



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de Graduación previo a la Obtención del Título de
Ingeniero en Empresas**

**TEMA: “EL MANEJO DE INVENTARIOS Y SU
RELACIÓN CON EL NIVEL DE STOCK EN LA
EMPRESA CODELITESA S.A.”**

AUTOR: MARIO PAUL GONZALEZ BUSTILLOS

TUTOR: DR. M.SC. PAÚL ORTIZ

AMBATO – ECUADOR

Diciembre 2012



APROBACIÓN DEL TUTOR

Dr. M.Sc. Paúl Ortiz

CERTIFICA:

Que el presente trabajo ha sido revisado minuciosamente. Por lo tanto autorizo la presentación de este Trabajo de Investigación, el mismo que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad.

Ambato, Octubre del 2012

Dr. M.Sc. Paúl Ortiz

TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Mario Paul González Bustillos, declaro que los resultados obtenidos y expuestos en el presente Trabajo de Investigación, previo a la obtención del título de Ingeniero en Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales; a excepción de las citas bibliográficas.

Mario Paul González Bustillos

C.I. 1803314317-7

AUTOR

APROBACIÓN DE MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Miembros del Tribunal aprueban la presente Tesis de Grado, la misma que ha sido elaborada de conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.

f.-
Ing. Silvia Guerrero

f.-
Dra. Jenny Gamboa

Ambato, Diciembre del 2012

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi tesis, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta tesis, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

Autor

Mario Paul González Bustillos

DEDICATORIA

A mis padres queridos Bolivia Bustillos y Luis González, quienes fueron siempre ejemplo de trabajo y perseverancia, mi inspiración para hacer realidad mis sueños, quienes con su paciencia y apoyo han hecho posible el culminar esta etapa importante de mi vida.

Mario Paul González Bustillos

AGRADECIMIENTO

Primeramente a mi Dios por darme la fuerza para continuar, cuando he querido rendirme, por darme salud y la oportunidad de alcanzar mis metas.

A mis padres Bolivia Bustillos y Luis González por su apoyo incondicional, al ser uno de los pilares fundamentales para que yo haya llegado a cumplir uno de mis sueños.

Al Dr. M.Sc. Paúl Ortiz quien con su importante aporte me permitió la culminación exitosa del presente trabajo de investigación, gracias a la siguiente oración he podido darme fuerza para seguir a delante:

DIOS dame serenidad para aceptar lo que no puedo cambiar, el valor para cambiar lo que sí puedo, y sabiduría para reconocer la diferencia viviendo, un día a la vez y gozando el momento a la vez aceptando este mundo pecador tal y como es y no como yo quisiera, confiando en que todo saldrá bien si me someto a su voluntad y así seré muy feliz en esta vida y supremamente feliz con él en la vida eterna AMEN.

A la Universidad Técnica de Ambato y Profesores de la Facultad de Ciencias Administrativas, de quienes llevo gratos recuerdos y me siento orgulloso de haber pertenecido a tan prestigiosa universidad.

Mario Paul González Bustillos

ÍNDICE DE CONTENIDOS

.....	i
Portada.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTO	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
APROBACIÓN DE MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DERECHOS DE AUTOR.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	3
EL PROBLEMA.....	3
1.1 TEMA	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2.1 Contextualización	3
1.2.2 Análisis Crítico	4
1.2.3 Prognosis	5
1.2.4 Formulación del problema	5
1.2.5 Interrogantes.....	5

JUSTIFICACIÓN	6
1.4. OBJETIVOS	6
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	6
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
CAPITULO II.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVO	8
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	9
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	10
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	11
GRAFICO: N._01	14
FLUJO DE INFORMACIÓN EMPRESA COMERCIALES	14
GRAFICO: N._02	22
STOCKS	22
2.5 HIPÓTESIS	24
2.6 VARIABLES:	24
CAPITULO III.....	25
METODOLOGÍA.....	25
3.1 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
3.2 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN	26
3.2.1 Investigación Exploratoria	26
3.2.2 Investigación Descriptiva	26
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	26
3.4 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	27
3.5 PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACION	29

3.6 PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	29
CAPITULO IV	30
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	30
4.1. Análisis de los resultados	30
4.2.3 Modelo lógico	50
4.2.4 Nivel de Significación	50
4.2.5 Nivel de Significación y Regla de Decisión	50
4.2.5.1 Grado de Libertad	50
4.2.5.2 Grado de Significación	51
4.2.6 Cálculo del Chi-Cuadrado	51
4.2.7 Verificación de la hipótesis	52
4.2.8. Conclusión	52
CAPITULO V	53
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
5.1 Conclusiones	53
5.2. RECOMENDACIONES	54
CAPITULO VI	56
6. PROPUESTA.....	56
6.1 TEMA.....	56
6.1.1 DATOS INFORMATIVOS	56
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	57
6.3. JUSTIFICACIÓN	57
6.4. OBJETIVOS	58
OBJETIVO GENERAL.....	58
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	58

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	58
6.6. FUNDAMENTACIÓN	60
6.7. METODOLOGÍA. MODELO OPERATIVO	74
INTRODUCCION	¡Error! Marcador no definido.
¿Qué es una aplicación de control de inventario?	76
Requerimientos de hardware:	76
Iniciando ACCESS.....	76
Se debe localizar la herramienta Access haciendo clic en inicio, todos los programas, Microsoft Access.	76
GRAFICO N._13	76
BIBLIOGRAFÍA	114
ANEXOS	116

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1.....	14
Gráfico No. 2.....	22
Gráfico No. 3.....	31
GráficoNo. 4.....	32
Gráfico No. 5.....	34
Gráfico No. 6.....	36
Gráfico No. 7.....	38
Gráfico No. 8.....	40
Gráfico No. 9.....	42
Gráfico No. 10.....	44
Gráfico No. 11.....	46
Gráfico No. 12.....	48
Gráfico No. 13.....	76
Gráfico No. 14.....	77
Gráfico No. 15.....	78
GráficoNo. 16.....	78
Gráfico No. 17.....	79
Gráfico No. 18.....	79
Gráfico No. 19.....	80
Gráfico No. 20.....	80
Gráfico No. 21.....	81
Gráfico No. 22.....	81
Gráfico No. 23.....	82
Gráfico No. 24.....	82
Gráfico No. 25.....	83
Gráfico No. 26.....	83
Gráfico No. 27.....	84
GráficoNo. 28.....	84
Gráfico No. 29.....	85
Gráfico No. 30.....	85

Gráfico No. 31.....	86
Gráfico No. 32.....	86
Gráfico No. 33.....	87
Gráfico No. 34.....	87
Gráfico No. 35.....	88
Gráfico No. 36.....	88
Gráfico No. 37.....	89
Gráfico No. 38.....	89
Gráfico No. 39.....	90
GráficoNo. 40.....	90
Gráfico No. 41.....	91
Gráfico No. 42.....	91
Gráfico No. 43.....	92
Gráfico No. 44.....	92
Gráfico No. 45.....	93
Gráfico No. 46.....	93
Gráfico No. 47.....	94
Gráfico No. 48.....	94
Gráfico No. 49.....	95
Gráfico No. 50.....	95
Gráfico No. 51.....	96
Gráfico No. 52.....	96
Gráfico No. 53.....	97
Gráfico No. 54.....	97
Gráfico No. 55.....	98
Gráfico No. 56.....	98
Gráfico No. 57.....	99
Gráfico No. 58.....	99
Gráfico No. 59.....	100
Gráfico No. 60.....	101
Gráfico No. 61.....	102

Gráfico No. 62.....	102
Gráfico No. 63.....	103
Gráfico No. 64.....	103
Gráfico No. 65.....	104
Gráfico No. 66.....	104
Gráfico No. 67.....	105
Gráfico No. 68.....	105
Gráfico No. 69.....	106
Gráfico No. 70.....	106
Gráfico No. 71.....	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1.....	30
Tabla No. 2.....	32
Tabla No. 3.....	34
Tabla No. 4.....	36
Tabla No. 5.....	38
Tabla No. 6.....	40
Tabla No. 7.....	42
Tabla No. 8.....	44
Tabla No. 9.....	46
Tabla No. 10.....	48
Tabla No. 11.....	49
Tabla No. 12.....	51
Tabla No. 13.....	52
Tabla No. 14.....	108
Tabla No. 15.....	119
Tabla No. 16.....	110
Tabla No. 17.....	111
Tabla No. 17.....	112

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa “CODELITESA S.A.”, se ha dedicado a la comercialización de productos masivos hace más de diez años , tiempo durante el cual ha experimentado las fases de introducción, actualmente se encuentra en la etapa de crecimiento, por lo tanto es indispensable tomar acciones estratégicas para mantener y mejorar de una manera exitosa los productos o artículos en el mercado.

Es por esta razón que el presente trabajo de investigación se ha enfocado en realizar un amplio análisis del entorno interno empresa, con el fin de establecer estrategias que permitan alcanzar una ventaja competitiva que permita diferenciarse de sus competidores mejorando el manejo de inventario y su stock de la empresa mediante un modelo adecuado de inventario.

Los datos arrojados por la investigación de campo aplicada al personal de la empresa indican que es importante corregir aspectos en el manejo de inventarios, mejorar permitirá mejorar la comercialización de artículos y su distribución en las perchas y bodega, permitiendo una localización oportuna para la venta, puesto que estos son factores que la mayoría de los colaboradores consideran como una falencias que se deben mejorar.

Así la propuesta resultante de la investigación me direccionó para identificar y diseñar aplicando el sistema de inventarios los vendedores serán del manejo de los inventarios, los mismos que deberán utilizar o aplicar estrategias de ventas para satisfacer las necesidades de los clientes, actividades que llevarán a la empresa CODELITESA S.A. a un mejor posicionamiento de mercado y por ende a mejorar sus ventas.

Palabras claves: Manejo, Inventarios, Relación, Nivel Stock

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación contiene un tema de amplio interés; el mundo actual son los negocios y en tal virtud se ha visto la necesidad de realizar un estudio en el área de administración de inventarios, de la empresa de la “CODELITESA S.A.”, para determinar la efectividad de las estrategias que actualmente utiliza la empresa, mejorándolas o innovándolas con la finalidad de incrementar las ventas día a día y captar la atención de nuevos clientes, para de esta manera lograr una mejor ventaja competitiva de la organización en el mercado.

La presente investigación está estructurada en seis capítulos que se describen a continuación:

Capítulo I.- Corresponde al problema que existente, es decir se identifica y se plantea el problema en estudio, realizando un análisis de las causas y efectos del mismo, determinando el lugar donde se va a llevar a cabo la investigación, se delimita el campo de estudio justificando las razones de importancia, para el desarrollo de la investigación y se formula los objetivos a alcanzar.

Capítulo II.- Se sustenta a través del marco teórico, dentro del cual se detallan los antecedentes investigativos existentes con relación al problema planteado, las bases en que se fundamenta la investigación, el contenido teórico científico, que contribuye y sirve para el desarrollo del trabajo, y el planteamiento de una respuesta tentativa al problema, estableciendo la relación entre dos variables.

Capítulo III.- Comprende la metodología del trabajo; incluye los tipos, métodos y técnicas de investigación que se utilizaron para la recolección, procesamiento y análisis de la información; la operacionalización de las variables: ventaja competitiva y bajo volumen de ventas; el plan de recolección, procesamiento, análisis e interpretación de la información obtenida.

Capítulo IV.- Contiene el análisis e interpretación de resultados de la encuesta y entrevista, se hace una explicación de las mismas, para lograr la verificación de que la selección y aplicación de la ventaja competitiva más diferenciadora que permitan incrementar el volumen de ventas de la empresa “CODELITESA S.A. del Cantón Ambato.

Capítulo V.- Luego de haber obtenido y procesado la información, se llega a determinar varias conclusiones, y se formula las recomendaciones respectivas para la empresa.

Capítulo VI.- Constituye el desarrollo de la propuesta, en donde se formula la aplicación de una ventaja competitiva basada en diferenciación de los productos ofrecidos por la empresa CODELITESA S.A. a fin de aumentar las ventas.

El desarrollo de la investigación, tuvo éxito gracias a la colaboración desinteresada del gerente propietario de la empresa, además de los clientes y trabajadores. De manera especial se tuvo el aporte importante de colaboración por parte de la profesora directora de tesis. En el proceso investigativo se presentaron pequeñas dificultades que fueron superadas propiciamente, tales como: la falta de material bibliográfico y la localización de ciertos artículos.

El presente trabajo se pone a consideración de estudiantes, trabajadores, empleados, empresarios y público en general, que deseen disponer de un medio de consulta o información, para resolver problemas similares en empresas y negocios semejantes.

La propuesta planteada, para la empresa es una de las posibles alternativas de solución, es decir, no es el único ni definitivo camino para remediar el problema encontrado, probablemente habrán otros procedimientos que ayuden a hacerlo; está sujeto a cambios y modificaciones que sean necesarios, de acuerdo a la evolución del tiempo, avances tecnológicos y los constantes cambios en el escenario socio económico del país.

Se espera aportes, críticas y sugerencias de los lectores para complementar o mejorar el presente trabajo de investigación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA

El manejo de inventarios y su relación con el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La ausencia de un adecuado manejo de inventario afecta el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A

1.2.1 Contextualización

En el mundo el manejo de inventarios se ha convertido en la actualidad, en el medio para alcanzar el desarrollo económico y las exportaciones se convierten en el mejor catalizador para alcanzar el mismo, en las comercializadoras se impone una disciplina que obliga a mejorar, reducir costos e innovar. En Ecuador, en el

pequeño entorno en el que se desarrollan, las pequeñas empresas, notamos ciertas dificultades en los aspectos del inadecuado manejo de inventarios y su relación de stocks, calidad, infraestructura de empresas tienen bien definido la administración científica del inventario y de stocks.

Es por esto que las comercializadoras en la provincia de Tungurahua tienen bien definido el tipo de inventarios y su stocks, el mismo que eligen de acuerdo a la disposición del contingente humano, a la tecnología y a la capacidad de almacenamiento con que cuentan, en otras palabras, para asegurar un alto nivel de desempeño, las empresas requieren personas cuyos conocimientos en inventarios y relación con el stocks fundamentales estén lo suficientemente desarrolladas. De esa forma, podrán asumir una actitud proactiva a favor de organización.

En la empresa CODELITESA S.A. La innovación tecnológica, la apertura de nuevos mercados, y a aplicar un adecuado manejo de inventarios el mismo que contribuya a organizar nivel de stock, esperando su turno para entrar en la operación que les corresponda.

1.2.2 Análisis Crítico

Existe un desorden, con más énfasis en el adecuado manejo de inventario afecta el nivel de stock.

El grado de educación del personal es un 50 % instrucción primaria y un 40 % ciclo básico y un 10% instrucción superior y es por esto que las relaciones personales entre trabajadores es deficiente.

Los trabajadores no están motivados y no se sienten seguros en el trabajo y no pueden desempeñarse bien en sus labores diarias, ya que algunos tienen poca experiencia laboral y otros no están acostumbrados a trabajar en un adecuado manejo de inventario para así facilitar su trabajo en las perchas.

1.2.3 Prognosis

Como resultado del problema de un inadecuado manejo de inventario afecta el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A. de Ambato tenemos el incumplimiento en inventarios que afecta el stocks que tiene diariamente, también tenemos una elevación en los costos de los artículos ya que no se está aprovechando al máximo todos los recursos con que cuenta la empresa.

Por estar ubicada en almacenes es necesario controlar sus existencias, es decir en todo almacén debe existir procedimientos, y el principio de control es esencial para satisfacer las necesidades de los clientes por tanto para llevarlo a cabo se debe conocer un adecuado manejo de mercadería.

Si la empresa CODELITESA S.A no aplica un adecuado manejo de inventarios traerían como resultado la disminución en la demanda de artículos y un decremento en el volumen de stocks lo que significa no poder competir con otras comercializadoras de productos masivos ya que no se podrá ofrecer un artículo y en el volumen requerido por nuestros clientes y por ende la empresa tendría que cerrar el área de artículos de limpieza.

1.2.4 Formulación del problema

¿De qué manera incide la ausencia de un inadecuado manejo de inventario para que no afecte el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.?

1.2.5 Interrogantes

¿Qué importancia tiene un adecuado manejo de inventarios en la empresa CODELITESA S.A.?

¿Cómo puedo implementar un adecuado manejo de inventario en la empresa CODELITESA S.A.?

¿Qué sistema de inventarios será necesario implantar en la empresa CODELITESA S.A.?

Delimitación del objetivo de investigación

De contenido: Administración

Campo: Organización de Empresas

Área: Administración de Inventarios

Aspecto: Modelo de Inventario

Espacial: En la empresa CODELITESA S.A., ubicada en la Avda. Manuelita Sáenz s/n entre Antonio Clavijo y Víctor Hugo Ambato-Tungurahua.

Temporal: 7 Enero-14 Febrero 2012

JUSTIFICACIÓN

Nuestro país se ve inmerso en la globalización en donde saber competir es lo primordial no solamente en precio sino también en calidad del artículo, es por ello que se propone el adecuado manejo de inventario como estrategia para mejorar el stocks lo que a su vez permitirá incrementar las ventas de nuestro articulo y como consecuencia utilidades para la empresa CODELITESA S.A. La misma que podrá ser competitiva con las comercializadoras en el medio que nos encontramos.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Verificar como incide el inadecuado manejo de inventario en el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Diagnosticar la situación actual de la empresa CODELITESA S.A. Mediante una investigación de campo.

Investigar un sistema adecuado de manejo de inventario en la empresa CODELITESA S.A

Plantear un modelo adecuado de inventarios que sea necesario implantar en la empresa CODELITESA S.A.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVO

Luego de la revisión de la información presento los siguientes antecedentes investigativos:

BARRIONUEVO R. (2011) en su tesis "Logística de inventarios y su incidencia en las ventas de las ventas de la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad" propone que: El sistema de control de inventarios tiene como finalidad mejorar los inventarios de la farmacia para identificar un método para clasificación de los productos utilizando técnicas herramientas útiles para el manejo de control de inventarios, que permita a los empleados el manejo de control inventarios, planificando la difusión del sistema mediante cursos de capacitación a los empleados .

CEPEDA A.(2010) en su tesis "Logística de Inventarios y su incidencia en las ventas de la Farmacia Comunitaria Patate" propone que : Plantear y controlar el flujo de los productos a través del modelo de gestión logística de la administración de inventarios, para conocer los niveles de los inventarios almacenados para que el vendedor tenga una obligación en el control y manejo del stock de los productos y así satisfacer al cliente mediante la aplicación oportuna de los productos ofrecidos, determinando la calidad de los productos estableciendo alianzas con los proveedores para el mejorar beneficios de la empresa.

GAMBOA F. (2010) en su tesis "Modelos de gestión y su incidencia de la logística de la empresa Ambatol Cía.Ltda" propone que: Toda organización, sin importar sus características, tipo, nivel o enlace, se deben a sus clientes, los cuales demandan la satisfacción de sus necesidades, acoplar un modelo de gestión logística que permita ...optimizar racionalmente los recursos de la empresa ,que no solo busque la satisfacción del cliente sino también procure la disminución de los costos asociados al flujo de material e información ,el mundo de los negocios demanda de empresas con capacidad de entender y solucionar las necesidades de los clientes pues son estos la razón de ser de la organización ,desarrollar con correcto proceso de auditoría del modelo logística que permita su continua y eficaz implementación y el cumplimiento de los requisitos especificados.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación es, Crítico Propositivo, porque se elaborará un modelo de inventarios para el uso correcto inventario en el nivel de stock en la empresa.

Se interactúa el objeto de estudio y el investigador de una manera directa puesto que tendrá que interpretar, comprender y dar alternativas de solución, en lo cual se motivara la participación de los actores sociales.

