKA FUNDIR 2P IZQ 120X50	4	\$ 94,44	38%	\$ 35,89	\$ 521,31
290	27/11/2019	001-001-1648	HE_RDLL011	11.1	RODILLO DE FELPA TOMATE TIPO	2	\$ 1,57	49%	\$ 0,77	\$ 4,68
291	27/11/2019	001-001-1648	HE_SRRST02	11.1	SERRUCHO STANLEY 18"	3	\$ 3,47	49%	\$ 1,70	\$ 15,51
292	27/11/2019	001-001-1648	PIE_BL07	10.	PIEDRA BOLA	10	\$ 5,30	45%	\$ 2,38	\$ 76,83
293	28/11/2019	001-001-1649	INT_G RTP01	13	GROUTEX PORC. TAUPE 2KG	45	\$ 1,40	50%	\$ 0,70	\$ 94,24

SEGMENTACIÓN ABC

Los resultados de la misma arrojan el diagrama de Pareto y a su vez los indicadores de desempeño general y por segmento.

SEGMENTACIÓN DE INVENTARIO COMERCIAL "LOS NEVADOS"

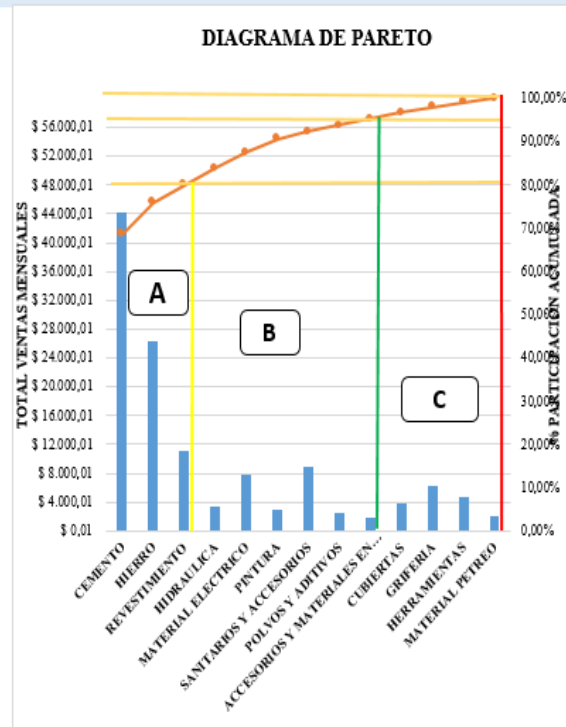


FAMILIA	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	UNIDADES VENDIDAS	INVENTARIO FINAL	COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	TOTAL VENTAS MENSUAL	% PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL	% PARTICIPACIÓN ACUMULADA	SEGMNETACIÓN ABC
7.	CEMENTO	8296,07	5809	6697,07	\$ 43.273,71	\$ 44.139,18	69%	68,55%	A
8.	HIERRO	4816,27	629	4912,27	\$ 25.351,07	\$ 26.365,11	7%	75,97%	A
1.	REVESTIMIENTO	21396,81	343	21453,81	\$ 10.190,05	\$ 11.209,05	4%	80,02%	A
5.	HIDRAULICA	20007,4	323	19684,4	\$ 2.588,93	\$ 3.495,06	4%	83,83%	B
3.	MATERIAL ELECTRICO	7378,32	321	7057,32	\$ 6.417,27	\$ 7.700,73	4%	87,62%	B
6.	PINTURA	2892,1	254	2733,1	\$ 2.157,18	\$ 2.912,20	3%	90,62%	B
2.	SANITARIOS Y ACCESORIOS	641,78	139	502,78	\$ 6.527,25	\$ 8.811,79	2%	92,26%	B
13.	POLVOS Y ADITIVOS	2371,3	135	2336,3	\$ 1.634,93	\$ 2.452,39	2%	93,85%	B
12.	ACCESORIOS Y MATERIALES EN GENERAL	80437,79	124	80313,79	\$ 1.273,08	\$ 1.909,62	1%	95,32%	B
9.	CUBIERTAS	1681	115	1566	\$ 3.147,33	\$ 3.934,16	1%	96,67%	C
4.	GRIFERIA	573,18	112	461,18	\$ 4.466,13	\$ 6.163,26	1%	97,99%	C
11.	HERRAMIENTAS	5636,5	97	5539,5	\$ 3.196,05	\$ 4.762,11	1%	99,14%	C
10.	MATERIAL PETREO	1360,5	73	1287,5	\$ 1.465,81	\$ 2.125,43	1%	100,00%	C
	TOTALES	157489,02	8474	154545,02	\$ 111.688,79	\$ 125.980,09	100%		

SEGMENTACIÓN DE INVENTARIO COMERCIAL "LOS NEVADOS"



FAMILIA	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	UNIDADES VENDIDAS	INVENTARIO FINAL	COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	TOTAL VENTAS MENSUAL	% PARTICIPACIÓN INDIVIDUA	% PARTICIPACIÓN ACUMULADA	SEGMENTACIÓN ABC
---------	-------------	--------------------	-------------------	------------------	--------------------------------	----------------------	---------------------------	---------------------------	------------------



SEGMENTACIÓN DE INVENTARIO COMERCIAL "LOS NEVADOS"



FAMILIA	DESCRIPCIÓN	INVENTARIO INICIAL	UNIDADES VENDIDAS	INVENTARIO FINAL	COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	TOTAL VENTAS MENSUAL	% PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL	% PARTICIPACIÓN ACUMULADA	SEGMENTACIÓN ABC
ROTACIÓN DE INVENTARIO=					0,72	PROMEDIO ROTACIÓN ANUAL			
					8,590507963	VECES			

ROTACIÓN DE INVENTARIO POR SEGMENTACIÓN (ABC)

SEGMENTO A

$$\begin{aligned}
 \text{R. I. SEGMENTO A} &= \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}} \\
 \text{R. I. SEGMENTO A} &= \frac{\$ 78.814,82}{(34509,15+33063,15)/2} \\
 \text{R. I. SEGMENTO A} &= 2,33
 \end{aligned}$$

SEGMENTO B

$$\begin{aligned}
 \text{R. I. SEGMENTO B} &= \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}} \\
 \text{R. I. SEGMENTO B} &= \frac{\$ 19.325,57}{(33290,9+32311,9)/2} \\
 \text{R. I. SEGMENTO B} &= 0,59
 \end{aligned}$$

SEGMENTO C

$$\begin{aligned}
 \text{R. I. SEGMENTO C} &= \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario Promedio}} \\
 \text{R. I. SEGMENTO C} &= \frac{\$ 13.548,39}{(89688,97+89167,97)/2} \\
 \text{R. I. SEGMENTO C} &= 0,15
 \end{aligned}$$

FACTURA

FACTURACIÓN DE INVENTARIO COMERCIAL "LOS NEVADOS"



NUEVA **GUARDAR**

COMERCIAL "LOS NEVADOS"	FACTURA	1663
503479750	AUT SRI	1234567890
LATACUNGA - ECUADOR	FECHA AUT.	43774

CÉDULA:	0502922958
NOMBRES:	ESPIN LORENA
DIRECCIÓN:	SALCEDO
TELÉFONO:	0984555994
FECHA:	17/02/2020
E-mail	lorena.espion@utc.edu.ec

CÓDIGO	DETALLE	IVA	CANTIDAD	Y.UNITARIO	Y. TOTAL
PH_SPORT01	PORTA PAPEL PLASTICO INCAMEP	12%	12	\$ 2,46	\$ 29,52
					\$ -
				SUB TOTAL 12%	\$ 29,52
				SUBTOTAL 0%	\$ -
				DESCUENTO 12%	\$ -
				DESCUENTO 0%	\$ -
				BASE IMPONIBLE	\$ 29,52
				IVA 12%	\$ 3,54
				TOTAL	\$ 33,06

FAMILIA UTILIDAD

13. 50%

NÓMINA CLIENTES

NÓMINA CLIENTES COMERCIAL "LOS NEVADOS"




NÓMINA DE CLIENTES

COMERCIAL "LOS NEVADOS"

CÉDULA	APELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO
1751426469	VACA MARGARITA	LATACUNGA	0990822461	margaritasilvana1306@gmail.com
0504156092	RONQUILLO XIMENA	LATACUNGA	0989317455	jmronquillo2010@gmail.com
1717122228	REYES DANIELA	LATACUNGA	0995477600	lineaabiertaproyser@gmail.com
0503991176	BARBA KATHERINE	TANICUCHI	0962848150	katylu_23@outlook.com
0504264052	AIMACAÑA MAURA	LATACUNGA	0979382735	mauraja-20@hotmail.com
0503479750	PAREDES NATALY	LATACUNGA	0984659069	lythani@hotmail.com
0502969207	GUANOLUIISA GISSELA	LATACUNGA	0992623625	gisela_guanoluisa@hotmail.com
0502661119	CHICAIZA EDGAR	LATACUNGA	0996154406	edgar.chicaiza@utc.edu.ec
0502922958	ESPIN LORENA	SALCEDO	0984555994	lorena.espion@utc.edu.ec
0502969587	VEINTIMILLA JIRMA	LATACUNGA	0983755388	irma.veintimilla@utc.edu.ec