Esta investigación aplicara valores como respeto, honestidad y responsabilidad para que la logística de inventarios funciones en la comercializadora, puesto que mejorara el nivel de stock y ende satisfacer al cliente.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La ejecución del presente proyecto de investigación se sustenta en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor en el artículo 3 literales a y b que dice así:

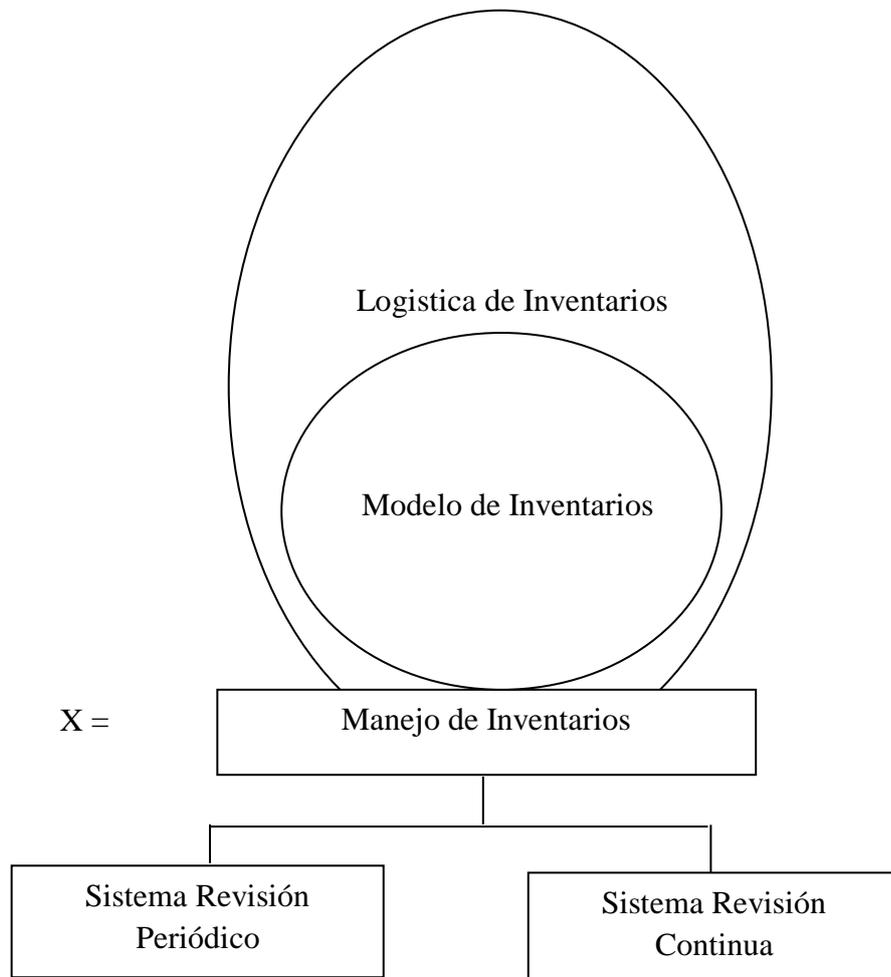
“Son derechos y Deberes básicos del consumidor:

a.- La libre elección del bien o servicio;

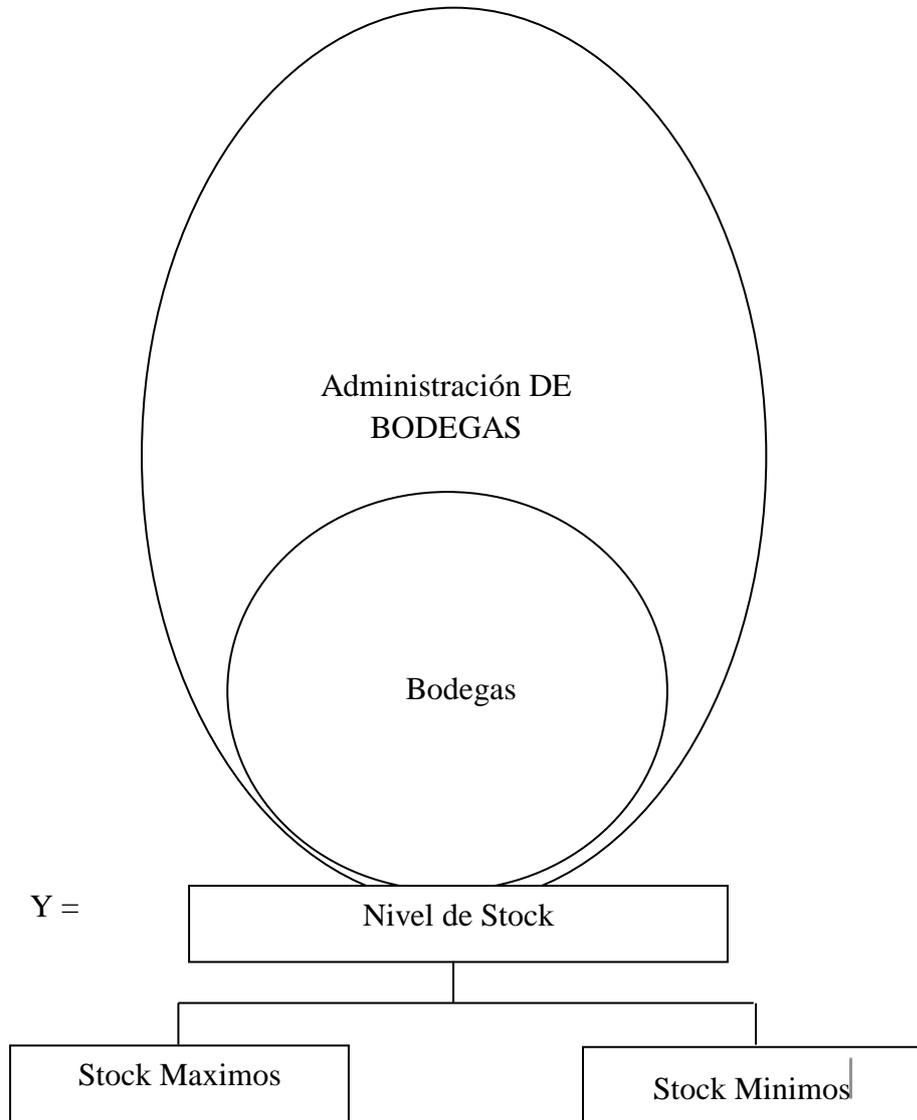
b.- El derecho a una información veraz y oportuna sobre los bienes y servicios ofrecidos, su precio, condiciones de contratación y otras características relevantes de los mismos, y el deber de informarse responsablemente de ellos.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

X: MANEJO DE INVENTARIOS



Y: NIVEL DE STOCK



Definición de Categorías

Para la definición de las categorías hemos optado por el paradigma Positivista lo cual estamos de acuerdo con las definiciones de los autores que mencionamos a continuación:

Logística de Inventarios

Ramiro A. (2006). Es la encargada de satisfacer las necesidades del cliente ofreciendo el producto en el momento, lugar y cantidad en lo demande el cliente, todo ello al mínimo costo. La función logística tiene como misión fundamental hacer llegar el producto al cliente:

En el momento que lo demanda al cliente. Existen muchos productos en los que la oportunidad es un factor esencial por ejemplo; los consumidores desean comprar el periódico en el que este es publicado, y no después.

En el lugar deseado. El cliente desea que el producto le sea ofrecido en un sitio determinado, donde le resulte más fácil o atractivo adquirirlo.

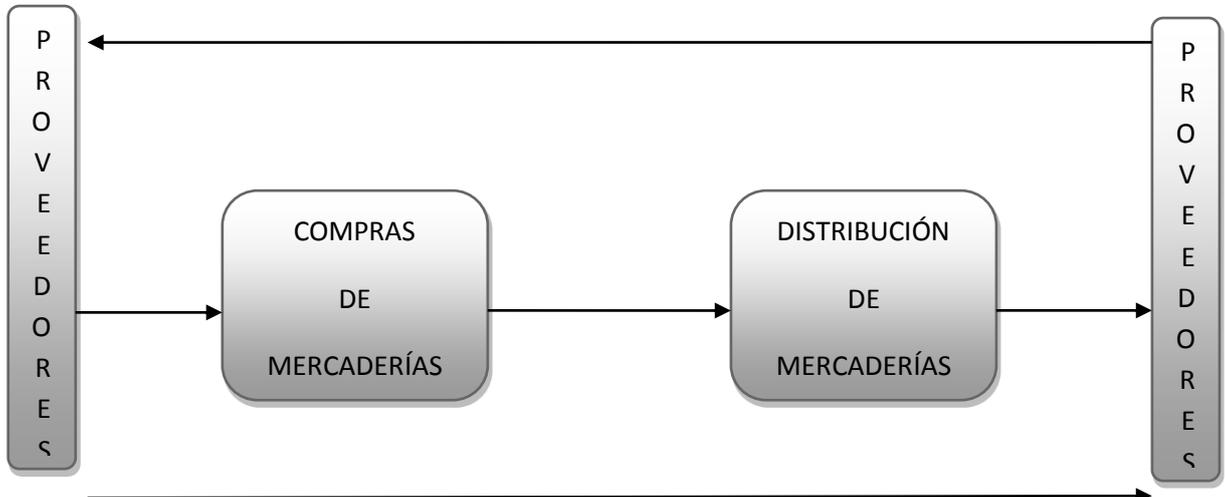
En la cantidad adecuada. Dependiendo del tiempo de cliente, las empresas deberían ofrecer sus productos en unidades, caja, palets, etc.

Básicamente existen dos tipos de empresas:

Empresas Comerciales. Venden a sus clientes productos previamente han adquirido de sus proveedores, sin someterlos a ningún tipo de transformación (estos productos se denominan mercadería). El beneficio lo obtiene de vender el producto a precio que cubra tanto el precio pagado al proveedor, como los distintos costos en los que incurre la empresa por su actividad (sueldos, alquiler, etc.)

GRAFICO: N._01

FLUJO DE INFORMACIÓN EMPRESA COMERCIALES



FUENTE: Operaciones de almacenamiento

ELABORADO POR: Ramiro Godoy

FLUJO DE MATERIALES

ESCOBAR E. (2012). Empresas Industriales. Compran materias primas y otros aprovisionamientos a sus proveedores, los someten a un proceso productivo (fabricación), y después venden los productos terminados a sus clientes. Su fuente de beneficio es el de vender el productos finales a su precio que cubra los costes de adquisición de las materias primas así como el resto de costos de fabricación (maquinaria, personal, suministros, etc.).

ESCOBAR. (2011). La Logísticas la planificación, organización y el control de todas las actividades relacionadas con la obtención, traslado y almacenamiento de la materiales y productos, desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integro. El objetivo que pretende conseguir es satisfacer las necesidades y los requerimientos de la demanda la manera más eficaz y con el mínimo coste posible. Incluyendo los flujos de información implicada.

Bowersox Donald y otros (2007).Logísticas enfoca en la responsabilidad para diseñar y administrar sistemas con el fin de controlar el movimiento y el posicionamiento

geográfico de la materia prima, el trabajo en proceso y el inventario terminado al costo total más bajo; esto significa que los activos financieros y humanos comprometidos con la logística deben mantenerse absolutamente al mínimo.

Hoy en día el tema de la logística es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento, se ha desarrollado a través del tiempo y es en la actualidad un aspecto básico en la constante lucha por ser una empresa del primer mundo.

Anteriormente la logística era solamente, tener el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno, al menor costo posible, actualmente éstas actividades aparentemente sencillas han sido redefinidas y ahora son todo un proceso.

La logística tiene muchos significados, uno de ellos, es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente.

Por lo tanto la logística busca gerencial estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.

La logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto. Si asumimos que el rol del mercadeo es estimular la demanda, el rol de la logística será precisamente satisfacerla.

Solamente a través de un detallado análisis de la demanda en términos de nivel, locación y tiempo, es posible determinar el punto de partida para el logro del resultado final de la actividad logística, atender dicha demanda en términos de costos y efectividad.

La logística no es por lo tanto una actividad funcional sino un modelo, un marco referencial; no es una función operacional, sino un mecanismo de planificación; es una manera de pensar que permitirá incluso reducir la incertidumbre en un futuro desconocido.

Las actividades claves son las siguientes:

Servicio al cliente.

Transporte.

Gestión de Inventarios.

Procesamiento de pedidos.

En conjunto estas actividades lograrán la satisfacción del cliente y a la empresa la reducción de costos, que es uno de los factores por los cuales las empresas están obligadas a enfocarse a la logística.

Otros factores que intervienen en la evolución de la logística son:

Aumento en líneas de producción.

La eficiencia en producción, alcanzar niveles altos.

La cadena de distribución quiere mantener cada vez menos inventarios.

Desarrollo de sistemas de información.

Estrategias de JIT.

Todo esto en conjunto traerá los siguientes beneficios:

Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.

Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.

Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.

Ampliación de la visión Gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

La definición tradicional de logística afirma que el producto adquiere su valor cuando el cliente lo recibe en el tiempo y en la forma adecuada, al menor costo posible.

En logística, servicio al cliente implicará:

Grado de certeza: No es tan necesario llegar rápido con el transporte, como llegar con certeza, con el mínimo rango de variación.

Grado de confiabilidad: Una cadena se conforma de diferentes eslabones. Eso es una cadena logística. Si se agregan algunos que no están relacionados, se segmentan las responsabilidades; el cliente final pierde la confianza, al parecer mayores errores de interpretación y responsables difusamente identificables. El cliente debe poder manifestar cuál es su criterio de confiabilidad, cómo entiende que deberían ser atendidos.

Grado de flexibilidad: Implica que el prestador pueda adaptarse eficientemente a los picos de demanda. Un operador logístico que considera excesivo la solicitud de eficiencia cuando se da un salto por estacionalidad, desconoce qué es valor para su cliente.

Aspectos cualitativos: Se trata aquí, no de la calidad del producto, sino del servicio, del cual debe buscarse su homogeneidad en toda la cadena logística. En muchos casos, se cuida minuciosamente el proceso productivo, se diseña con cuidado el packaging (empaquetado), se llega hasta decir cómo debe transportarse y almacenar en el depósito. Pero son pocas las empresas que cuidan de cómo llegarán hasta el cliente esos productos.

La mejora continua: Día a día deben replantearse los parámetros que se manifiesten mal, de acuerdo a los objetivos pensados, pero también aquellos que están bien. Es mucho más saludable cuestionar internamente lo que aparentemente resulta bien, a que lo haga el mercado.

La mejora de las variables logísticas se debe entender como una exigencia.

La distribución física y la gerencia de materiales son procesos que se integran en la logística, debido a su directa interrelación, la primera provee a los clientes un nivel de servicio requerido por ellos, optimizando los costos de transporte y almacenamiento desde los sitios de producción a los sitios de consumo, la segunda optimizará los costos de flujo de materiales desde los proveedores hasta la cadena de distribución con el criterio JIT.

El JIT forma parte de las actividades logísticas.

Es una filosofía de administración que se esfuerza en eliminar desperdicio por producir la parte correcta en el lugar correcto en el tiempo correcto.

El desperdicio resulta de alguna actividad que agrega costo sin agregar valor JIT (también conocido como apoyo de producción).

Los componentes de la administración logística, empiezan con las entradas que son materias primas, recurso humano, financiero e información, éstas se complementan con actividades tanto gerenciales como logísticas, que se conjugan conteniendo salidas de logística, que son todas las características y beneficios obtenidos por un buen manejo logístico.

Para lograr el buen funcionamiento de la administración logística se necesitan ciertas características de los líderes en el manejo logístico como son las siguientes:

Que exista una organización logística formal.

Logística a nivel Gerencial.

Logística con el concepto de valor agregado.

Orientación al cliente.

Alta flexibilidad para el manejo de situaciones inesperadas.

Mayor dedicación a los aspectos de planeación logística que a lo operativo.

Entender que la logística forma parte del plan estratégico.

Alianzas estratégicas.

Otro aspecto importante en el manejo logístico son los sistemas de información, ya que la información es lo que mantiene el flujo logístico abierto, a su vez la tecnología de la información parece ser el factor más importante para el crecimiento y desarrollo logístico, un sistema de órdenes es el enlace entre la compañía, los proveedores y clientes, sin embargo la información como cualquier recurso empresarial está sujeta al análisis de transacciones, a su vez la simulación permite tomar decisiones rápidas y efectivas.

Las consideraciones generales en logística son que todo cambio en el entorno tiene repercusiones en la logística de las organizaciones, toda organización hace logística, también la interrelación natural de los elementos empresariales, internos y externos, de los mercados mundiales, de las economías de los países hacen que la logística cobre cada vez más importancia, los cambios tecnológicos han tenido gran influencia en la logística, otra consideración importante es la protección del ambiente.

Modelo de Inventarios

CEPEDA, 2010. Modelo de Inventarios. Teniendo en cuenta que la entrega instantánea a todos los componentes de la cadena logística no siempre es posible para garantizar la disponibilidad del producto será necesario mantener un nivel de inventarios que permita ajustarse a la demanda. Busca del equilibrio entre la falta y el exceso, considerando los costos financieros y los asociados a almacenamiento, deterioro, seguros, y obsolescencia.

TORRES E. (2008). Modelo de Inventarios. Conjunto de acciones que se lleva a cabo para determinados fines, para alcanzar un estado futuro.

ESCOBAR L. (2012). Modelo de Inventarios. Para poder controlar eficientemente las existencias ideales, tenemos dos herramientas básicas.

Las fichas de Existencias. Es una historia de cada uno de los bienes, materiales o insumos.

La clasificación A.B.C. Se le conoce también como curva de pareto, y se divide en:

Clase A. Se representan 20 por ciento del total de las existencias, presentan un 80 por ciento de la inversión.

Clase B. Se representan 30 por ciento del total de las existencias, presentan un 15 por ciento de la inversión.

Clase C. Se representan 50 por ciento del total de las existencias, presentan un 5 por ciento de la inversión.

Manejo de Inventarios

HURTADO E. (2005). Manejo de Inventarios. El inventario trata de la determinación de los procedimientos óptimos de adquisición de existencias de artículos para satisfacer la demanda futura.

LÓPEZ H. (2009). Manejo de Inventarios. Son sistemas que se preocupan de dos problemas básicos, cuando se ordena y el costo del material puede ser:

Determinísticos. El tiempo y la demanda son conocidos y fijos.

Probabilísticos. El tiempo y la demanda no son conocidos y fijos.

ESCOBAR E. (2012). Manejo de Inventarios. Es la cual la empresa reside en calcular y controlar las existencias para materiales en el nivel adecuados.

Sistema Revisión Periódico.

Bowersox Donald y otros (2007). Sistema Revisión Periódico. Es un sistema simple. En este caso las entradas y salidas de mercancías no se registran. Para conocer el nivel de stock de cada momento y realizar pedidos y procede a realizar recuentos de cada producto cada cierto tiempo. Este sistema solo se puede emplear cuando hay poca variedad de artículos (poco surtido) y pocas de unidades de cada artículo o referencia.

MANDES E. (2008). Sistema Revisión Periódico. Es aquel que revisa, por referencia, el inventario disponible neto a intervalo de tiempos predeterminados, cada día se revisa el inventario.

ESCOBAR E. (2012). Sistema Revisión Periódico. Es menos sensible con productos de alta calidad, si se aselara la demanda el sistema no lo detecta.

Sistema Revisión Continua.

RODRIGO L. (2006). Sistema Revisión Continua. Consiste en actualizar el stock registrado en forma inmediata, después de cada transacción. Para ello, se suele emplear un sistema informático en él se registran:

Entradas de Mercancía. Aquellas transacciones que aumentan el nivel de stock de la empresa.

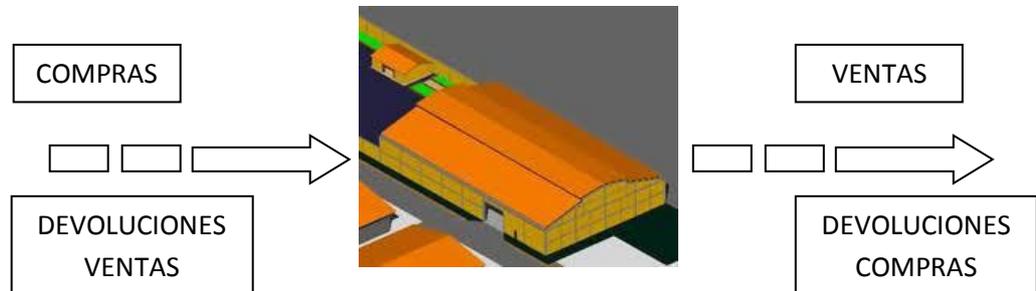
Salidas de Mercancías. Aquellas transacciones que disminuye el nivel de stock en la empresa, fundamentalmente las ventas.

ESCOBAR E. (2012). Sistema Revisión Continua. Es aquel que se registra a una transacción y compra este nivel de inventario con uno determinado.

GONZÁLEZ M. (2007) Sistema Revisión Continua. Inventario disponible, que cubre la demanda esperada durante el periodo de reaprovisionamiento

GRAFICO: N._02

STOCKS



FUENTE: Nivel de stock

ELABORADO POR: Rodrigo Luis

Administración de Bodega

RAMIRO A.2006. Administración de Bodega. Permite tener datos La solución para la administración y gestión de bodegas RP3® WMS le permite obtener datos exactos de su inventario, operaciones de almacenamiento y distribución de mercaderías. El sistema interactúa con dispositivos portátiles Hand-held para gestionar los movimientos físicos de la mercadería, automatizando los procesos de registro.

ESCOBAR E. (2012). Administración de Bodega.

Sus herramientas le permiten optimizar la gestión de pedidos, la logística de recepción y envío de mercadería. El sistema agiliza el proceso de ubicación de mercaderías, dirigiendo las rutas que utilizan los operadores ahorrando tiempo y maximizando su productividad.

CEPEAD (2010). Administración de Bodega. Las empresa sea cual sea su naturaleza, han sido creadas y desarrolladas para satisfacer las necesidades del hombre

Bodegas

RAMIRO A.2006. (2007).Bodegas. Es un área o un depósito temporal de las mercaderías que allí se guardan.

ESCOBAR E. (2012). (2007). Bodegas. Se utiliza todo el espacio disponible y la manipulación se reduce al mínimo imprescindible.

CEPEAD (2010). Bodegas. Espacio destinado al almacenamiento de distintos bienes. Se encuentran generalmente en industrias, puertos y aeropuertos.

Nivel de Stock

Bowersox D. (2007). Nivel de Stock. Es la representación del número de unidades que existen en el almacén de un cierto artículo.

RODRIGO L. (2006). Nivel de Stock. Unidades que se almacenaran de cada artículo.
STOCKS. Conjuntos de materiales y artículos que la empresa almacena en espera de su utilización o venta posterior.

HERNÁNDEZ H. (2007). Nivel de Stock. Cantidad de materiales almacenados en bodega para su posterior consumo, equivalente al inventario del material.

ESCOBAR E. (2012). Nivel de Stocks. Aquellos stocks o artículos usados en producción en materias primas y trabajo en curso, actividades de apoyo suministros de mantenimientos, reparación y operativos y servicios al cliente, productos terminados y repuestos.

Clasificación:

Según su función

Stocks por fluctuación, son las existencias que se almacenan debido a que no es posible predecir siempre con exactitud los programa de ventas y producción de productos determinados, estas fluctuaciones en la demanda y la fabricación por lo general, son amortiguadas por el stock de seguridad nombre que se la al stock por fluctuación .

Stocks por anticipación, son las existencias almacenadas con anterioridad a una época grandes ventas, a un programa de promoción a un periodo de inactividad en la fábrica.

Existencias por tamaño de lote, es casi imposible fabricar los artículos al mismo tiempo que venden, por ello se obtienen los artículos en mayor cantidad que las necesarias en el momento, creándose así stock en tamaño de lote.

Stock de tránsito, son los originados por el desplazamiento necesario de los materiales de un lugar a otro.

Según su utilización en el proceso de fabricación

Materia prima, utilizados en la fabricación como se recibe del proveedor.

Componentes, piezas o subconjuntos preparados para el montaje final del artículo.

Trabajos o materiales en curso, son los materiales o componentes actualmente en proceso o en espera entre las operaciones de la fabricación.

Productos acabados, son los artículos o bienes terminados.

Piezas de repuestos, necesarias para evitar paradas en los equipos de mantenimientos.

2.5 HIPÓTESIS

La implementación de un modelo adecuado para el manejo de inventario permite aumentar el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.

2.6 VARIABLES:

X= Manejo de Inventarios

Y= Nivel de Stock

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

Guardando coherencia con el paradigma seleccionado en la fundamentación filosófica corresponde seleccionar el enfoque cualitativo por las siguientes razones:

Se aplica el enfoque cualitativo por que el problema va a ser estudiado desde donde se origina aplicando técnicas como la observación, la entrevista, la encuesta, para una mayor comprensión del problema objeto de estudio, además va a ser contextualizado desde lo que es un sistema de producción, su aplicación, su control hasta obtener un producto de calidad, todo esto orienta al descubrimiento de hipótesis, como cuál de los cuatro modelos de inventarios sería adecuado aplicar.

Además el problema va a ser estudiado en su totalidad tanto macro como micro, ya que es una realidad que no va hacer resuelto en su totalidad ya que el problema de estudio es dinámico.

3.2 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación Exploratoria

Por medio de esta investigación se pone en contacto y se familiariza al investigador con la realidad de la empresa y los problemas que se van a estudiar, obteniendo datos y elementos de juicio para plantear problemas o formular hipótesis de investigación con el objetivo de solucionarlos y que así la empresa llegue al éxito.

3.2.2 Investigación Descriptiva

Esta investigación detalla las características más importantes del problema en estudio, en lo que respecta a su origen y desarrollo. Su objetivo es describir un problema en una circunstancia temporal-espacial determinada, es decir, detallar cómo es y cómo se manifiesta el problema en la realidad.

Es importante porque descubre y comprueba la posible relación de las variables de investigación, tales como: La calidad de servicio y la satisfacción de clientes.

Las investigaciones descriptivas utilizan la observación, la entrevista, la encuesta como técnicas de recolección de información primaria. También acuden a informes y documentos elaborados por otros investigadores.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

En mi problema objeto de estudio, la población que he podido identificar son los empleados, que laboran en la empresa, siendo un total de 43 empleados de la ciudad de Ambato, razón por lo cual utilizaré en mi trabajo investigativo, a todo el personal que labora dentro de la empresa CODELITESA S.A.

3.4 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable Independiente: Manejo de Inventario

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS
El inventario trata de la determinación de los procedimientos óptimos de adquisición de existencias de artículos para satisfacer la demanda futura.	Inventario Inicial	Mercaderías iniciales de un periodo.	¿Al recibir la mercadería existe un control de facturas con los artículos?	Encuesta
	Inventario Final	Variedad de mercadería	¿Cada qué periodo se realizan los controles de inventarios?	Encuesta
		Mercadería de óptima calidad.	¿Cómo califica usted el control que existe sobre el manejo de inventarios?	Encuesta
		Mercadería no vendidas	¿Qué tipo de sanción se determina a los responsables de los inventarios si se detectan faltantes de los artículos?	Encuesta
		Mercadería deterioradas	¿Qué procedimiento se realiza con los artículos que ya no venden?	Encuesta
Informática básica		¿Los productos son verificados al momento de ubicarles en las perchas?	Encuesta	
			¿Ud. Tiene conocimientos y experiencia en el manejo de modelos informáticos?	Encuesta

Variable dependiente: Nivel de Stock

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
<p>Aquella cantidad de materiales, Insumos o suministros que necesitan para la realización de las operaciones normales de la institución y así satisfacer la demanda interna o externa mientras esperamos la llegada de la recompra.</p>	Materiales	Acumulación	<p>¿Cómo se considera la administración de inventarios en la empresa?</p> <p>¿En comparación con otras empresas el stock que tiene la empresa le parece?</p> <p>¿Los niveles de inventarios dentro de la empresa son?</p>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>
	Operaciones	<p>Compra o pedido</p> <p>Bienes</p> <p>Costo de unidad almacenada</p> <p>Costo de unidad despachada</p> <p>Costo metro cuadrado</p>		
	Institución	<p>Es permanente y costoso.</p> <p>Asegura la colocación de un producto.</p> <p>Amplía mercado de consumidores</p>		

3.5 PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la recolección de información se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos respectivamente:

Información primaria

Encuesta: para realizar las encuestas se utilizara un cuestionario.

Información secundaria

Análisis de documentos: la información se recolectara a través de:

Libros de administración de bodegas e inventarios

Libros de majo y control del stock

Tesis de Grado relacionadas a la manejo de inventarios y nivel de stock.

Páginas Web

3.6 PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Una vez que se haya aplicado el cuestionario al personal, será necesario revisar la información obtenida por los mismos, con el fin de desechar respuestas que no nos sirvan y detectar los errores existentes, para que al momento de la tabulación no nos resulte confuso.

Es necesario que los resultados que se obtendrán, deban ser interpretados en función de la hipótesis planteada y serán relacionados uno por uno, con el marco teórico, de una forma clara y entendible. Al final se realizará una síntesis de los resultados.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los resultados

Pregunta N._01

¿Al recibir la mercadería existe un control de facturas con los artículos?

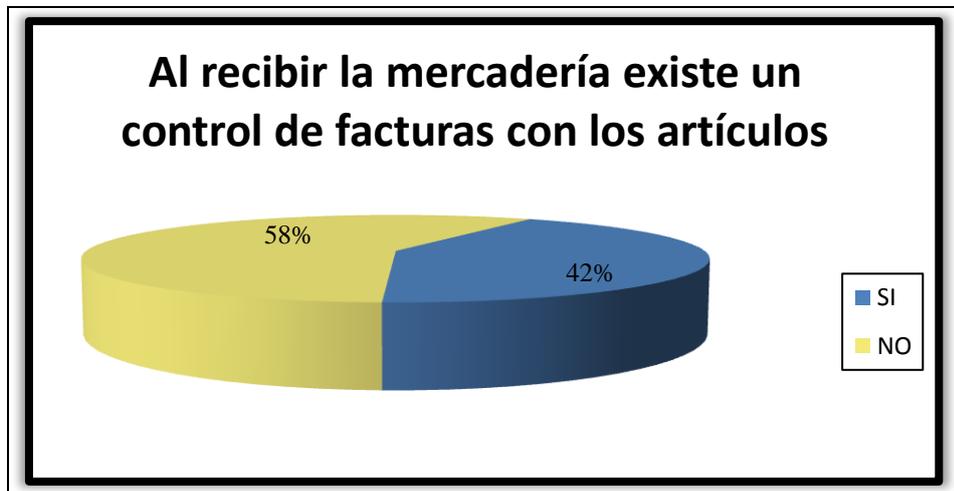
TABLA N._01

X	F	F'
SI	30	42%
NO	41	58%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._03



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Por medio de las encuestas realizadas se demuestra que, el 58% está representado por 30 trabajadores que no existe un control de facturas con los artículos y la diferencia del 42% si hay control adecuada al recibir la mercadería.

Interpretación:

Lo que puedo demostrar según los datos estadísticos, que la mayoría de empleados no están de acuerdo con la forma que reciben los artículos.

Pregunta N._02

¿Cada qué periodo se realizan los controles de inventarios?

TABLA N._02

X	F	F'
Mensualmente	10	14%
Trimestralmente	12	17%
Semestralmente	20	28%
Anual	29	41%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._04



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Del total encuestado al momento de realizar los inventarios el 14% que representa 10 colaboradores, lo realizan mensualmente, mientras tanto 17% trimestralmente que son 12 colaboradores, el otro 28% que es de 20 de colaboradores lo realizan semestralmente, en tanto que el 41% que es el 29 colaboradores dicen que lo realizan anualmente.

Interpretación:

Por lo tanto los datos estadísticos demuestran que no están de acuerdo con la forma de forma que la empresa lleva su control de inventarios.

Pregunta N._03

¿Cómo califica usted el control que existe sobre el manejo de inventarios?

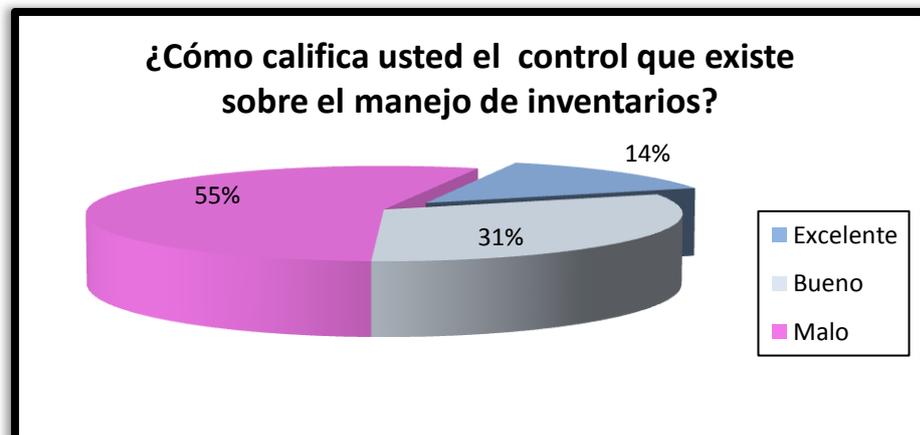
TABLA N._03

X	F	F'
Excelente	10	14%
Bueno	22	31%
Malo	39	55%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._05



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Del total encuestado el 14% que está representado por 10 colaboradores nos indica que es excelente, mientras tanto el 31% lo que es 22 colaboradores es bueno, en cambio el 55% que es el restante de 39 colaboradores es malo.

Interpretación:

En conclusión de acuerdo a la encuesta realizada a los colaboradores nos indica que existe un mal manejo sobre los inventarios.

Pregunta N._04

¿Qué tipo de sanción se determina a los responsables de los inventarios si se detectan faltantes de los artículos?

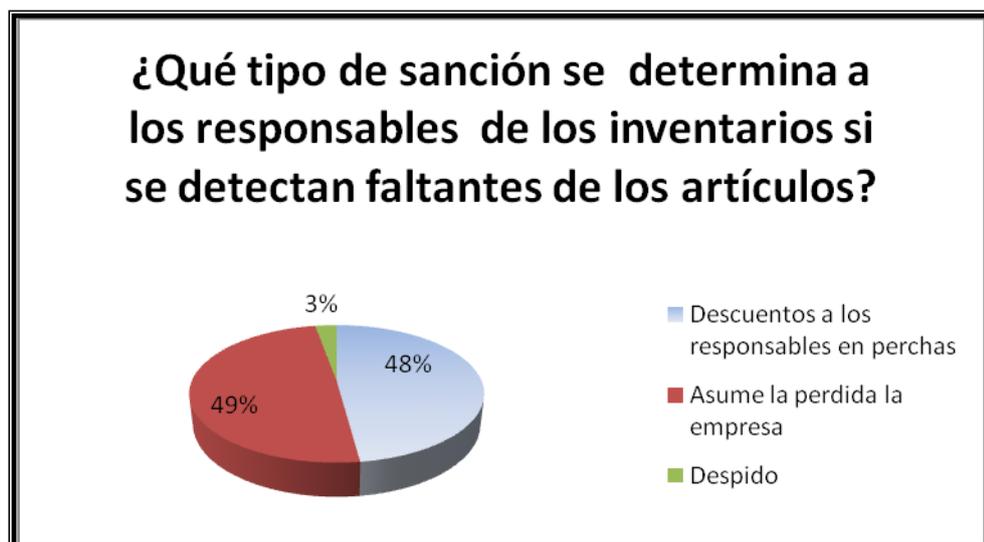
TABLA N._04

X	F	F'
Descuentos a los responsables en perchas	34	48%
Asume la perdida la empresa	35	49%
Despido	2	3%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._06



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

El 48% que son 34 colaboradores nos indican descuentos a los responsables en perchas, en cambio el 49% de colaboradores corresponde a 35 colaboradores asume la perdida la empresa, mientras tanto el 3% de colaboradores apenas 2 son despedidos.

Interpretación:

Mediante la encuesta realizada a los colaboradores llevo a darme cuenta que la empresa le interesa el no despedir y ayudar al buen desempeño.

Pregunta N._05

¿Qué procedimiento se realiza con los artículos que ya no venden?

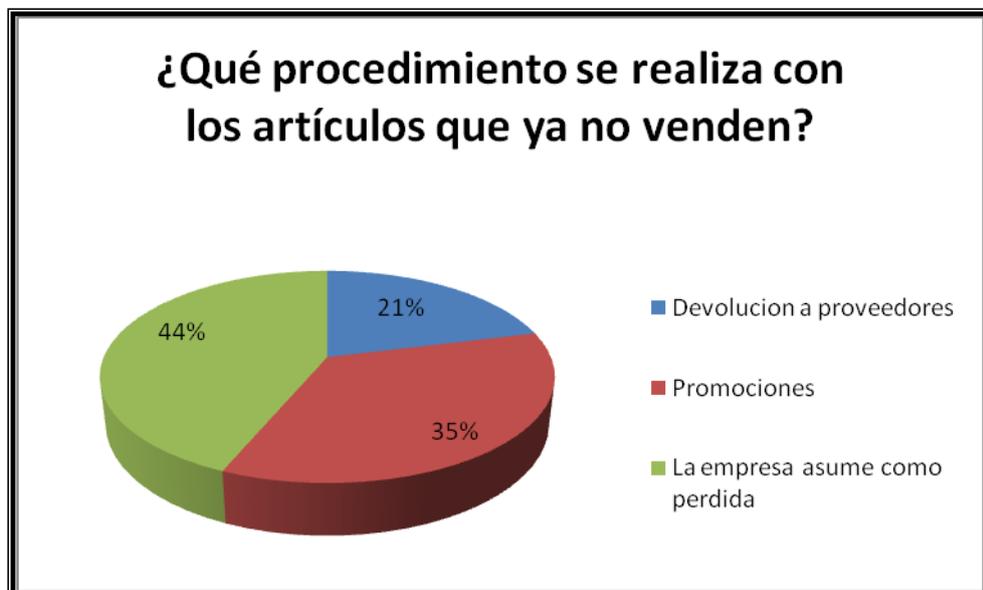
TABLA N._05

X	F	F'
Devolución a proveedores	15	21%
Promociones	25	35%
La empresa asume como perdida	31	44%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._07



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Del total encuestado, 21% que corresponde a 15 colaboradores nos indica que se devuelven los productos a los proveedores, mientras tanto el 35%, 25 de colaboradores se realizan promociones, por lo consecuente el 44%, que equivale a 31 colaboradores la empresa asume como perdida.

Interpretación:

De los siguientes datos obtenidos, se demuestra que la empresa después de sacar los artículos de perchas asumen las pérdidas.

Pregunta N._06

¿Los productos son verificados al momento de ubicarles en las perchas?

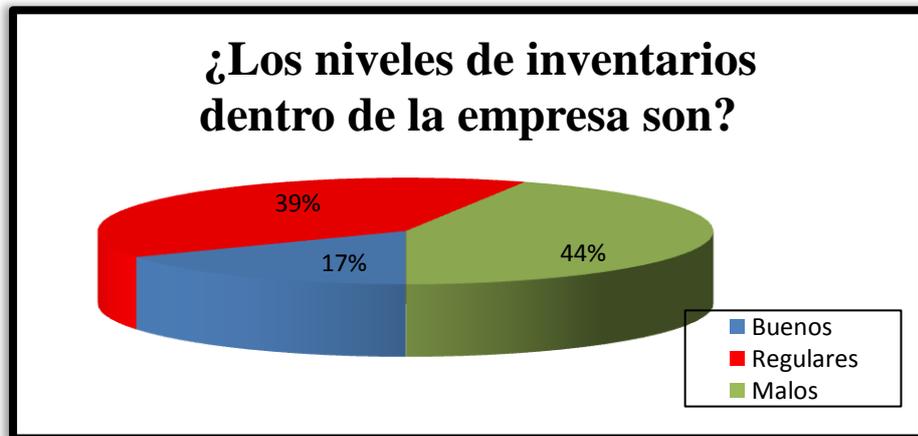
TABLA N._06

X	F	F'
Buenos	12	17%
Regulares	28	39%
Malos	31	44%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._08



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Realizada la encuesta, el 21% lo cual corresponde a 15 colaboradores nos indican que los niveles de inventarios son buenos, mientras que el 39%, que están representados por 28 de colaboradores nos indican que es regular, por lo tanto el 44% representa el 31 colaboradores es malo.

Interpretación:

Por lo tanto el nivel de inventarios que lleva la empresa es malo y no llena las expectativas de los colaboradores causando malestar e inconformidad.

Pregunta N._07

¿Ud. Tiene conocimientos y experiencia en el manejo de modelo informáticos?

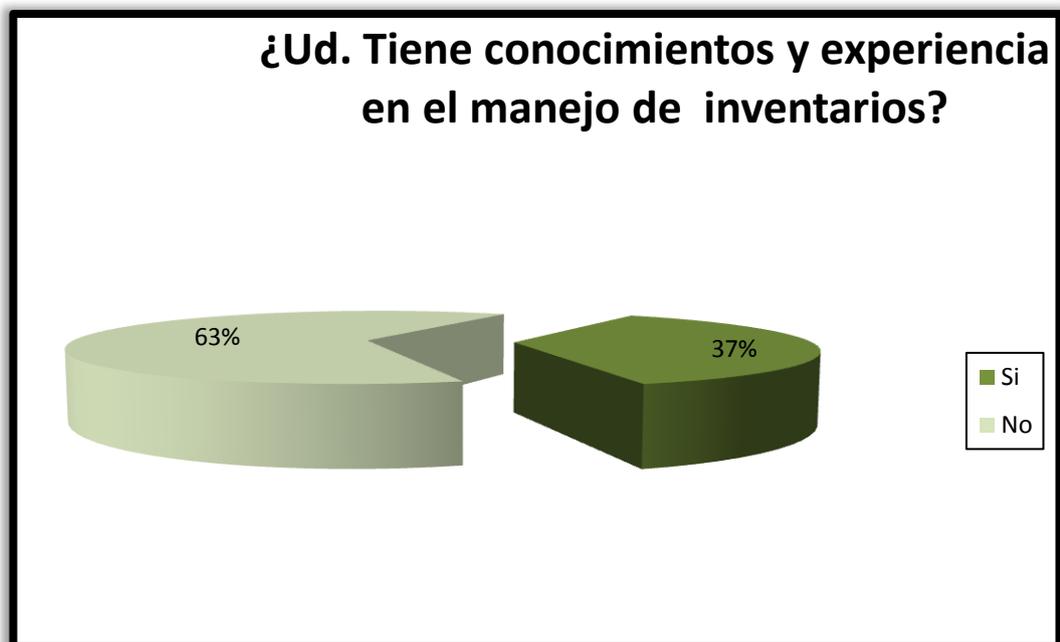
TABLA N._07

X	F	F'
Si	26	37%
No	45	63%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._09



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Del total de encuestados, el 63% que está representado por 45 colaboradores manifiestan que no tienen experiencia en el manejo de un modelo informático, mientras que el otro 37% corresponden a 26 colaboradores que no tiene conocimiento del manejo de inventarios.

Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis, el mayor porcentaje de colaboradores no tiene experiencia en el manejo de un sistema informático, mientras que un porcentaje mínimo tiene conocimientos de cómo llevar el manejo de un inventario.

Pregunta N._08

¿Cómo se considera la administración de inventarios en la empresa?

TABLA N._08

X	F	F'
Malo	16	23%
Regular	30	42%
Bueno	8	11%
Muy bueno	10	14%
Excelente	7	10%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._10



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Del total de encuestados se obtuvo que el 23% corresponde a 16 colaboradores califican como malo la administración de inventarios, el 42% representa a 30 clientes afirma que es regular, el 11% correspondiente a 8 colaboradores piensa que el servicio de ventas es bueno, el 14% representa 10 colaboradores expresa que muy bueno, el restante que es de 16% faltante de colaboradores que es de 7 nos expresa que es excelente.

Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis, la administración de inventarios es regular y en consecuencia nos da un porcentaje muy bajo que lo considera excelente y adecuado para la empresa.

Pregunta N._09

¿En comparación con otras empresas el stock que tiene la empresa le parece?

TABLA N._09

X	F	F'
Excelente	25	35%
Bueno	10	14%
Malo	36	51%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._11



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Realizada la encuestas, el 35% lo cual corresponde a 25 colaboradores nos indican que los niveles de stock son buenos, mientras que el 14%, que están representados por 10 de colaboradores nos indican que es regular, por lo tanto el 51% representa el 36 colaboradores es malo.

Interpretación:

Por lo tanto el nivel de stock que lleva es malo, y no se puede comparar con las empresas que prestan el mismo servicio.

Pregunta N._10

¿Los niveles de inventarios dentro de la empresa son?

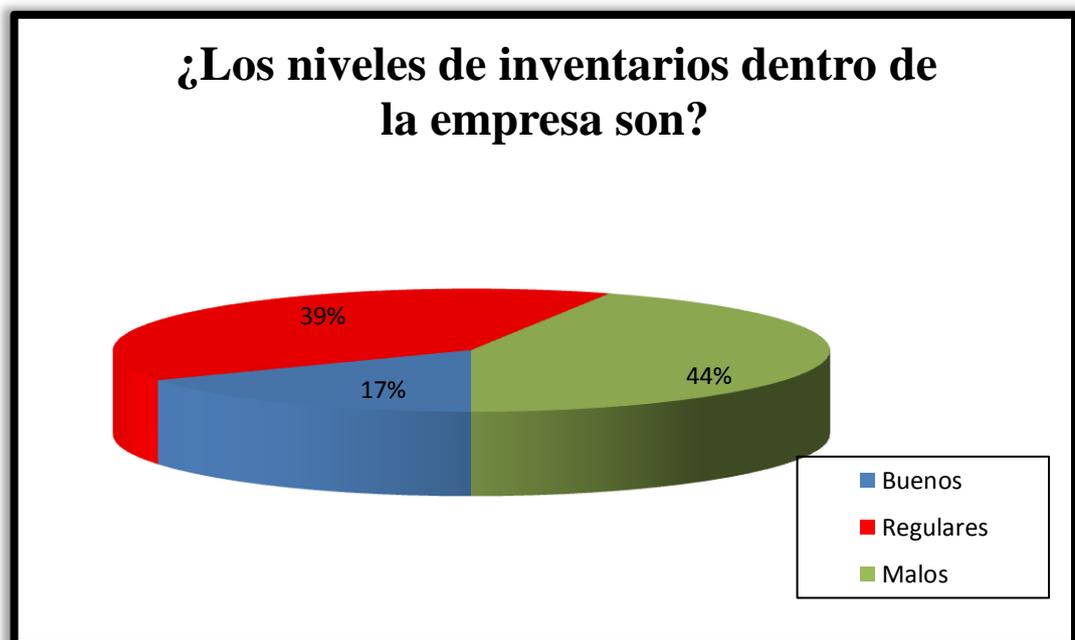
TABLA N._10

X	F	F'
Buenos	12	17%
Regulares	28	39%
Malos	31	44%
TOTAL	71	100%

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

GRÁFICO N._12



Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Análisis:

Realizada la encuestas, el 17 % lo cual corresponde a 12 colaboradores nos indican que los niveles de inventarios dentro de la empresa son buenos, mientras que el 39%, que están representados por 28 de colaboradores nos indican que es regular, por lo tanto el 44% representa el 31 colaboradores es malo.

Interpretación:

Por lo tanto el nivel de inventarios que lleva dentro la empresa es malo mientras tanto en menor aceptación es bueno por lo tanto afecta a la empresa internamente.

TABLA N. 11

	Preguntas	Excelente	Solido	Normal	Subtotal
3	Cómo califica usted el control que existe sobre el manejo de inventarios?	17,50	16,00	37,50	71
9	En comparación con otras empresas el stock que tiene la empresa le parece?	17,50	16,00	37,50	71
TOTAL		35	32	75	142

Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

4.2.3 Modelo lógico

H_0 = Hipótesis nula

H_0 = Plantear un adecuada modelo de inventarios NO permite aumentar el stock de la empresa CODELITESA S.A.

H_1 = Hipótesis alterna

H_1 = Plantear un adecuada modelo de inventarios SI permite aumentar el stock de la empresa CODELITESA S.A.

4.2.4 Nivel de Significación

El nivel de significación con el que se trabaja es del 6%.