Anexo 9 Ejemplo factura de Venta


Comercial Los Nevados Cia. Ltda.
 Supergraf
COMERCIAL LOS NEVADOS SUPERGRAF CIA. LTDA.
 1792476720001
 AVENIDA MARCO A SUBIA SIN TUNGURAHUA
 Obligado a llevar contabilidad: SI

Factura Nro. 001901 - 000032214		Ambiente Autorización Producción	
Emisión Vence 30/11/2019 30/11/2019		Tipo de Emisión Normal	
Nro. de Autorización 3011201901179247672000120019010000322140000000111			
Clave de Acceso 3011201901179247672000120019010000322140000000111			

RUC / CI 0602746732001		Cliente VITERI ORTIZ CRISTIAN RAMIRO	
TELEFONO 032804758		DIRECCION LA MANA	

Codigo	Descripción	Cantidad	Precio	Desc.	IVA	Total
PE_CMT006	CEMENTO GRIS <i>B2</i>	15.00	6.60	0.00	12.00	99.10
Cantidad Total		15.00				

Vendedor: PATRICIA CLAUDIO


Información Adicional	
Sistema: FenixPRO Vendedor: PATRICIA CLAUDIO Telefono: 032804758 Correo: gerencia@losnevados.com.ec Forma Pago: EFECTIVO USD-111.00 Plazo: 0 DIAS	Subtotal: 99.10 Descuento: 0.00 Subtotal 0%: 0.00 Subtotal 12%: 99.10 IVA 12%: 11.89 IRBPNR: 0.00 Propina: 0.00 Total: 111.00

"DECLARE A TIEMPO SU IMPUESTO A LA RENTA"

Nota: Las relaciones se recibirán máximo hasta 3 días laborales a partir de la fecha de emisión de la factura

SUPERGRAF CIA. LTDA.
 RUC: 1792476720001
 LATAKUNGA, ECUADOR

Anexo 10 Ejemplo de Factura de proveedores


ECUACERAMICA

DE CERAMICA
 Tel: 072-836-171 - Telefax: 072-823-831
 Gonzalo Dávalos y Brasil - TEL: 032-961-948 - TELEFAX: 032-962-483
 2140 y Av. El Telégrafo - Tel: 022-465-231 - Telefax: 022-921-731
 Km. 2 1/2 Av. Juan Tanco Marengo - Tel: 042-920-534

R.U.C.: 1790013235001

CF-04836

29 de Noviembre de 2019
 8104065 COMERCIAL LOS NEVADOS SUPERGRAF CIA. LTDA.
 LATAKUNGA DIREC: AV. MARCO AURELIO SUBIA S/N Y TUNGURAHUA
 032813409 RUC/CI: 1792476720001
 FECHAS: FEB 130 2 FACTURAR EL 29 CASO PROPIO


003-501-000119335 PAG: 1
 NOTA ENTREGA: NE-40501
 PEDIDO NRO: PE-79474
 ORDEN CLIENTE: NS

DESCUENTO %: 0.00

FORMA PAGO	CONDICIONES	FECHA	VALOR
CREDITO	15 DIAS		1 PAGOS

DESCRIPCION	CANT.	P. VENTA	TOTAL
8043506701:60160 BAPOLANO MOCCA RECT. M2	138.24	9.1700	1,267.66
8443503501:60160 BONNET BEIGE RECT. M2	103.68	9.6900	1,004.66
TOT. CANT:	241.92	SUMAN	2,272.32
		DESCUENTO	..1
		SEGURO TRANS.	4.54
		SUB-TOTAL	2,276.86
		I.V.A.	275.22
		MOVILIZACION	..1
		TOTAL	2,550.08

LA MERCADERIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL CLIENTE
 SON: DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA OCHOCIENTOS DOLARES
 0, COMERCIAL LOS NEVADOS SUPERGRAF CIA. LTDA., ACEPTO ESTA FACTURA POR USD 2,550.08



Anexo 11 Instalaciones de Comercial “Los Nevados”