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

En donde:

X^2 = Chi-cuadrado

Σ = Sumatoria

O = Frecuencia observada

E = frecuencia esperada o teórica

4.2.5 Nivel de Significación y Regla de Decisión

4.2.5.1 Grado de Libertad

Para determinar los grados de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

$$GL = (c-1) (f-1)$$

$$GL = (4-1) (2-1)$$

$$GL = 3*1$$

$$GL = 3$$

4.2.5.2 Grado de Significación

$$\alpha = 0.06$$

En donde:

O = Frecuencia Observada

E = Frecuencia Esperada

O-E = Frecuencias observada- frecuencias esperadas

O-E² = Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado

O-E² / E = Resultado de las frecuencias observadas y esperadas al cuadrado dividido para las frecuencias esperadas

4.2.6 Cálculo del Chi-Cuadrado

TABLA N._12

CÁLCULO DEL CHI-CUADRADO

O	E	O-E	(O-E)2	(O-E)2/E
10,00	17,50	(7,50)	56,25	3,21
22,00	16,00	6,00	36,00	2,25
39,00	37,50	1,50	2,25	0,06
25,00	17,50	7,50	56,25	3,21
10,00	16,00	(6,00)	36,00	2,25
36,00	37,50	(1,50)	2,25	0,06
TOTAL				11,05

Fuente: La muestra

Elaborado por: El Investigador

4.2.7 Verificación de la hipótesis

TABLA N._13
TABLA DE VERIFICACIÓN DEL CHI-CUADRADO

g.l	Niveles					
	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,5
1	7,9	6,6	5,02	3,8	2,7	1,3
2	10,6	9,2	7,38	6	4,6	2,77
3	12,8	11,3	9,35	7,8	6,3	4,11
4	14,9	13,3	11,14	9,5	7,8	5,39

Fuente: La muestra

Elaborado por: El Investigador

4.2.8. Conclusión

El valor de $X^2_{\alpha=11.05} > X^2=6$ entonces de esta manera se acepta la hipótesis alterna, es decir, Plantear un sistema adecuado de inventarios que es necesario implantar en la empresa CODELITESA S.A.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Mediante la investigación realizada a los trabajadores de la, empresa CODELITESA S.A. y estudiado el problema más de cerca se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- El modelo de inventario en la empresa CODELITESA S.A. permitirá mejorar la comercialización de artículos y su distribución en las perchas y bodega, permitiendo una localización oportuna para la venta.
- El modelo del control de inventarios, permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación en las perchas.
- Aplicando el modelo de inventarios los vendedores serán del manejo de los inventarios, los mismos que deberán utilizar o aplicar estrategias de ventas

para satisfacer las necesidades de los clientes.

- La empresa CODELITESA S.A. están en constante competencia y día a día quieren mejorar la atención al cliente; la implementación de logística de inventarios mejorará el control de los stocks, logrando determinar niveles mínimos, máximos y punto de reposición de medicamentos y productos.
- Con el sistema informático implementado se logrará saber el flujo de artículos, que es el modelo ABC.
- Agilizar el método de frenteo en perchas ya que con la ayuda del modelo tendremos la facilidad de verifica si la percha está llena y por consecuencia en bodegas.
- El menú implementado en el sistema nos va a facilitar lo que es la presentación de un documento ya sea perchas, reportes, y así tener respaldos para cualquier eventualidad que se produjese dentro de la empresa.
- Administrar los artículos de bodega y perchas más eficiente mente, gracias al respaldo del modelo.

5.2. RECOMENDACIONES

- Mejorar los procesos, actividades en la adquisición de los productos lo cual ayudará a incrementar las ventas.
- Realizar la distribución de los productos en perchas y bodegas de acuerdo a la rotación de stock que facilite su ubicación y entrega.
- El modelo ABC regularizará el control de artículos y productos, reduciendo

pérdidas y mejorando despacho de los mismos.

- Para que la empresa mejore sus ventas debe capacitar a los empleados en el manejo de inventarios y así mejorará la atención brindada en la empresa.
- El administrador, para la toma de decisiones, debe analizar la logística de inventario a través de un control que comenzará a optimizar los recursos.
- Se recomienda un curso de capacitación en el cual se socializa el funcionamiento del modelo.

CAPITULO VI

6. PROPUESTA

6.1 TEMA

El manejo de inventarios y su relación con el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.

6.1.1 DATOS INFORMATIVOS

Institución ejecutora: Empresa CODELITESA S.A.

Beneficiarios: Directivos, percheros y externos de empresa CODELITESA S.A.

Teléfono: (03) 258-6349

Ubicación: Manuelita Saen y Víctor Hugo norte de Ambato, Provincia de Tungurahua

Responsable: Luis Teneda (Gerente General)

Equipo técnico responsable: Gerente

Costo de la Propuesta: 3.500,00

Financiamiento: Recursos propios de la empresa

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: 12 de julio

Finalización: diciembre 2012

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

El modelo de control de inventario en la actualidad ha servido de mucha utilidad para llevar inventarios eficientes en las organizaciones, y mediante las investigaciones anteriores la logística mejora la distribución de los productos que obliga estrictamente a cumplir los procedimientos y actividades sean estas compras, facturación, en que permitirá que la inversión se incline en los artículos de mayor rotación para que la empresa obtenga mayor utilidad.

6.3. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad el sector de las empresas de consumo masivo en el país se encuentra en un desarrollo constante y si no se ubican en ese sistema competitivo pueden salir del mercado pues las grandes cadenas con su agresividad comercial nos les permitirán que se sigan desarrollado, es por eso que el tema se basa en un sistema de logística de la administración de inventarios muy importante hoy en día para cualquier organización que busca acercarse y entrar en contacto con un sistema que pueda manejar el flujo de la información de los productos, o artículos desde los proveedores hasta el punto de consumo del producto o servicio y viceversa.

El objetivo básico del sistema logístico de la administración de inventarios, consiste en lograr un control de inventarios adecuados, en donde alcanzar esta meta demanda mucho esfuerzo y trabajo en equipo.

La organización que busca acercarse y entrar en contacto con un sistema que pueda manejar el flujo de la información y de los productos, desde los proveedores hasta el punto de consumo del producto o servicio y viceversa.

El sistema de control de inventario tiene como finalidad:

- Mejorar los inventarios de la empresa CODELITESA S.A.

- Permitir que los empleados estén capacitados en el manejo de inventario de la empresa CODELITESA S.A.
- Controlar el nivel de stock de la empresa CODELITESA S.A.
- Apoyar al Gerente en la toma de decisiones y dar una guía para mejor las inversiones en la empresa.

6.4. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Verificar como incide el inadecuado manejo de inventario en el nivel de stock en la empresa CODELITESA S.A.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual de la empresa CODELITESA S.A. Mediante una investigación de campo.
- Diseñar un sistema adecuado de manejo de inventarios aplicado a la realidad de la empresa CODELITESA S.A
- Ejecutar un modelo adecuado de inventarios adecuado para la empresa CODELITESA S.A.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Político-Económico

El presente trabajo se pudo realizar de manera eficiente gracias a los colaboradores de la empresa CODELITESA S.A., de la ciudad de Ambato, mismos que proporcionaron la información necesaria para el desarrollo de esta investigación, material bibliográfico, que fueron el complemento para alcanzar los objetivos planteados en esta investigación.

La propuesta es factible realizar ya que en este momento el Gobierno Ecuatoriano y las leyes vigentes apoyan principalmente a la producción nacional, evitando el ingreso de productos extranjeros e incentivando la compra del producto nacional. Las costumbres de compra han ido evolucionando en nuestro país desde la exigencia de adquirir productos a precios cómodos, hasta solicitar calidad y precio que ahora son las variables más solicitadas y demandadas en el mercado.

Tecnología

En cuanto a lo tecnológico la empresa tiene una buena capacidad de administración de invertimos, sin embargo se utiliza un 80% de su capacidad, de tal manera que es posible incrementar la producción con la tecnología moderna que posee la empresa.

Organización

Con respecto a la organización la empresa está dispuesta a reunir su mayor esfuerzo y a realizar cualquier cambio que signifique un mejor desempeño en el mercado.

Equidad

En la actualidad tanto hombres como mujeres tenemos los mismos derechos y las mismas oportunidades de trabajo, por ese motivo la empresa CODELITESA S.A, ha tomado en cuenta el aporte de estos para realizar sus actividades laborales.

Ambiental

En lo Ambiental la propuesta es factible realizar, debido a que la empresa ejecuta actividades que no intervienen de manera nociva en la contaminación del medio ambiente, porque procede de manera comprometida con esta iniciativa, como por ejemplo en lo que concierne a la recolección de desperdicios y basura, se da una segunda alternativa de uso a los desperdicios que genera los empaques o diversas formas en los que vienen los productos.

Financiero

Además la empresa está en capacidad de determinar las actividades dirigidas a posicionar a la empresa de una mejor manera en el mercado, la cual mejorará la situación financiera de ésta en el futuro.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

INVENTARIO

Objetivos

Proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa.

Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos perdidas de los mismos. Permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa, a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto el sistema de inventarios debe ser atentamente controlado y vigilado.

Características y Análisis del Inventario

Es necesario realizar un análisis de las partidas que componen el inventario. Debemos identificar cuáles son los aspectos más importantes para realizar la adquisición de los artículos, las comunes o las que se presenta en su mayoría son:

- Proveedores.
- Productos comerciales.
- Productos masivos.
- Suministros.

Se debe conocer la política de administración de los inventarios: con quienes se abastecen, que tan seguro es, preocupación por tener bajos precios y mejor calidad.

Técnicas de Administración de Inventarios

Los métodos comúnmente empleados en el manejo de inventarios son:

- El modelo ABC.
- El modelo básico de cantidad económico de pedido CEP.

El modelo ABC

Una empresa que emplea este sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. En los productos "A" se ha concentrado la máxima inversión. El grupo "B" está formado por los artículos que siguen a los "A" en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo "C" lo componen en su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión. La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos "A" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos "B" y "C" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

Análisis de lotes económicos

La gestión de stocks debe recibir información periódica para su estudio a través de listados del sistema que utilicen, sobre los ABC que informan de las siguientes funciones.

1. Económicas:

- ABC por precios unitarios
- ABC por importes totales

2. Movimientos:

ABC de los productos según hayan tenido o no movimiento durante un periodo anterior. Es decir productos que han tenido movimiento durante todos los años estudiados, durante todos menos uno, todos menos dos, todos menos n. Estos ABC de movimiento pueden ser:

- Salidas
- Entradas

Por otra parte, “en la toma de decisiones se elaboran planes a futuro entonces los datos que describen la situación de la decisión deben presentar lo que sucederá en el futuro, de tal forma en el control de inventarios, las decisiones se basan en la naturaleza de la demanda del artículo controlado durante determinado horizonte de planeación, es así como surgen los pronósticos de cambios futuros en el valor de determinada variable en función del tiempo”. De manera sencilla podemos definir que un pronóstico es la estimación de la ocurrencia de un suceso futuro.

Los pronósticos en función al tiempo de duración que comprenden se pueden clasificar en:

1. **Pronósticos a corto plazo:** en las empresas modernas, este tipo de pronóstico se efectúa cada mes o menos, y su tiempo de planeación tiene vigencia de un año. Se utiliza para programas de abastecimiento, producción, asignación de mano de obra a las plantillas de trabajadores, y planificación de los departamentos de fabricación.
2. **Pronósticos a mediano plazo:** abarca un lapso de seis meses a tres años. Este se utiliza para estimar planes de ventas, producción, flujos de efectivo y elaboración de presupuestos.
3. **Pronósticos a largo plazo:** este tipo se utiliza en la planificación de nuevas inversiones, lanzamiento de nuevos productos y tendencias tecnológicas de materiales, procesos y productos, así como en la preparación de proyectos. El

Tiempo de duración es de tres años o más.

Y de acuerdo con su tendencia los pronósticos se pueden clasificar en:

1. **Cualitativos:** una técnica puramente cualitativa es aquella que no requiere de una gran manipulación de datos, sólo se utiliza el juicio de quién pronostica. El juicio de la persona que pronostica es en realidad el resultado de la manipulación mental de datos históricos pasados.

2. **Cuantitativos:** las técnicas cuantitativas no requieren de elementos de juicio, simplemente son procedimientos mecánicos que producen resultados cuantitativos.

Existen, ciertos procesos cuantitativos que requieren de una manipulación de datos mucho más compleja que otros.

De manera sencilla y rápida se pueden mencionar algunos métodos para pronósticos.

1. Los métodos de serie temporal utilizan datos históricos como base para estimar resultados futuros. Se asume que la demanda es función del tiempo, y que además pueden estar involucrados los siguientes componentes: tendencia, ciclos, estacionalidades e Irregularidades. Algunos de estos métodos son:
2. Los métodos causales de pronóstico asumen que es posible identificar los factores ocultos que pueden tener influencia sobre la variable a pronosticar. Si las causas se entienden, se pueden hacer proyecciones de las variables que influyen, para utilizarlas en la predicción.

Modelo Básico de Cantidad Económica de Pedidos

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de un artículo de inventario es el modelo básico de cantidad económica de pedido CEP. Este modelo puede utilizarse para controlar los artículos "A" de las empresas, pues toma en consideración diversos costos operacionales y financieros, determina la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total. El estudio de este modelo abarca:

- 1) los costos básicos,
- 2) Un método gráfico,
- 3) un método analítico.

Costos Básicos. Excluyendo el costo real de la mercancía, los costos que origina el inventario pueden dividirse en tres grandes grupos: costos de pedido, costos de

mantenimiento de inventario y costo total. Cada uno de ellos cuenta con algunos elementos y características claves.

Costos de Pedidos. Incluye los gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido, esto es, el costo de elaborar una orden de compra, de efectuar los límites resultantes y de recibir y cortejar un pedido contra su factura. Los costos de pedidos se formulan normalmente en términos de unidades monetarias por pedido.

Costos de Mantenimiento de Inventario. Estos son los costos variables por unidad resultantes de mantener un artículo de inventario durante un periodo específico.

Costos Totales. Se define como la suma del costo del pedido y el costo de inventario. En el modelo (CEP), el costo total es muy importante ya que su objetivo es determinar el monto pedido que lo minimice.

Método Gráfico. El objetivo enunciado del sistema CEP consiste en determinar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa. Esta cantidad económica de pedido puede objetarse en forma gráfica representando los montos de pedido sobre el eje x, y los costos sobre el eje y, el costo total mínimo se representa en el punto señalado como CEP. El CEP se encuentra en el punto en que se cortan la línea de costo de pedido y la línea de costo de mantenimiento en inventario. La función de costo de pedido varía en forma inversa con la cantidad de pedido. Esto significa que a medida que aumenta el monto de pedido su costo de pedido disminuye por pedido. Los costos de mantenimiento de inventario se relacionan directamente con las cantidades de pedido. Cuanto más grande sea el monto del pedido, tanto mayor será el inventario promedio, y por consiguiente, tanto mayor será el costo de mantenimiento de inventario.

La función del costo total presenta forma de U, lo cual significa que existe un valor mínimo para la función. La línea de costo total representa la suma de los costos de pedido y los costos de mantenimiento de inventario en el caso de cada monto de pedido.

Método Analítico: Se puede establecer una fórmula para determinar la CEP de un artículo determinado del inventario. Es posible formular la ecuación del costo total de la empresa. El primer paso para obtener la ecuación del costo total es desarrollar una expresión para la función de costo de pedido y la de costo de mantenimiento de inventario. El costo de pedido puede expresarse como el producto del costo por pedido y el número de pedidos. Como dichos números es igual al uso durante el periodo dividido entre la cantidad de pedido $(U)/(C)$, el costo de pedido puede expresarse de la manera siguiente. Costo de pedido = PxU/Q El costo de mantenimiento de inventario se define como el costo por pedido de mantener una unidad, multiplicando por el inventario promedio de la empresa $(Q/2)$. Dicho inventario se define como la cantidad de pedido dividida entre 2. El costo de mantenimiento se expresa. Costo de mantenimiento = $MxQ/2$

Control de Inventario

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

Todos estos controles que abarcan, desde el procedimiento para desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas y producción hasta la operación de un sistema de costo pero el departamento de contabilidad para la determinación de costos de los inventarios, constituye el sistema del control interno de los inventarios, las funciones generales son:

- Planeamiento
- Compra u obtención
- Recepción
- Almacenaje
- Contabilidad.

Planeamiento

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

Compra u Obtención

En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de comercialización, que consiste en determinar los tipos y cantidades de productos que se quieren. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna de los productos.

Recepción

Debe ser responsable de lo siguiente:

- Determinar el responsable.
- La aceptación de los productos recibidos, después que estos hayan sido debidamente contados, inspeccionados en cuanto a su cantidad y comparados con una copia aprobada de la orden de compra.
- La relación de informes de recepción para registrar y notificar la lista del pedido.
- La entrega o envío de los productos y fármacos recibidos, a la farmacia u otros lugares determinados deben estar con documentos sustentados.

Almacenaje

Los productos deben ser almacenados en la bodega por las personas encargadas en lo que deben cumplir con sus funciones.

La responsabilidad sobre los inventarios en los almacenes incluye lo siguiente:

- Comprobación de las cantidades que se reciben para determinar que son correcta.

- Facilitar almacenaje adecuado, como medida de protección contra los elementos y las extracciones no autorizadas.

Contabilidad

Con respecto a los inventarios, es mantener control contable sobre los costos de los inventarios, a medida que los materiales se mueven a través de los procesos de adquisición, venta. Es decir la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar cada vez.

Los inventarios son esenciales para las ventas, y las ventas son esenciales para las utilidades.

Modelos de Inventarios

Inventarios con déficit

Éste modelo permite mantener un inventario con faltantes de productos o artículos para desarrollar las actividades de cualquier empresa, se encuentra basado en las siguientes suposiciones:

“La demanda se efectúa a tasa constante, el reemplazo no es de manera instantánea, todos los coeficientes de costos son constantes. Este modelo permite ciertos costos por escasez”.

Inventarios sin déficit

Éste es el modelo más sencillo de los modelos de inventario, pues conlleva una tasa de demanda constante, con una colocación por parte del proveedor de manera instantánea de los pedidos y no hay faltantes. “Este tipo de inventario conlleva una cantidad óptima pedida, una tasa de demanda constante y una duración de tiempo en la que se acaban las existencias. Es necesario enfatizar que en éste modelo no se permite la falta de productos para la venta o producción, es decir, una empresa que maneje éste modelo de inventario no se puede quedar sin mercancías para la venta o producción”.

Sistema de control de inventarios

Sistema UEPS

Este método supone darle salida contable a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron primero. Es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencia inflacionarias. El tratamiento que se le da a las devoluciones bajo el principio de las transacciones se deshace y en las mismas formas que se hacen. El procedimiento UEPS no recomienda los Principios de Contabilidad NEC y las NIFF.

Sistema PEPS

El sistema PEPS no es más que un método que consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, de tal manera en los inventarios quedará aquellos productos comprados más recientemente. “Este sistema es utilizado cuando se manejan materias primas que poseen fechas de vencimiento, la ventaja principal y fundamental de este método es que se logra disminuir los costos que se incurrirían en tener materia prima vencida, ya que ésta se desecharía. Este método debe ser de aplicación consistente y se aconseja emplearlo en los ciclos económicos, en los cuales los precios tengas tendencias crecientes”.

Sistema de precios promedios

Este método consiste en determinar el valor de los inventarios, dividiendo el costo total de los mismos dentro del número de artículos comprados o producidos, logrando así obtener un costo promedio unitario. “De este método existen algunas subdivisiones como: promedio constante o continuo el cual consiste en obtener en cada entrada de material el precio promedio que le corresponda en esa fecha; el promedio periódico el cual mantiene el precio aplicado a un período determinado, al pasar dicho período se vuelve a obtener un nuevo precio promedio para aplicarse al nuevo período y así repetidamente.”

Gestión de existencias

Funciones de la gestión

Las funciones que corresponden a la gestión de existencias son:

- Qué pedir
- Cuánto pedir
- Cuándo pedir

Actualmente se suman a las funciones anteriores las que a continuación se mencionan y que ayudan a definir en forma clara esta gestión de existencias, como de asistencia técnica:

1. Fijación y revisión de stocks mínimos y máximos.
2. Fijación y revisión de puntos de pedido
3. Fijación de cantidades a pedir.
4. Estudio de lotes económicos.
5. Correcciones, modificaciones y ampliación de descripciones de artículo.
6. Productos masivos.
7. Ampliación de proveedores de los artículos.
8. Soporte profesional para la adquisición de nuevos artículos.

Codificación de ubicación

Solo conoce el bodeguero donde estas cosas:

Estanterías, perchas.

Codificación de materiales o mercadería

Para facilitar la localización de los materiales almacenados en la bodega, las empresas utilizan sistemas codificación de materiales.

Para obtención de cualquier material hay que elaborar lo siguiente:

Catalogación

Todos los artículos existen sin omitir ningún, permite presentación conjunta de los artículos proporcionado una idea general de la colección.

Simplificación

Significa la reducción de la gran diversidad del artículo empleando una misma finalidad.

Cuando existen dos o más artículos para un mismo fin se recomiendan la simplificación la elección de solo uno para uso.

La elección de solo uno para su uso.

Especificación

Significa la descripción detallada de los artículos como tamaño, peso, etc. Facilitando las compras del artículo, el trabajo de ingeniería del producto.

Normalización

Indica la manera en el que el material debe ser utilizado en sus diversas aplicaciones.

La palabra deriva de normas, que son recetas sobre el uso de los materiales.

Estandarizaciones

Significa establecer idénticos estándares de peso, medidas y formas para los materiales de modo que existan muchas variaciones entre ellos.

Manejo de existencias mínimas

“Este debe estar en función de las ventas y del tiempo. En principio, se tomarán comodatos de trabajo, los productos que pueden sustituir, posteriormente deben ir ajustándose estos en función a las ventas realizadas.” Es muy importante que exista información entre los distintos departamentos compra, venta y la bodega. La revisión de las existencias mínimas debe efectuarse en función de los consumos reales.

Las existencias mínimas pueden variar por las siguientes funciones:

1. Empresa: principalmente actuará sobre el grupo de todos los artículos que se necesita para la venta.
2. Bodega: se almacenan los productos que no alcanzan en las perchas principales.
3. Gestión de stocks: actúa sobre todas las existencias, en función de que se haya producido alguna variación en los datos que tomaron como base, por efectos de facturación o despachos cambiados.

Manejo de puntos de pedido

“El punto de pedido, nivel de record en o también llamado nivel de reposición, es el momento en el que debe emitirse o realizarse un pedido, es decir, debe cumplirse con la siguiente condición: el punto de pedido puede ser igual, inferior o superior al stock mínimo”. En algunas empresas existe la modalidad de fijar a ciertos stock mínimo y máximo que, como por su denominación se desprende, implica que no se repondrá hasta que las existencias sean inferiores al stock mínimo, pero que la cantidad a reponer, será la diferencia entre este y las existencias más las cantidades pendientes de suministro.

Tiempos de llegada del producto

Los plazos de entrega pueden considerarse como el gran problema del aprovisionamiento. Es la condición a la que menos atención se presta y la que más se incumple, no obstante es muy importante, a veces, más que el precio.

Analizando las opciones, generalmente se da más importancia al valor monetario en el precio unitario que al plazo de entrega. Es importante que los encargados de realizar las compras tomen en cuenta lo siguiente:

1. Un producto más caro con menor plazo de entrega puede resultar más barato.
2. Hay que aclarar en el pedido, penalizaciones para el incumplimiento de los mismos y llevarlas a cabo.
3. Considerar como dato importante a la hora de adjudicar una oferta la seriedad del proveedor en el cumplimiento de los plazos.
4. Darle una importancia progresiva a la seriedad en el cumplimiento de los plazos de entrega.

Puntos de pedido

Tomando en cuenta que el punto de pedido incide directamente sobre la existencia del almacén, su fijación requiere un estudio exhaustivo de cada fármaco.

El punto de pedido debe ser flexible, es decir, una vez establecida su fórmula, debería ser en función de cómo varíen las variables que intervienen en su fórmula, definiendo como dato fijo el stock mínimo y como variables el consumo medio real y el plazo de entrega o la situación crítica.

Consumos medios

Vienen dados por el resultado de dividir todas las salidas de cada producto dentro del tiempo durante el cual se le ha dado uso. Cada año de existencia de los registros, debería obtenerse del consumo medio mensual de ese año y reflejarlo en las mismas, de tal forma que, para un registro de existencia de productos o fármacos con varios años de uso, debería bastar con realizarle una simple revisión, para conocer su consumo medio histórico correspondiente a toda su existencia en lo que el programa o el sistema realiza.

PROCEDIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS INVENTARIOS

Al hablar de la administración de los inventarios se tiene que tener en cuenta, el control de la materia prima y material es para una mayor eficiencia, conocer el nivel óptimo de pedido para no tener obsolescencia de los productos, generando una minimización de la inversión. El procedimiento de la administración de los inventarios está dividido en las siguientes fases.

6.7. METODOLOGÍA. MODELO OPERATIVO

PASO 1. ABC INVENTARIO CODELITESA S.A

El objetivo de la empresa CODELITESA S.A, es clasificar los artículos que integran el inventario, está dado por la necesidad de diferenciarlos, para que, en dependencia del grado de importancia de cada uno, establecer estrategias diferenciadas para su gestión.

El método ABC conocido también como regla 20% del total de existencias, 80 de inversión, es una de las técnicas universalmente más aplicadas para seleccionar aquellos elementos más importantes dentro del inventario. En la gestión de inventarios, su

aplicación es evidente y muy utilizada, pues le permite a la empresa diferenciar los artículos según su nivel de importancia, a fin de poder establecer estrategias diferenciadas que posibiliten una gestión eficiente.

Es un hecho comprobado empíricamente, que la mayor parte del valor invertido en inventario se concentra en un pequeño número de productos, y buena parte del importe de las compras se les retribuye a pocos proveedores. Sin embargo, no se puede focalizar el problema sólo en función de lo que en términos de costos de adquisición signifique para la entidad, pues existen un conjunto de factores, tanto de índole cuantitativo como cualitativo, que resultan de vital importancia para el buen desempeño de la empresa.

Para efectos de este trabajo los grupos del ABC, quedarán definidos de la siguiente manera en porcentajes:

Clase A. Se representan 20% del total de las existencias, presentan un 80% de la inversión.

Clase B. Se representan 30% del total de las existencias, presentan un 15% de la inversión.

Clase C. Se representan 50% del total de las existencias, presentan un 5% de la inversión.

Aplicaremos mediante un sistema informático como lo demostraré a continuación:

INTRODUCCIÓN

¿Qué es una aplicación de control de inventario?

Es un programa que administra información de los inventarios utilizando el método ABC mediante la herramienta Microsoft Access, permitiendo tener un control total de stock, tanto en bodegas como en perchas.

Requerimientos de hardware:

- Computador con WINDOWS (VISTA O 7)
- ACCESS 2007 Generación del Modelo ABC

Iniciando ACCESS

Se debe localizar la herramienta Access haciendo clic en inicio, todos los programas, Microsoft Access.

GRAFICO N._13

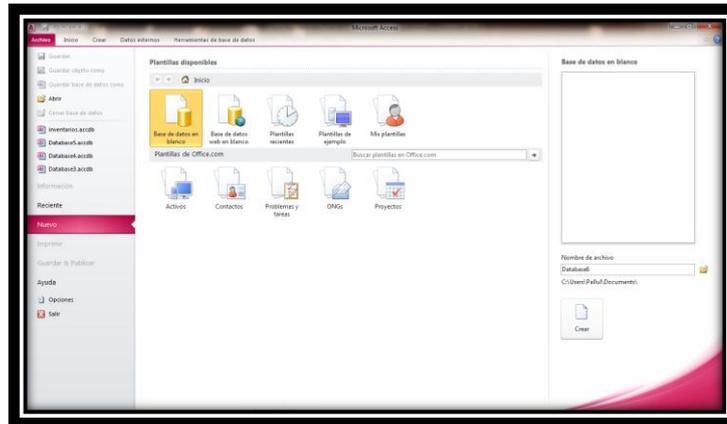


Fuente: La encuesta

Elaborado por: Mario González

Se dirige a la venta que se muestra en el (GRÁFICO N._14), y debe seleccionarse el icono Base de datos en blanco.

GRAFICO N._14



Fuente: Propuesta

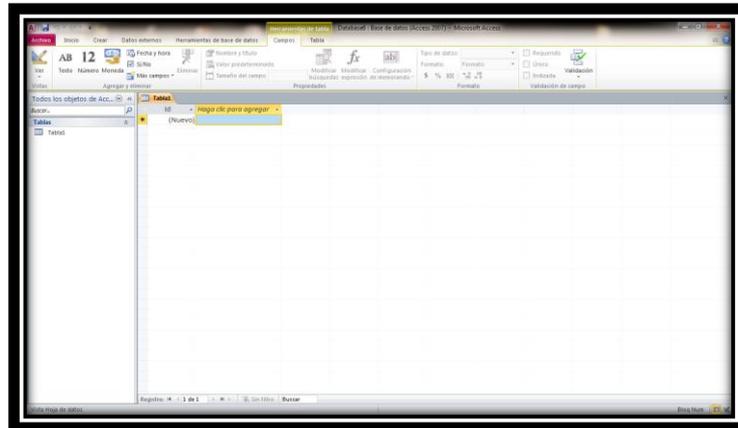
Elaborado por: Mario González

Creación de Tablas

Las tablas en Microsoft Access, son los objetos en los que se almacenan la información.

En la ventana que se abre (GRAFICO N.- 15), se tiene por defecto el diseño de la primera tabla que se debe elaborar.

GRAFICO N._15

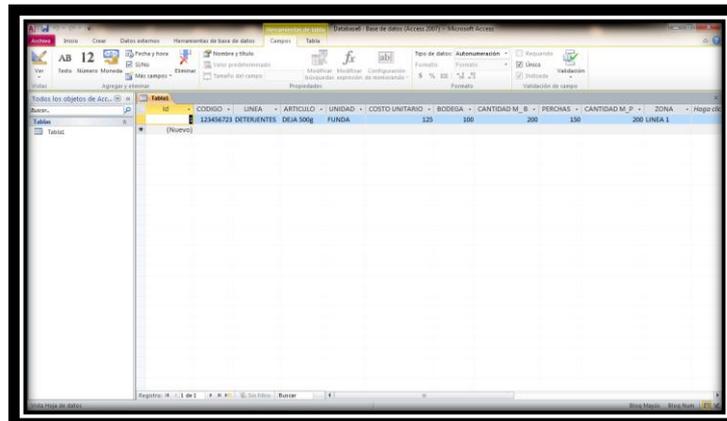


Fuente: La propuesta

Elaborado: Mario González

Debe ingresarse la primera línea con datos reales, luego se debe cambiar el encabezado de cada columna.

GRAFICO N._16

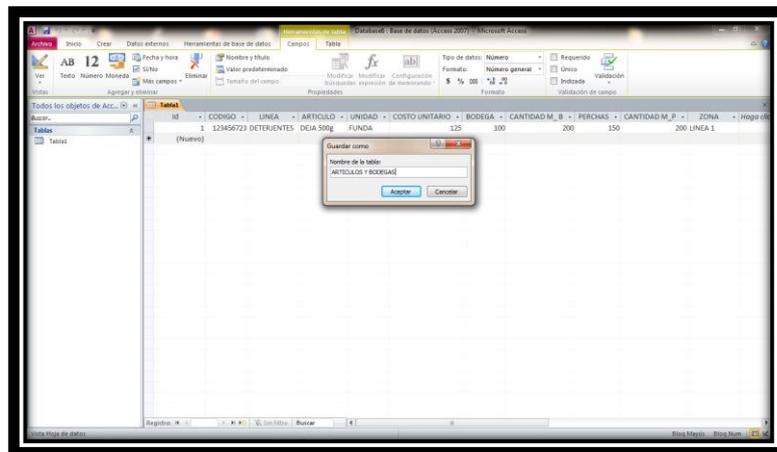


Fuente: propuesta

Elaboracion: Mario González

Una vez creada la tabla , debe guardarse para continuar el proceso, en este caso el nombre de la tabla es (ARTICULOS Y BODEGA) y clic en aceptar.

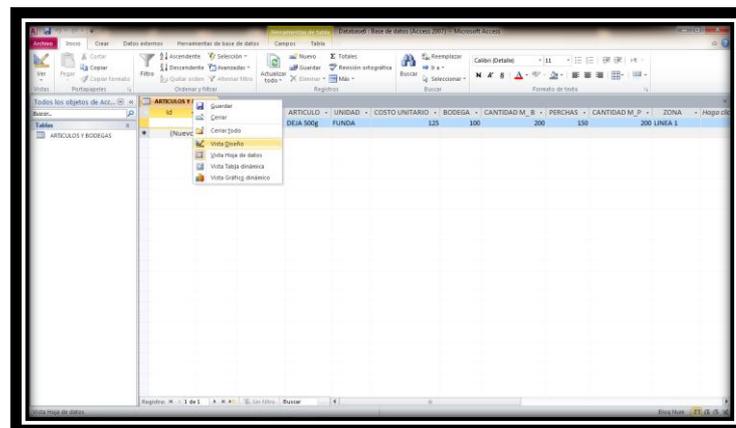
GRAFICO N._17



Fuente:Propuesta
Elaborado: Mario González

Para definir el tipo de datos, en la pestaña de la tabla, al hacer clic derecho se despliega una ventana emergente en la que se selecciona “Vista Diseño”.

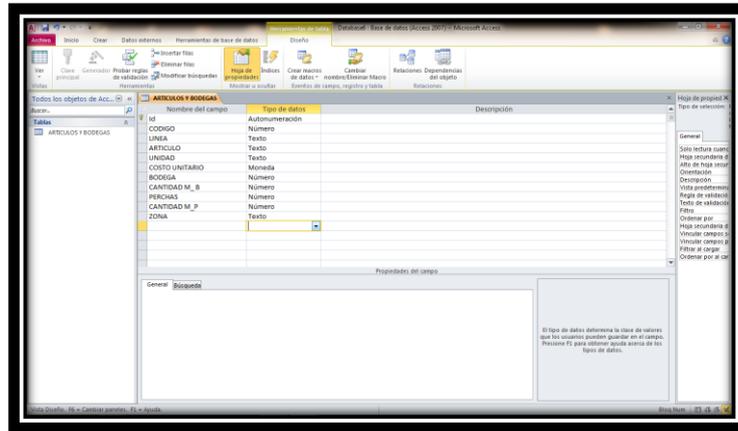
GRAFICO N._18



Fuentes: Propuesta
Elaborado por: Mario González

Como se puede observar en el (Grafico N._19), se definen el tipo de dato de cada campo.

GRAFICO N._19

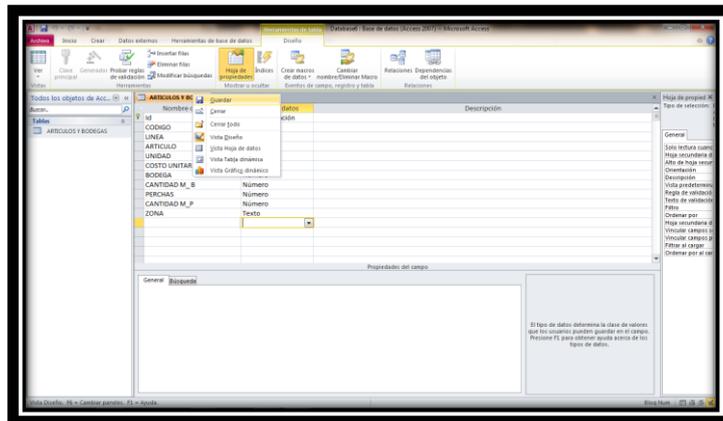


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Si se realizan cambios en el tipo de datos, se repite el proceso para guardar.

GRAFICO N._20

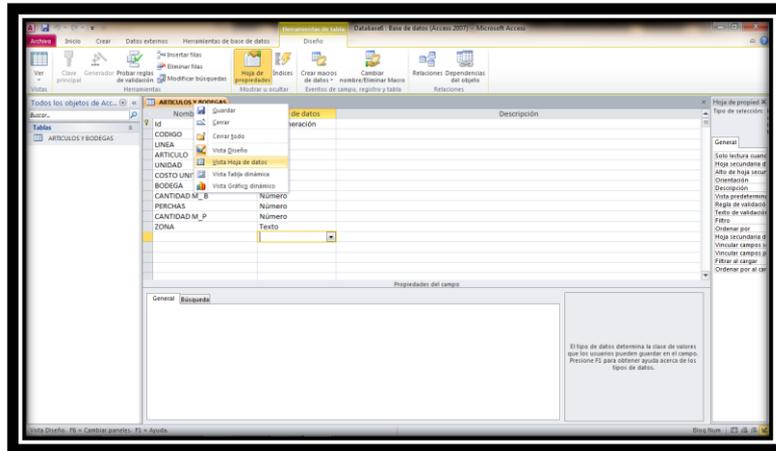


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario Gonzalez

Una vez realizada la configuración de cada tipo de campo, cuadro dialogo, (Vista Hoja de datos).

GRAFICO N._21

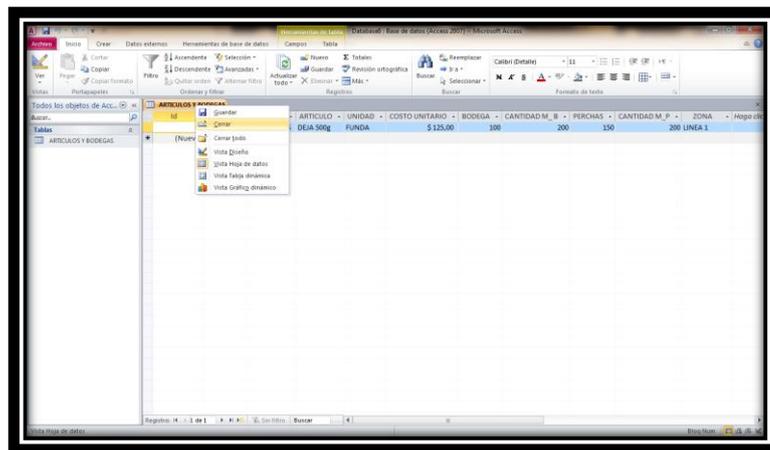


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Para ingresar a la siguiente tabla se dirige a la pestaña, clic derecho Cerrar.

GRAFICO N._22

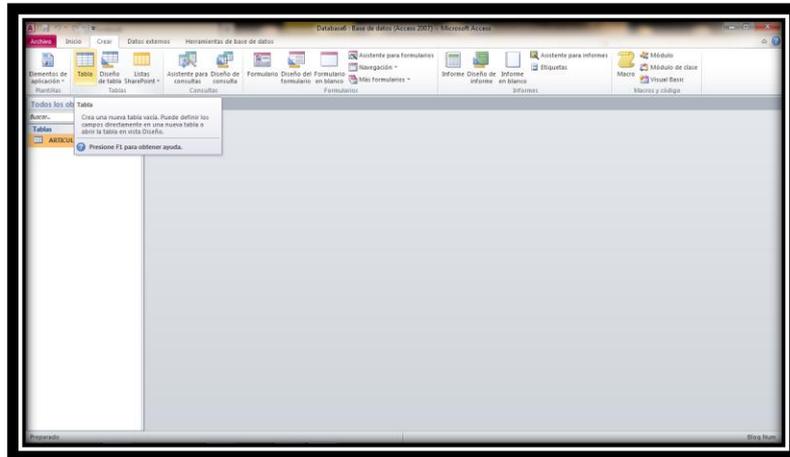


Fuente:Propuesta

Elaborado por:Mario González

Para crear la siguiente tabla, se ubica a la siguiente ventana crear y selecciono tabla.

GRAFICO N.- 23

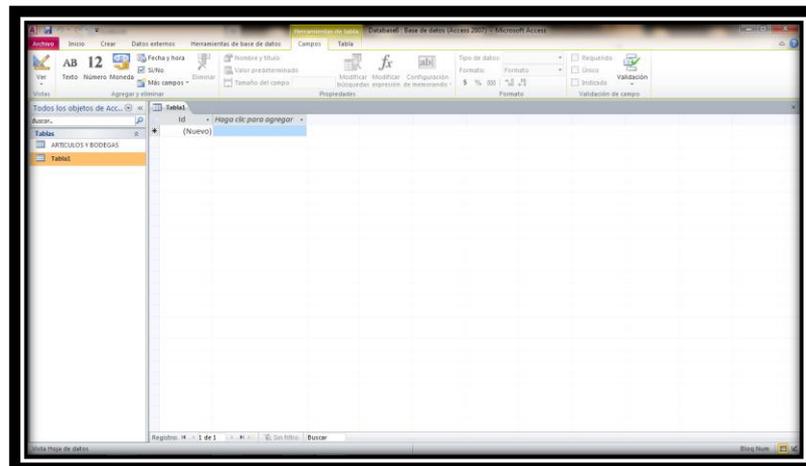


Fuente:Propuesta

Elaborado:Mario González

Se visualiza la tabla nueva y se puede generar.

GRAFICO N.- 24

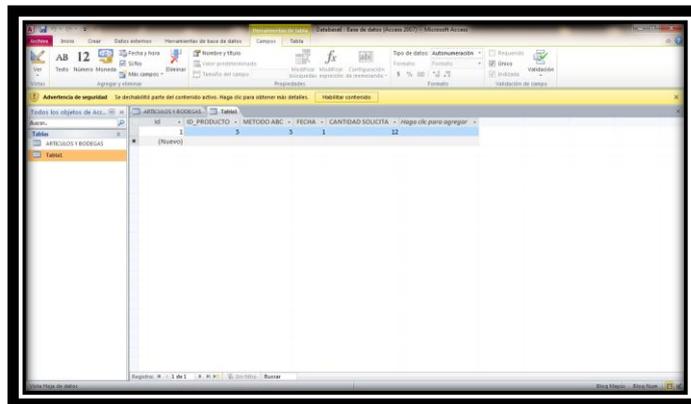


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez elaborada la tabla se repite el mismo procedimiento que se hizo en la tabla anterior.

GRAFICO N._25



Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Nota:

Se debe tener la precaución de ir guardando todos los procesos mientras se realizan.

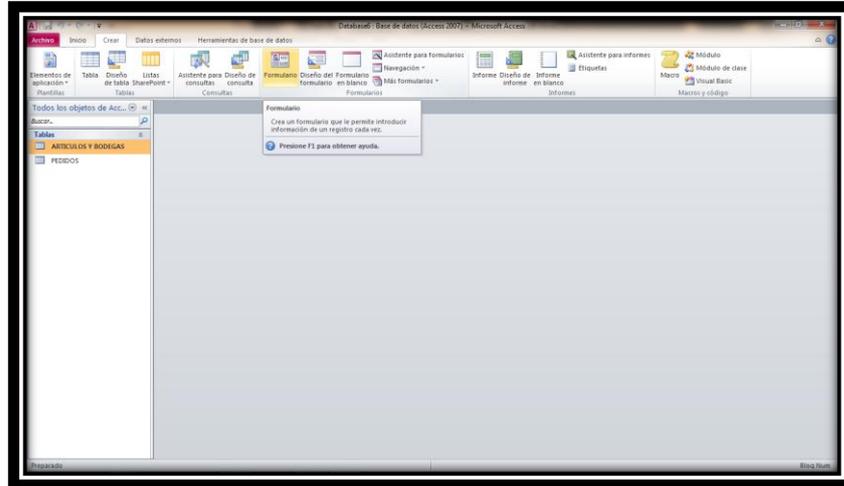
Creación de formularios

Los formularios en Microsoft Access, son vistas que se administra desde la base de datos.

Para iniciar la generación del formulario artículos y bodega, se debe realizar el siguiente procedimiento:

Se dirige a la pestaña principal (CREAR), y escojo Formulario.

GRAFICO N._26



Fuente: Propuesta

Elaborado po: Mario González

Se puede visualizar el formulario (ARTÍCULOS Y BODEGA).

GRAFICO N._27

The screenshot shows the 'ARTICULOS Y BODEGAS' form in Microsoft Access 2007. The form contains the following data entry fields:

id	1
CODIGO	123456723
LINEA	DETERJENTES
ARTICULO	DEJA 500g
UNIDAD	FUNDA
COSTO UNITARIO	\$ 125,00
BODEGA	100
CANTIDAD M_B	200
PERCHAS	150
CANTIDAD M_P	200
ZONA	LINEA 1

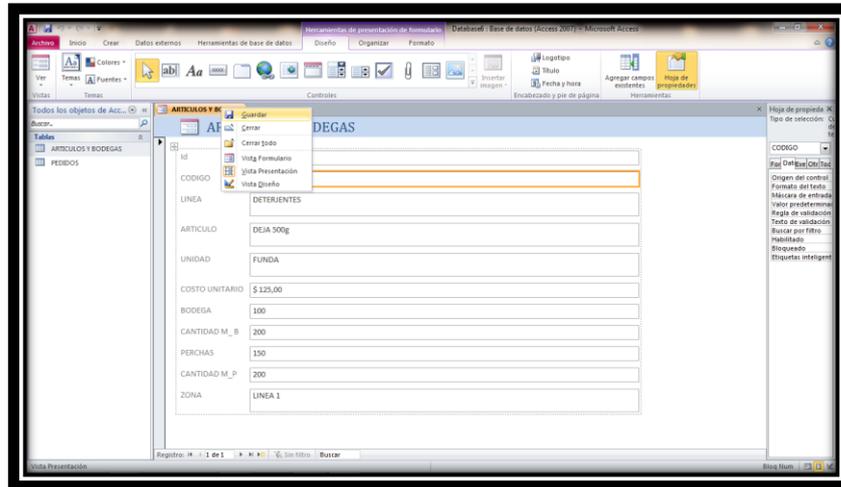
The form also includes a 'Hoja de propiedades' (Property Sheet) on the right side, which is currently empty.

Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En la pestaña (ARTICULOS Y BODEGA), Clic derecho guardar.

GRAFICO N.- 28

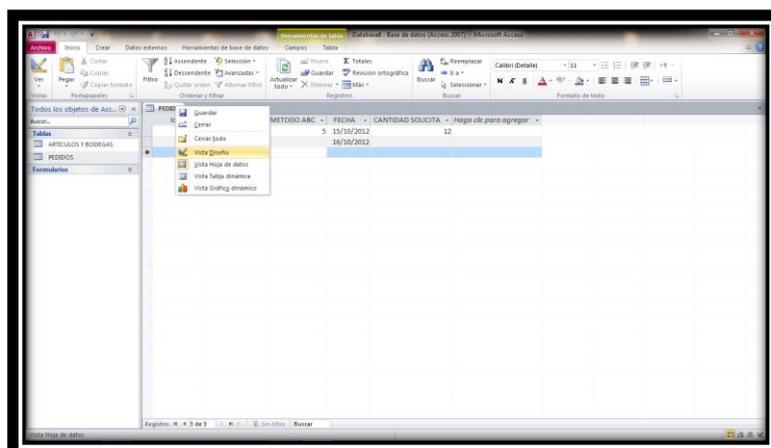


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Clic derecho tabla de PEDIDOS, seleccione la pestaña y se elige en el menu emergente Vista diseño (Se puede editar los tipos de datos o valorespre determinados).

GRAFICO N._29

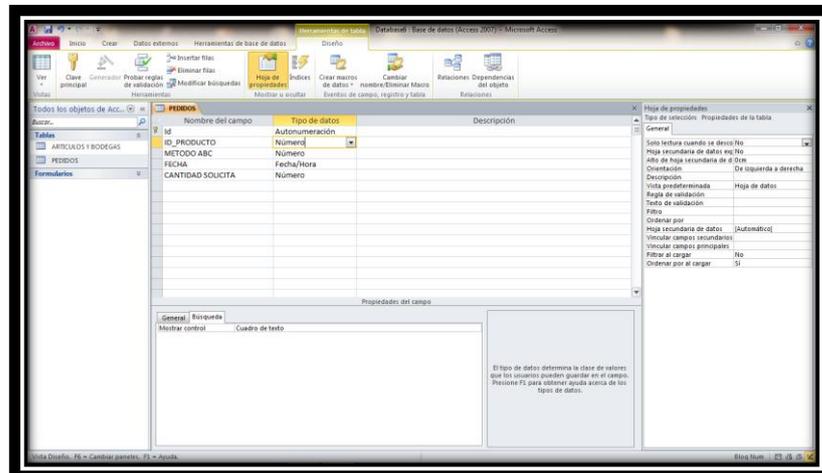


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se despliega la venta selecciono (ID_PRODUCTO y Búsqueda).

GRAFICO N._30

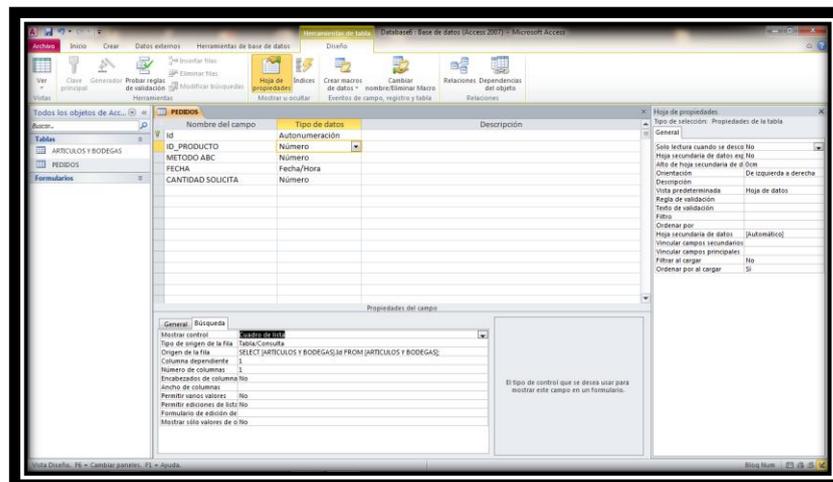


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Seleccione en la pestaña Cuadro texto y cambio a Cuadro lista, que permite seleccionar unicamente el valor del campo identificador de la tabla, (ARTICULO Y BODEGA) .

GRAFICO N._31

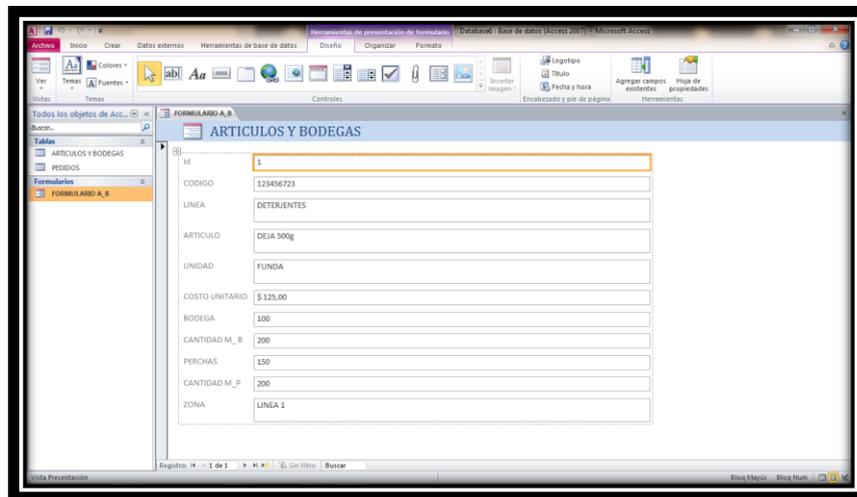


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se cambia el nombre a FORMULARIO A_B, (Artículo y Bodega), Aceptar.

GRAFICO N.- 32

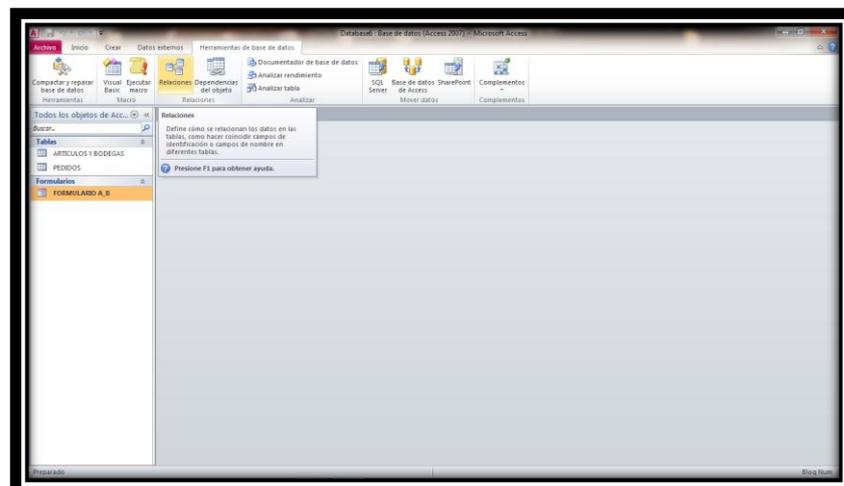


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Las relaciones entre tablas en Microsoft Access, son dependencias que generan asociaciones entre tablas, con campos identificatorios específicos para evitar redundancia de datos.

GRAFICO N._33

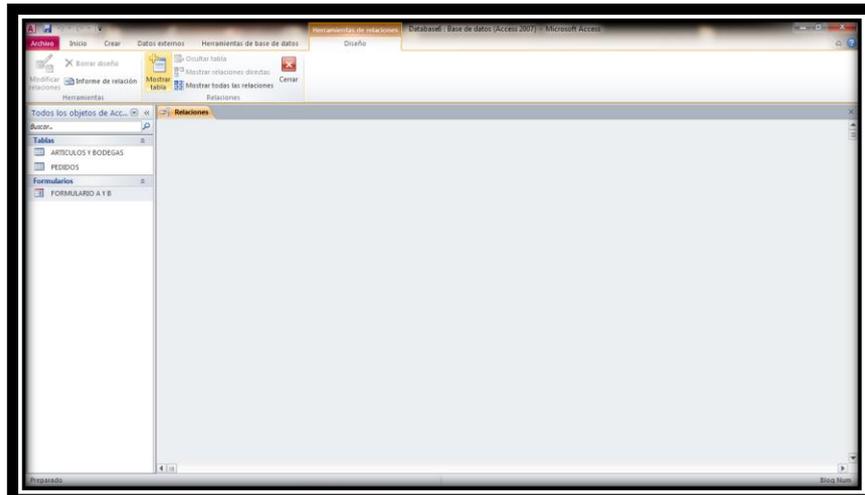


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se da un clic en Mostrar tabla, para que se despliegue la ventana deseada.

GRAFICO N.- 34

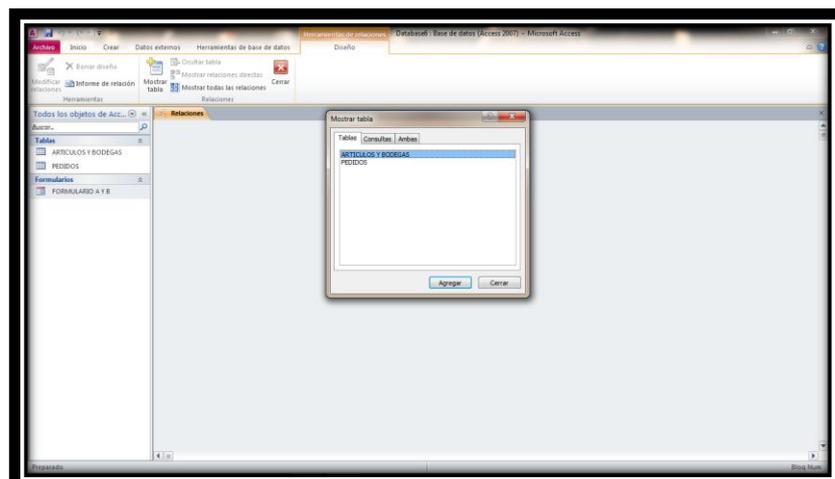


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez desplegada la venta, se selecciona (ARTICULOS Y BODEGA), y Agregar.

GRAFICO N.- 35

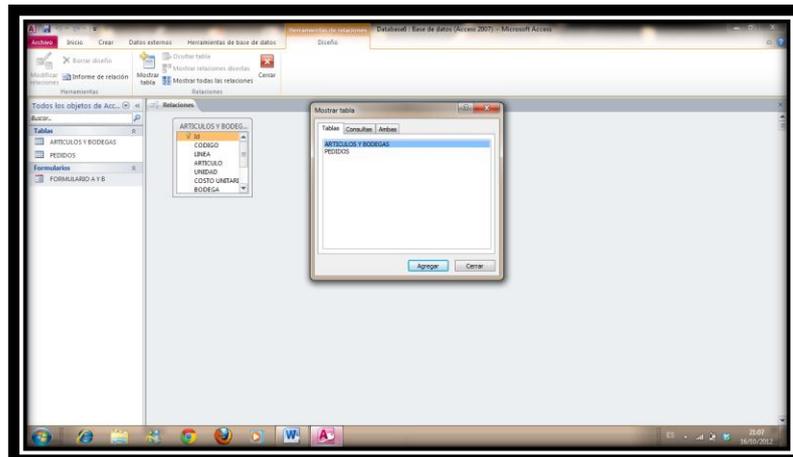


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Y se despliega la tabla (ARTICULOS Y BODEGA), y el mismo procedimiento se realiza con la tabla (pedidos).

GRAFICO N._36

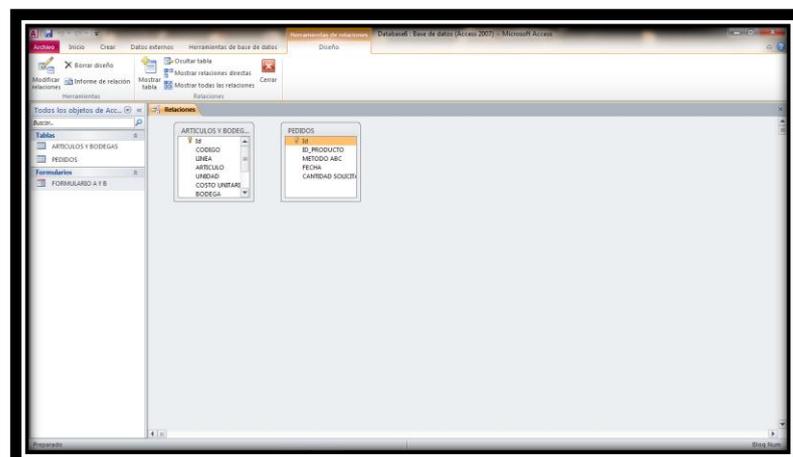


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Aquí se puede ver ya realizado la tabla de (PEDIDOS).

GRAFICO N._37

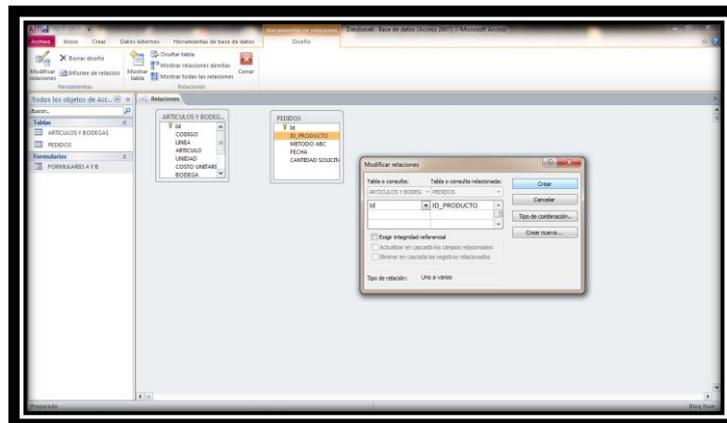


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

El campo que va a heredar el dato (ID_PRODUCTOS), a la información de tabla que pertenece tabla (PEDIDO), y me dirijo al capo (Id) que pertenece a la tabla (ARTICULOS Y BODEGA). Y por último selecciono Crear.

GRAFICO N._38

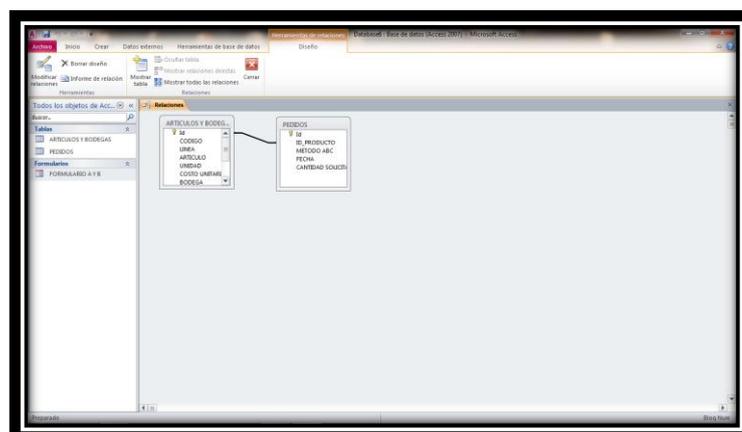


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez realiza la relación entre tablas, se puede observar la línea de conexión que apuntan a los campos que se utilizarán, y por lo tanto guardar y cerrar para continuar en la elaboración del formulario de administración de pedidos, mediante el Método ABC.

GRAFICO N._39



Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez creada la relación, se genera el formulario desde el que se administrara la información de los pedidos según el Método ABC.

Luego de creado el FORMULARIO A Y B, debe seleccionarse en la pestaña principal (Asistenete para formularios), para crear el formulario que administrara los pedidos que se ingresen en el sistema.

GRAFICO N._40

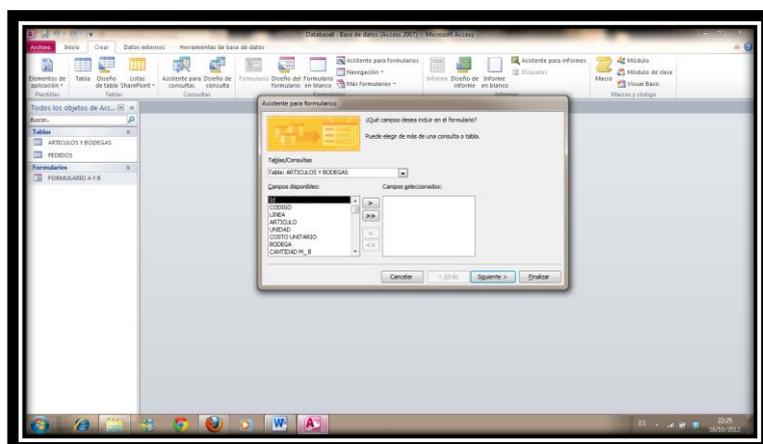


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Y se despliega la ventana Asistente de formularios.

GRAFICO N._41

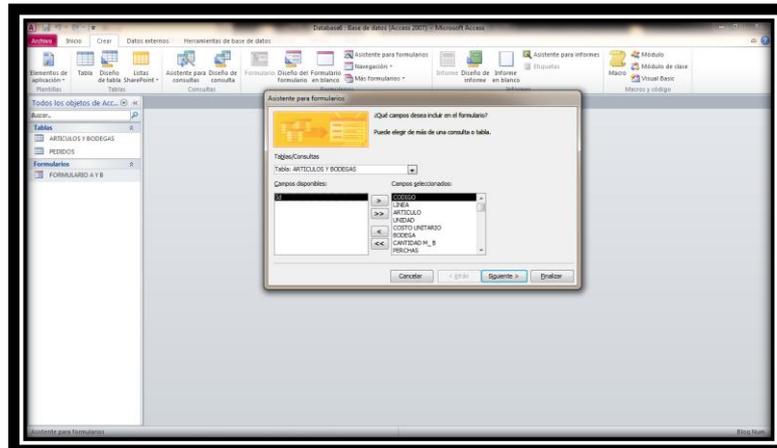


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se empieza a pasar los campos disponibles a campos seleccionados de las tablas ARTICULO Y BODEGA, esto se hace para seleccionar los campos que deben ir en el formulario, (ID es una referencia interna del programa y no es necesario tomarlo en cuenta) y lo dejamos en campos disponibles.

GRAFICO N._42

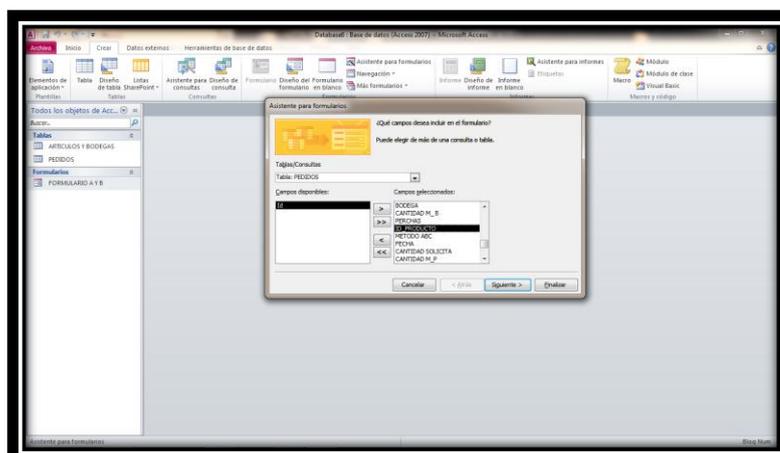


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Con el botón de Microsoft Access la siguiente tabla (PEDIDOS), y repetimos el mismo procedimiento anterior, a excepción del campo Id.

GRAFICO N.- 43

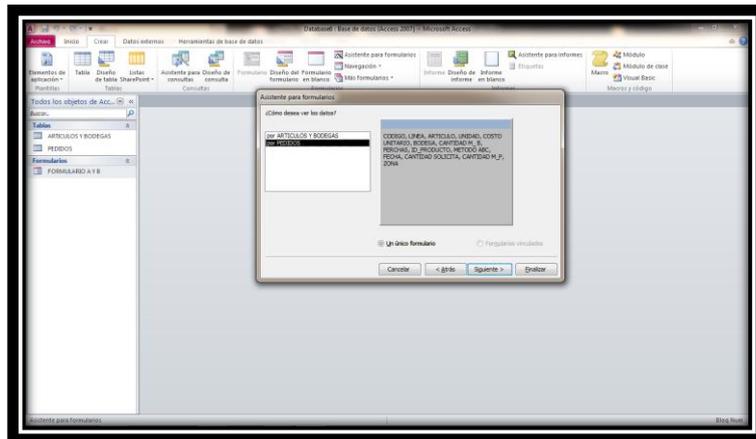


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Distingo el botón Microsoft Access siguiente y despliega la ventana en la cual, Como desea ver los datos (PEDIDOS), ya que los datos se registraran en dicha tabla, un único formato y siguiente.

GRAFICO N._44

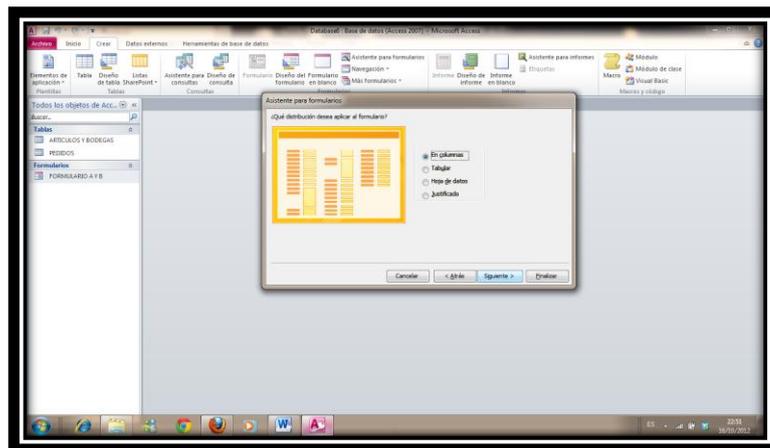


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta ventana se debe proceder (GRAFICO N._45), en columnas y seguir.

GRAFICO N._45

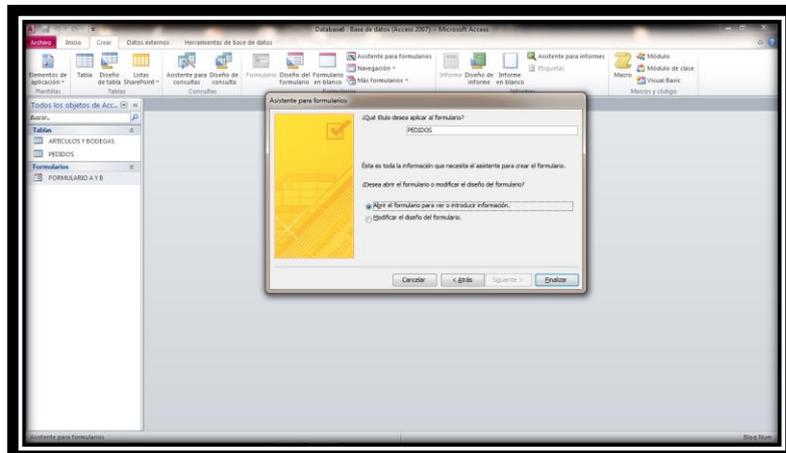


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Siguiente y Finalizar.

GRAFICO N._46

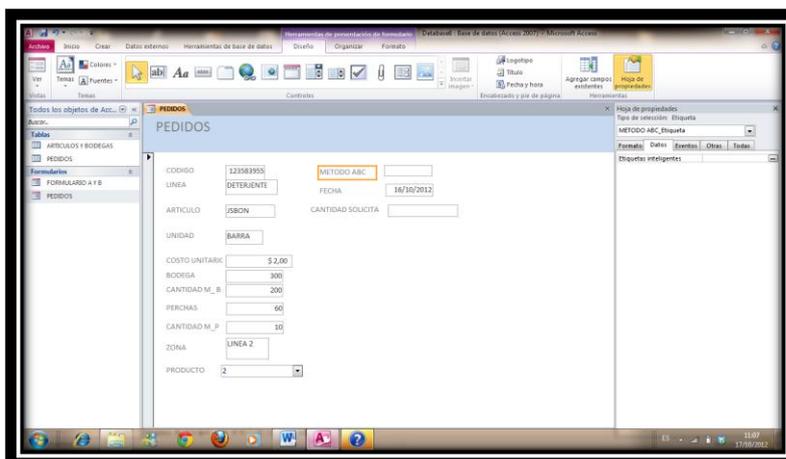


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Realizado el formulario de (PEDIDOS).

GRAFICO N._47

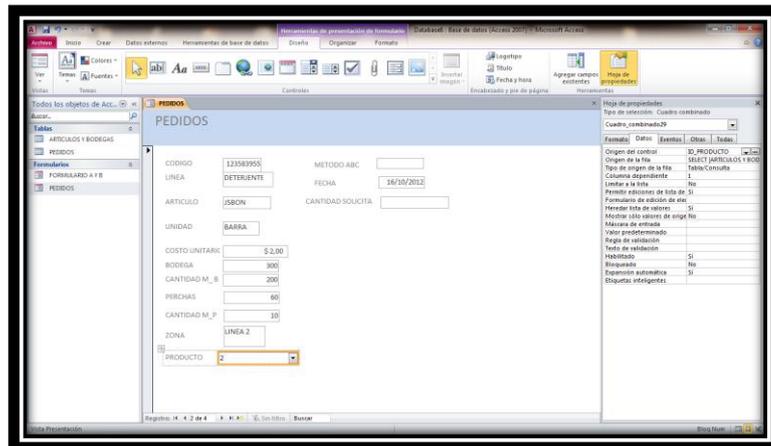


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Selecciono en el menú de objetos la herramienta cuadro combinado, (nos muestra una lista predeterminada), en caso la lista de productos.

GRAFICO N._48

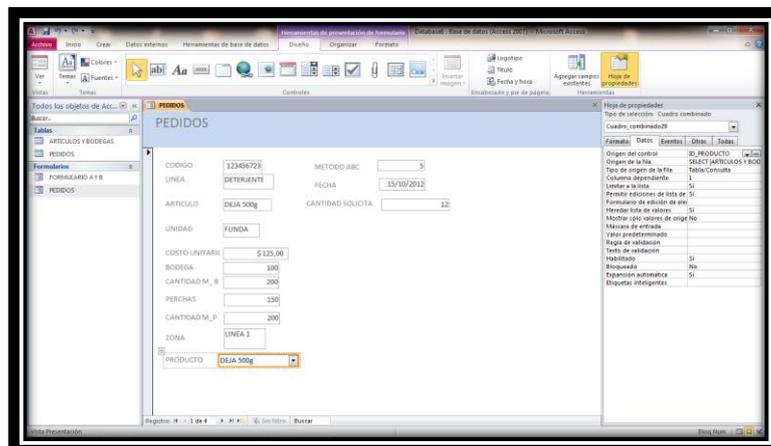


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Para comenzar el procedimiento Cuadro combinado, seleccionamos el campo (PRODUCTOS), y eliminamos.

GRAFICO N._49

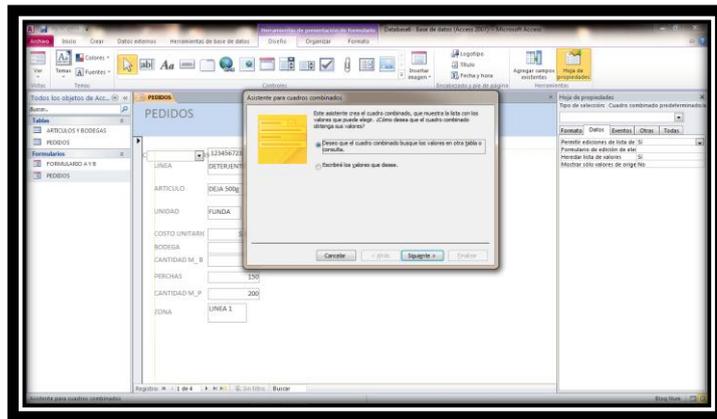


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se despliega la ventana y se sigue, el procedimiento y se elige, (Deseo que el cuadro combinado busque los valores en otra tabla o consulta), siguiente.

GRAFICO N._50

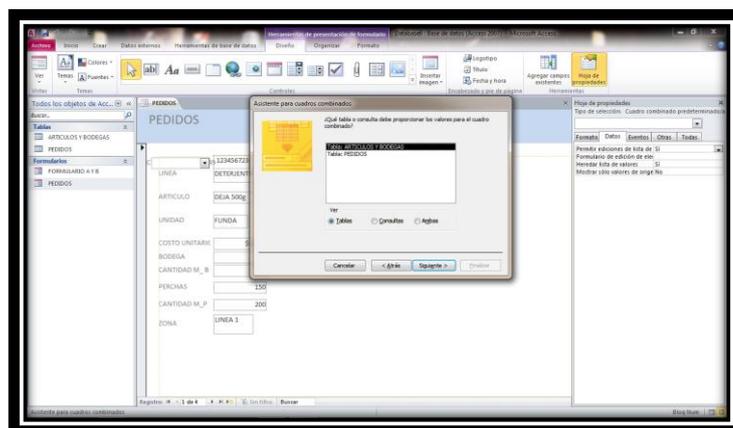


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta venta se selecciona, (ARTICULOS Y BODEGA), siguiente.

GRAFICO N._51

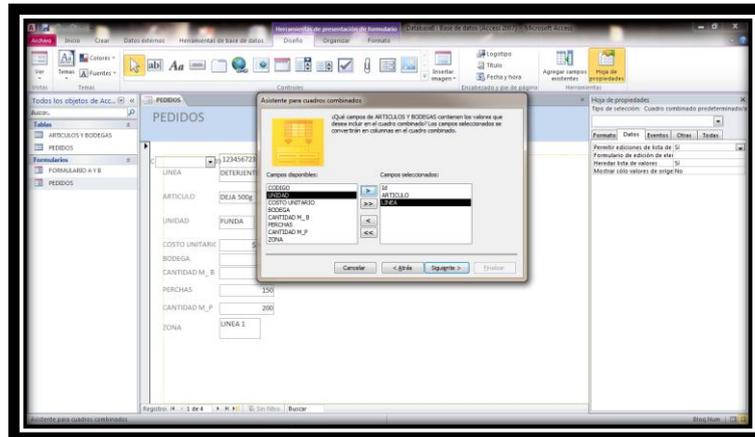


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta venta se escoje los siguientes campos, (Id, ARTICULO, LINEA), Siguiente.

GRAFICO N.- 52

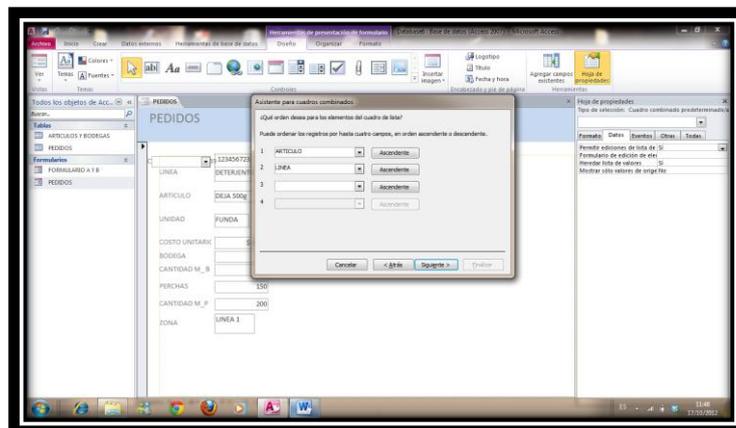


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En en esta ventana, se escoje y acomoda los campos en el primer campo (ARTICULOS), y en el segundo campo (LINEA), siguiente.

GRAFICO N._53

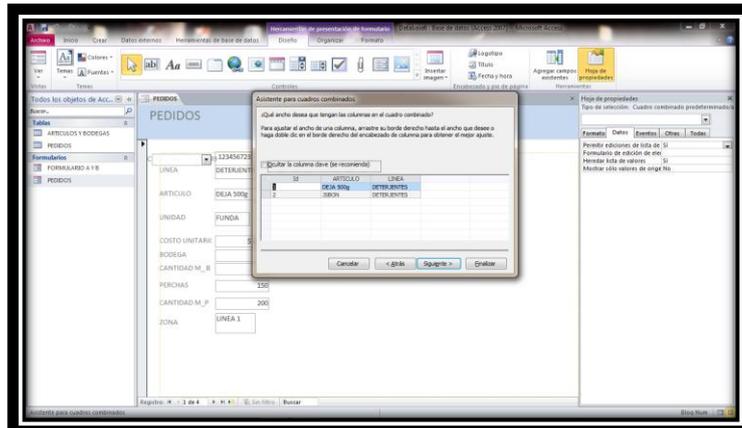


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se quita el visto en el campo y nos quedara, (Ocultar la columna clave), Siguiente.

GRAFICO N._54

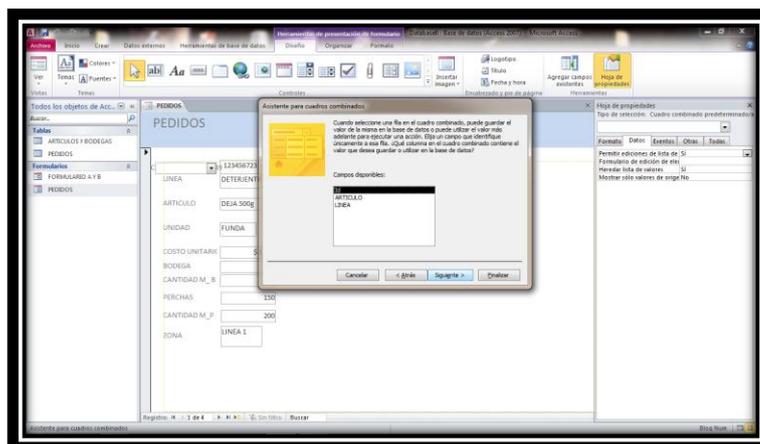


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Se puede observar en la siguiente ventana seleccionado el campo (Id), Siguiente.

GRAFICO N.- 55

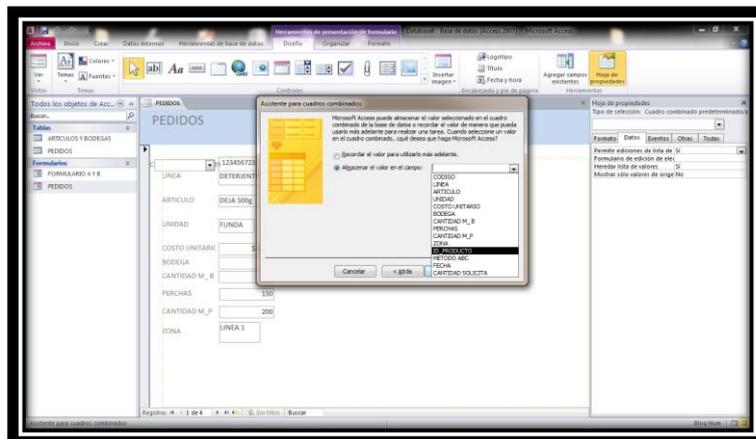


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En la ventana Almacenar el valor del campo, y despliega los campos que están en los formularios y se elige (ID_PRODUCTOS), Siguientes.

GRAFICO N._56

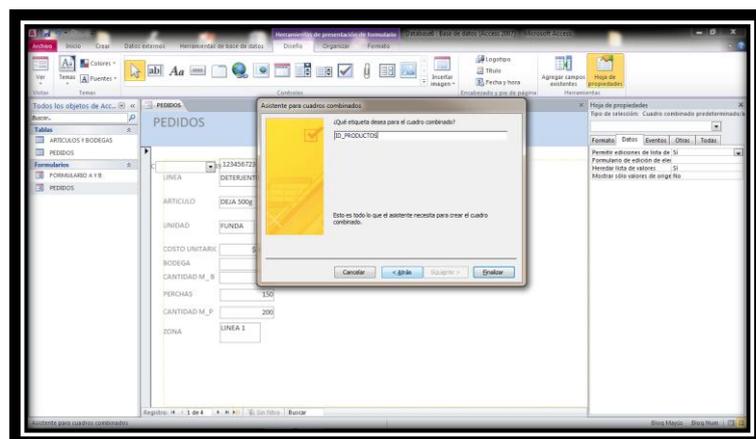


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta ventana en la etiqueta tendrá, el nombre (ID_ PRODUCTOS), y Finalizamos.

GRAFICO N._57

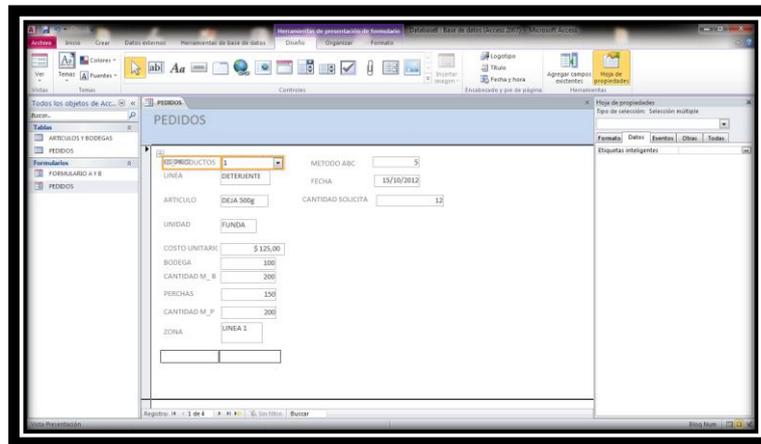


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez hecho ubicamos el campo de acuerdo, el lugar deseado del formulario de (PEDIDOS).

GRAFICO N._58

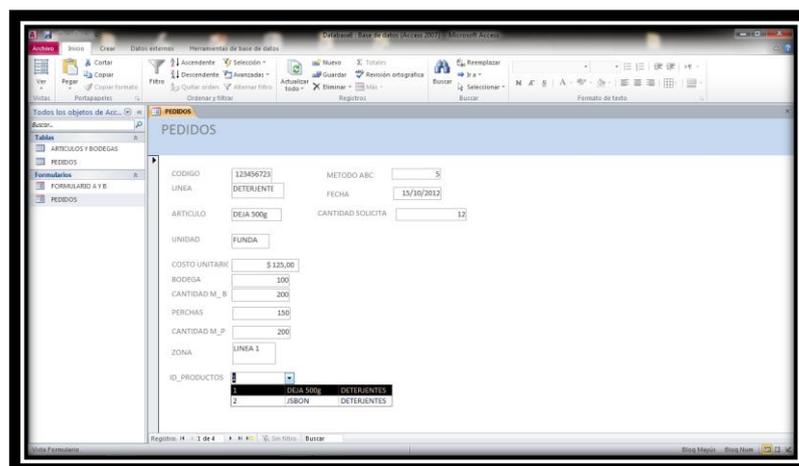


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En la Vista Formulario, (permite ver el formulario en ejecución), se puede ver la aplicación del botón Cuadro combinado.

GRAFICO N._59



Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

CONSULTAS

Consulta en Microsoft Access, es una secuencia de comandos que se generan automáticamente al seguir un procedimiento visual (GRAFICO N._60). En este caso las consultas serán utilizadas para generar los reportes. Me dirijo al menú principal Crear, Asistente para consulta, y elijo consulta sencilla y Aceptar.

GRAFICO N._60

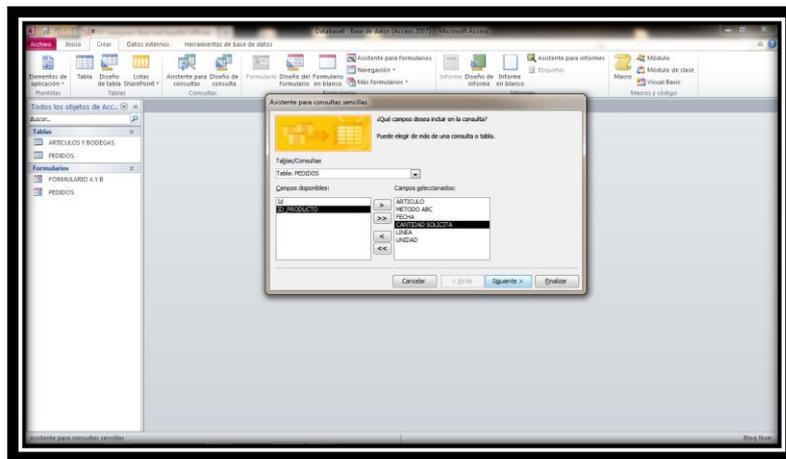


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Para continuar con la consulta Tablas/Cosultas se elige los campos, (CODIGO, LINEA, ARTICULO, COSTO UNITARIO, METODO ABC, FECHA, CANTIDAD SOLOCITADA), y Siguiente.

GRAFICO N.- 61

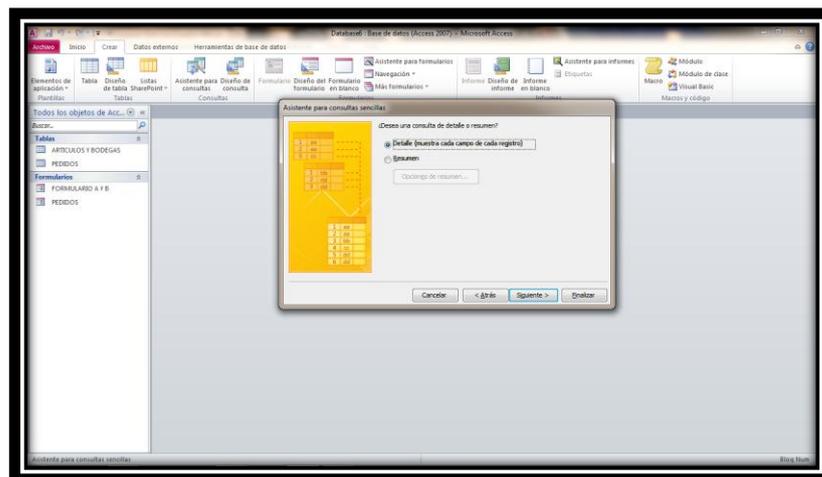


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta ventana se elige, Detalle (muestra cada campo de cada registro), y Siguiente.

GRAFICO N.- 62

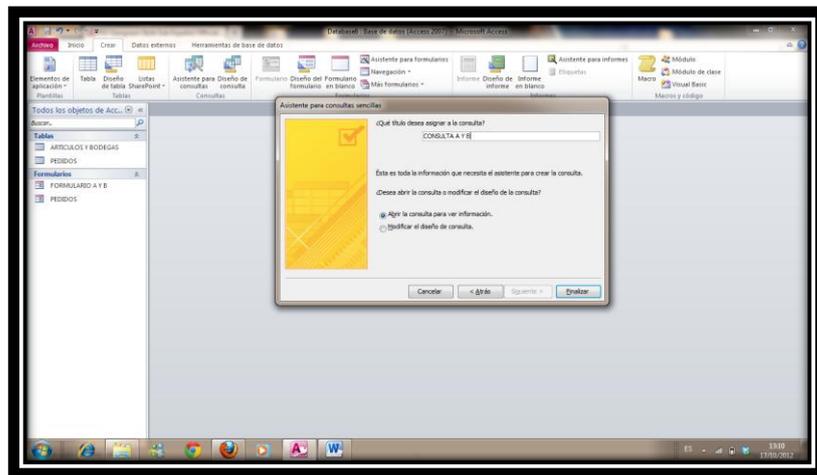


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En esta última ventana cambia el nombre del campo (CONSULTA A Y B), abrir la consulta para información activado, y Finalizar.

GRAFICO N._63



Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Aquí está elaborado, la (CONSULTA A Y B), y el mismo procedimiento para crear la, (CONSULTA PEDIDOS).

GRAFICO N._64

CODIGO	LINEA	ARTICULO	COSTO UNITARIO	METODO ABC	FECHA	CANTIDAD SOLICITA
123456723		DETERJENTES DEJA 300g	\$25,00		15/10/2012	12
123583955		DETERJENTES JSBON	\$2,00		16/10/2012	9
123583955		DETERJENTES JSBON	\$2,00		17/10/2012	9

Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

En el, (GRAFICO N._65), ya terminada la consulta que hace falta.

GRAFICO N.- 65



Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

INFORME

Informe Microsoft Access, (Un informe, como su nombre lo indica es un conjunto de información con datos se ordena y especifica, el principal objetivo es de idicar los resultados de un procedimiento determinado). Se desarrolla de la siguiente manera.

Para generar los informes, se seña la consuta, se dirige al boton (Informe).

GRAFICO N.- 66

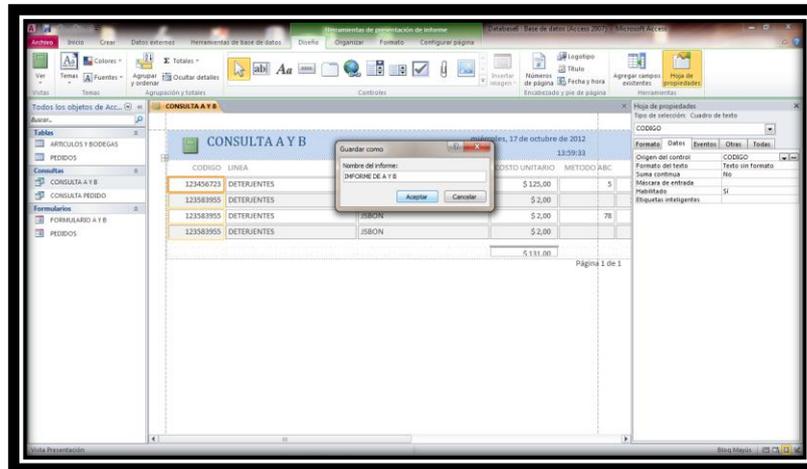


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Después de generado el informe, se lo nombra, (INFORME DE A Y B), y aceptamos.

GRAFICO N._67

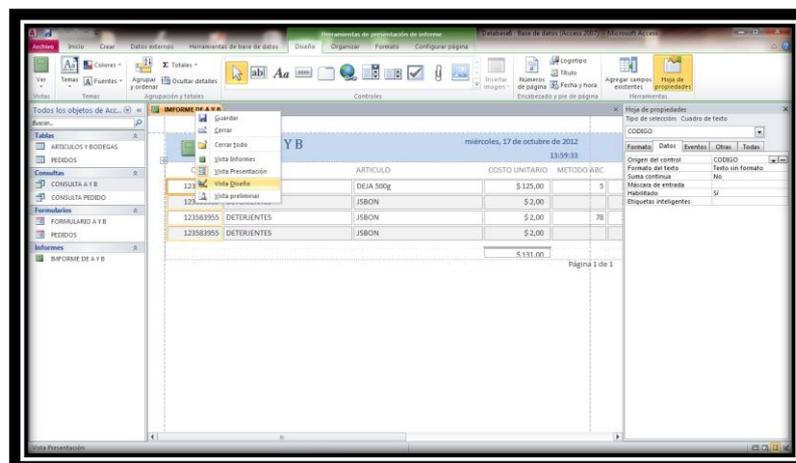


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez generado se debe acoplar los campos de una manera ordenada y esto se lo hace en la pestaña, de (INFORME DE A Y B), y se elige Vista diseño.

GRAFICO N._68

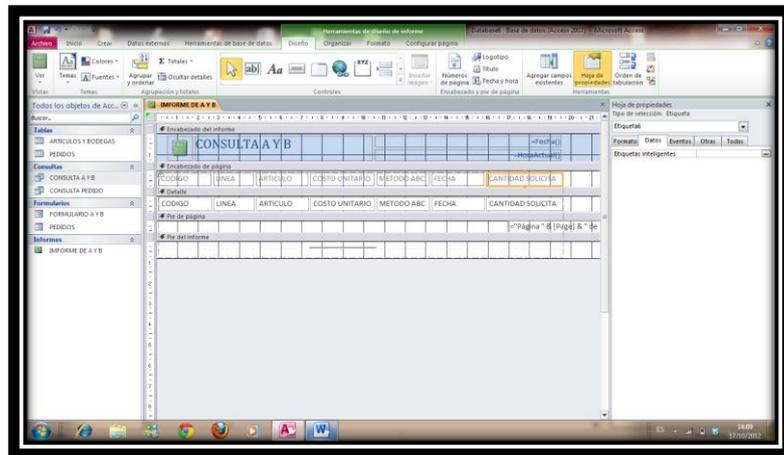


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Una vez modificado como, se puede ver a continuación en el (GRAFICO N.-69).

GRAFICO N.- 69

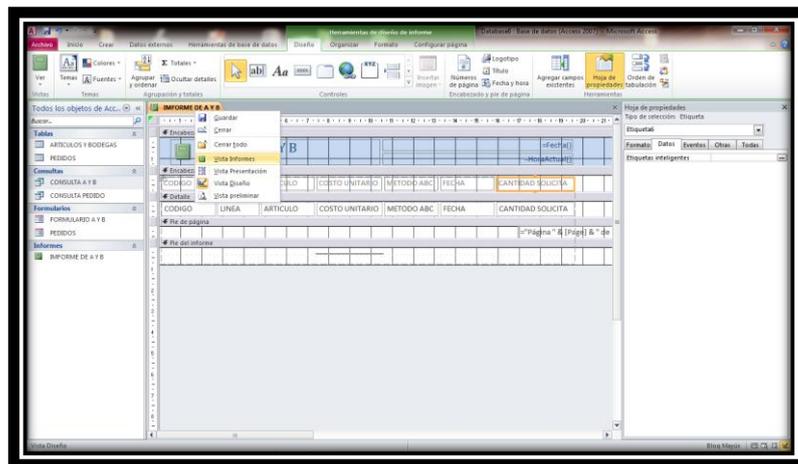


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

Hechas las correcciones, boton Microsoft Access, a (Vista informes).

GRAFICO N._70

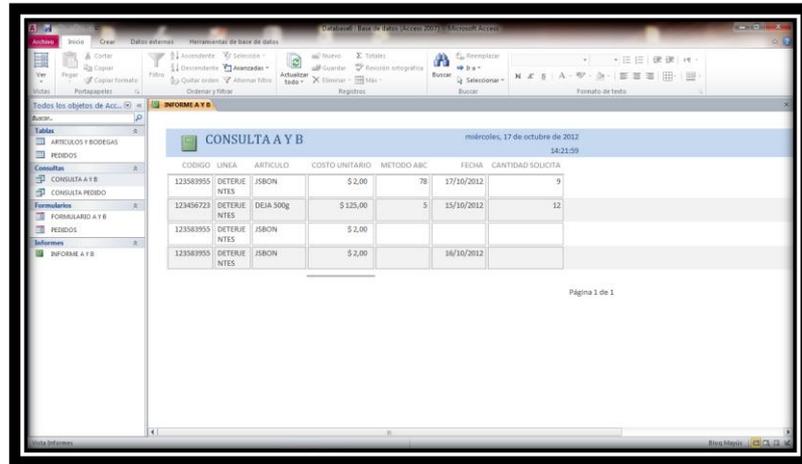


Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

El proceso finaliza con la generación de los informes, que se los puede visualizar, (Vista informes).

GRAFICO N. 71



The screenshot shows a software application window with a menu bar and a toolbar. The main area displays a report titled 'CONSULTA A Y B' for the date 'miércoles, 17 de octubre de 2012' and time '14:21:59'. The report contains a table with the following data:

CODIGO	LINEA	ARTICULO	COSTO UNITARIO	METODO ABC	FECHA	CANTIDAD SOLICITA
123583955	DETERJE	ISBON	\$ 2,00	78	17/10/2012	9
	NTES					
123496723	DETERJE	DEIA 500g	\$ 125,00	5	15/10/2012	12
	NTES					
123583955	DETERJE	ISBON	\$ 2,00			
	NTES					
123583955	DETERJE	ISBON	\$ 2,00		18/10/2012	
	NTES					

At the bottom right of the report area, it says 'Página 1 de 1'.

Fuente: Propuesta

Elaborado por: Mario González

6.7. PLAN DE ACCIÓN

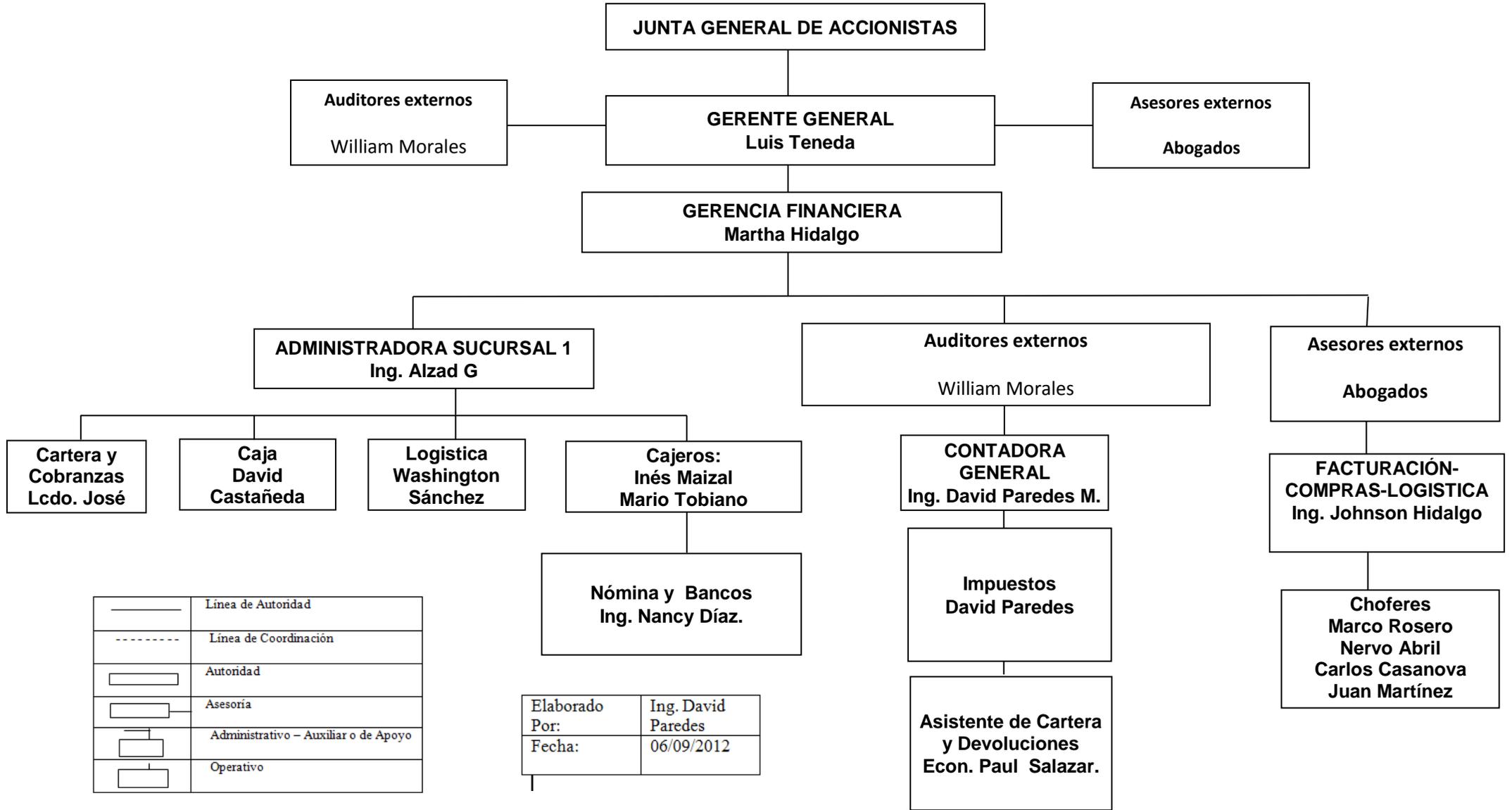
TABLA N._14

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	TIEMPO		RESPONSABLES
			INICIO	FINAL	
Verificar como incide el inadecuado manejo de inventario en el nivel de stock en la empresa	Regularizar el control de artículos	Mejorar la comercialización de artículos	01-08-2012	Repetitivo	Gerencia, capacitadores, investigador, Trabajadores
Investigar un sistema adecuado de manejo de inventario		Distribución en las perchas y bodega	03-08-2012	05-08-2012	
Plantear un modelo adecuado de inventarios que sea necesario implantar en la empresa	Para mejor el método de frenteo	Mejorará la rotación en las perchas y Productos evitando la caducidad.	25-09-2012	08-10-2012	Capacitador, trabajadores y equipo responsable Gerente y profesional responsable
Mejorar el conocimiento en los trabajadores sobre Seguridad Ocupacional	Aplicación del modelo ABC.	Mejorará la rotación en las perchas	08-10-2012	08-10-2012	
	Capacitaciones constantes de la utilización adecuada de la aplicación del modelo ABC.	Aplicando el modelo de inventarios	06-09-2012	30-02-2013	Equipo responsable
		Mejora el saber el flujo de artículos Dictar capacitaciones	06-09-2012	30-02-2013	Investigador, gerente equipo responsable, y trabajadores

Fuente: Propia

Elaborado por: Mario González

6.7.1 ORGANIGRAMA POSICIONAL.



—	Línea de Autoridad
- - - - -	Línea de Coordinación
□	Autoridad
□	Asesoría
□	Administrativo – Auxiliar o de Apoyo
□	Operativo

Elaborado	Ing. David Paredes
Por:	
Fecha:	06/09/2012

6.7.2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

TABLA N. 15

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS SEMINARIO DE GRADUACIÓN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES						
ACTIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6
	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
Elaboración Capítulo I: El Problema	██████████					
Elaboración Capítulo II: Marco Teórico		██████████	██████████	██████████		
Elaboración Capítulo III: Metodología				██████████	██████████	
Elaboración Capítulo IV: Marco Administrat.					██████████	
Redacción del Informe					██████████	
Presentación del Proyecto					██████████	██████████
Aprobación de Proyecto						██████████

Fuente: Propia

Elaborado por: Mario González

6.7.3 PRESUPUESTO

TABLA N._16

DESCRIPCIÓN	VALOR
Seminario	\$ 1.200,00
Impresiones	\$ 80,00
Copias	\$ 20,00
Computadora	\$ 90,00
Flash Memory	\$ 12,00
Celular	\$ 70,00
Transporte	\$ 200,00
Gastos varios	\$ 200,80
Laptop	\$ 900,50
Sistema operativo	\$ 727,00
TOTAL	\$2773,3

Fuente: Propia

Elaborado por: Mario González

6.8. PREVENCIÓN DE LA EVALUACIÓN

Para obtener los resultados propuestos y su eficacia se contó con el apoyo del personal de la empresa Codelitesa S.A. e integrantes quienes aportaron con información y criterios, la misma que nos sirvió como guía para la investigación. La propuesta se pondrá en práctica una vez tomada la decisión de la gerencia de la Empresa, con la finalidad de garantizar lo programado para el cumplimiento de los objetivos mencionados anteriormente.

Para realizar la evaluación de la propuesta continuación se establece la tabla de monitoreo.

Evaluación de Monitoreo

TABLA N._17

Preguntas	Explicación
¿Quiénes solicitan evaluar?	El Gerente de la Empresa Codelitesa S.A., y los colaboradores que trabajan en perchas y bodegas.
¿Por qué evaluar?	Para facilitar y agilizar el método de frenteo en perchas y en bodegas.
¿Para qué evaluar?	Para obtener los objetivos propuestos.
¿Qué evaluar?	<p>Las actividades que se van a implementar en el desarrollo del modelo ABC, el cual permitirá Mejorar los inventarios de la empresa CODELITESA S.A.</p> <p>Permitir que los empleados estén capacitados en el manejo de inventario de la empresa CODELITESA S.A., controlar el nivel de stock, servir al Gerente en la toma de decisiones e invertir de mejor manera en la empresa.</p>
¿Quién evalúa?	Gerente propietario, los representantes asignados, capacitadores

	y del investigador Mario González autor de la propuesta, que en corto tiempo será una profesional en el campo de Organización de Empresas y podrá así generar acciones de apoyo.
¿Cuándo evaluar?	Durante y después del periodo de implementación de cada una de las actividades realizadas en la Empresa.
¿Cómo evaluar?	Se utilizará los cuestionarios realizados que califiquen términos cuali-cuantitativos, comprobando los índices de accidentes y riesgos de periodos anteriores, con los datos actuales.
¿Con qué evaluar?	Encuesta, fichas de riesgos, diagnóstico y entrevista.

Elaborado por: Mario González

Fuente: Empresa Codelitesa S.A.

BIBLIOGRAFÍA

Ramiro A.2006. Operaciones de almacenamiento, nivel de stock, Madrid, España. Copyright 2006 International Thomson Editors' Spain Paraninfo, S.A, S.A. PAG, 2.

SORET LOS SANTOS, I. 2004 NIVEL DE STOCK; Logística comercial y empresarial, e sic editorial, cuarta edición, pozuelo de alarcon-madrid, PAG20, 87.

CEPEDA.2010. Estrategia de Inventarios, Madrid, España. Copyright 2006 International Thomson Editors Spain Paraninfo, S.A, S.A PAG.17, 18.

CUATRECASAS L.2007. Gestión Competitiva de stock Madrid, España. Copyright 2006 International Thomson Editors Spain Paraninfo, S.A, PAG.51.

STARRY M, 1973. Control de inventarios, Diana, México, PAG. 72.

CELA J. 2000. Calidad que es. Como hacerla, Gestión 2000 S.A., Barcelona, PAG.43, 46.

Goodman S. 1985, Manual de control, México, PAG.4, 5,6.

LEPPORD J. 2000, Como mejorar su servicio al cliente, Gestión 200 S.A., Barcelona, PAG.14, 15.

BRUNO C. 2008. Dirección de operaciones, 12ª. Edición. Editorial Bruño. España.
Ignacio S. 2005. Nivel de stock, Logística comercial y empresarial, cuarta edición, Pozuelo de alarcon-madrid, Esic editorial, PAG.287-288.

HURTADO E. 2005. Optimización del control de inventarios, Análisis e interpretación de resultados, Tesis Doc. C y A, Facultad de Contabilidad y Auditoría, PAG.44, 45.

CHIGUANO A. 2005. Diseño de un sistema logístico de inventarios (Adquisiciones), La logística, Tesis Lic. C y A, Facultad de Contabilidad y Auditoría, PAG.36, 56.

PILLAPA M. 2005. El control de inventarios, Tipos de investigación, Tesis Ing. C y A, Facultad de Contabilidad y Auditoría, PAG.59, 61.

http://www.sigama_humberto_yahoo.com.mx/

<http://www.bibliotecasdelecuador.com/>

<http://www.ecoedicion.com/>

<http://www.slideshare.net/sunshine274/parte-iv-estrategia-de-inventario>

<http://www.slideshare.net/jigidavel/sistemas-de-inventario-3819464>

http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto#Clasificaci.C3.B3n_institucional

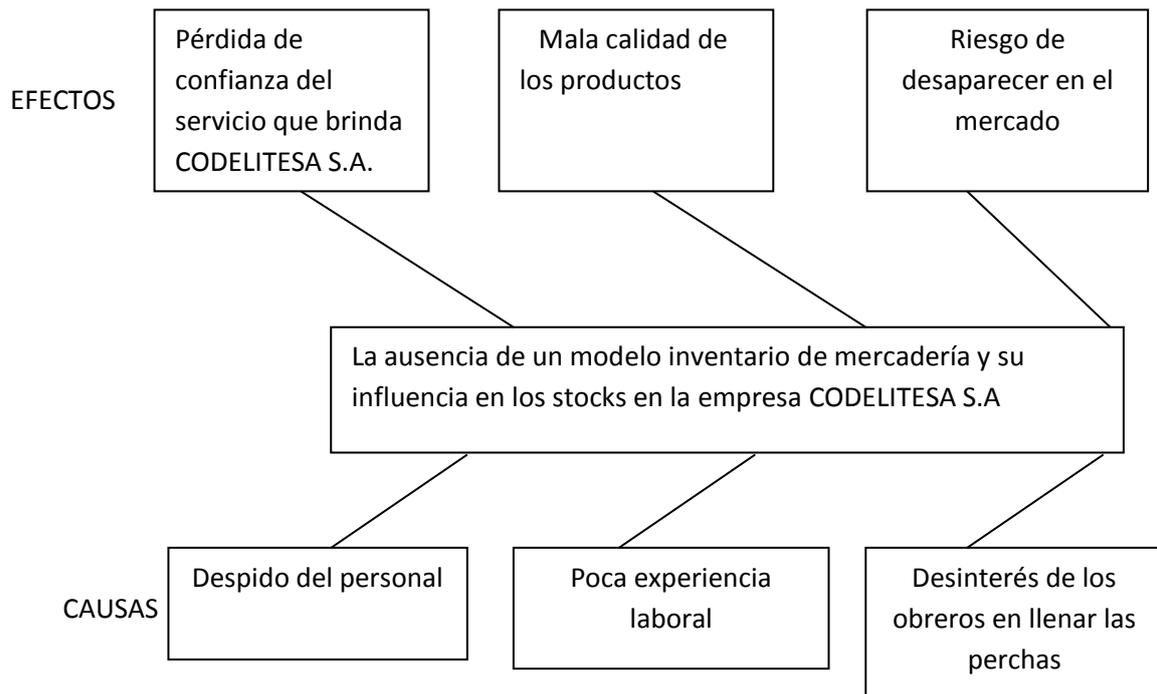
<http://www.ekosnegocios.com/empresas/Empresas.aspx?idE=897&nombre=CO>

[DELITESA%20COMERCIALIZADORA%20DE%20LUIS%20TENEDA%20S.A.&b](http://www.ekosnegocios.com/empresas/Empresas.aspx?idE=897&nombre=CO)

=1

ANEXOS

ANEXO 01



Universidad técnica de Ambato
Facultad de ciencias administrativas
Carrera de organización de empresas
Encuesta

Cuestionario:

1. ¿Al recibir la mercadería existe un control de facturas con los artículos?

Si

No

2. ¿Cada qué periodo se realizan los controles de inventarios?

Mensualmente

Trimestral mente

Semestralmente

Anual

3. ¿Cómo califica usted el control que existe sobre el manejo de inventarios?

Exelente

bueno

malo

4. ¿Qué tipo de sanción se determina a los responsables de los inventarios si se detectan faltantes de los artículos?

Descuentos a los responsables en perchas

Asume la perdida la empresa

Despido

5. ¿Qué procedimiento se realiza con los artículos que ya no venden?

Devolucion a proveedores

Promociones

La empresa asume como perdida

6. ¿Los productos son verificados al momento de ubicarles en las perchas?

Siempre

Regularmente

Nunca

7. ¿Ud. Tiene conocimientos y experiencia en el manejo de un sistemas informáticos?

Si

No

8. ¿Cómo se considera la administración de inventarios en la empresa?

Malo

Regular

Bueno

Muy Bueno

Excelente

9. ¿En comparación con otras empresas el stock que tiene la empresa le parecen?

Excelentes

Buenos

Malos

10. ¿Los niveles de inventarios dentro de la empresa son?

Buenos

Regulares

Malos

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN