



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO EN INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA.**

**TEMA: “CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA
TOMA DE DECISIONES EN FERRETERÍA BELLA VISTA”**

AUTORA: LÓPEZ IBARRA ANA GABRIELA

TUTOR: ECON. WASHINGTON ROMERO

AMBATO – ECUADOR

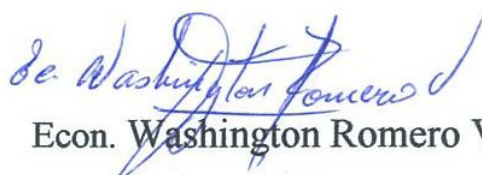
2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Econ. Washington Romero V., con C.I. # 180109675-9, en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación sobre el tema “Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista”, desarrollado por Ana Gabriela López Ibarra, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 19 de marzo de 2015


Econ. Washington Romero V.

C.I. # 180109675-9

TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Ana Gabriela López Ibarra, con cédula de ciudadanía C.I. # 180440097-4, tengo a “Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de la autora de este trabajo de Investigación. y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 19 de marzo de 2015



Ana Gabriela López Ibarra

C.I. # 180440097-4

AUTORA

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema:” Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista”, elaborado por Ana Gabriela López Ibarra, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 19 de marzo de 2015



Dra. Mayra Bedoya
PROFESORA CALIFICADORA



Econ. Rafael Medina
PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño Córdova, Mg.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Dedicatoria

*Dedico esta tesis a Dios por guiarme en
cada uno de mis pasos y llenarme de
bendiciones, a mis padres por impartirme su
educación con el ejemplo, a mi esposo por su
apoyo incondicional y a mi amado hijo por
ser mi más grande inspiración y el motor que
me impulsa cada día a ser mejor.*

Agradecimiento

*Mi más grande gratitud a la Facultad de
Contabilidad y Auditoría de la Universidad
Técnica de Ambato, a todos los docentes que
impartieron sus conocimientos y
experiencias, en especial a mi tutor
Economista Washington Romero por toda la
ayuda brindada.*

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto se ha realizado con el fin de mejorar todos los aspectos concernientes al control de inventarios, al ser Ferretería Bellavista una empresa comercial se sabe que su mayor inversión está concentrada en el inventario de mercadería y por tanto requiere que se tenga políticas que regulen su correcta organización.

Cada proceso o actividad que se realiza en cualquier índole necesita tener instrucciones y pasos que orienten a su manejo, en el caso del control de inventarios al tener un manual serán mucho más fácil realizar cada una de las actividades además que se podrá establecer responsabilidades en todo el personal de existir errores y con ello cada decisión que se tome estar orientada

La razón de ser de una empresa son sus clientes y por lo que es primordial crear satisfacción en los mismos y mantener el posicionamiento en el mercado, cuando manejamos bien la mercadería podemos lograrlo tomando decisiones adecuadas para disponer de productos en el momento y precio adecuado.

Al mejorar todos los parámetros deficientes sobre los inventarios de mercaderías se puede ganar mayor proyección, mejorar la productividad y aumentar los ingresos tanto para el bien de los dueños de la empresa, como para sus empleados y los clientes, considerando que lo más importante es que se podrán tomar decisiones acertadas para el bien de la ferretería.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Contenido

Título o portada.....	I
Aprobación por el Tutor.....	II
Autoría del Trabajo de Graduación.....	III
Aprobación del Tribunal de Grado.....	IV
Dedicatoria.....	V
Agradecimiento.....	VI
Resumen Ejecutivo.....	VII
Índice general de contenidos.....	VIII
Índice general de figuras y tablas	XI
Introducción.....	1

CAPÍTULO 1. EL PROBLEMA

1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.2.1 Contextualización.....	2
1.2.1.1 Contexto macro.....	2
1.2.1.2 Contexto meso.....	3
1.2.1.3 Contexto micro.....	4
1.2.2 Análisis Crítico.....	6
1.2.2.1 Árbol del Problema.....	6
1.2.2.2 Relación Causa – Efecto.....	7
1.2.3 Prognosis.....	8
1.2.4 Formulación del Problema.....	8
1.2.5 Preguntas directrices.....	8
1.2.6 Delimitación.....	9
1.3 Justificación del Problema.....	9
1.4 Objetivos.....	10

1.4.1 Objetivos General.....	10
1.4.2 Objetivos Específicos.....	10

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos.....	11
2.2 Fundamentación Filosófica.....	13
2.3 Fundamentación Legal.....	14
2.4 Categorías Fundamentales.....	17
2.4.1 Superordinación conceptual.....	17
2.4.2 Subordinación conceptual.....	18
2.4.3 Marco Conceptual.....	20
2.5 Hipótesis.....	35
2.6 Señalamiento de variables de la Hipótesis.....	35

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque.....	36
3.2 Modalidad Básica de la Investigación.....	37
3.2.1 Investigación de campo.....	37
3.2.2 Investigación bibliográfica-documental.....	37
3.3 Nivel o Tipo de Investigación.....	38
3.3.1 Investigación Exploratoria.....	38
3.3.2 Investigación Descriptiva.....	38
3.3.3 Investigación Correlacional.....	39
3.4 Población y Muestra.....	39
3.4.1 Población.....	39
3.5 Operacionalización de Variables.....	40
3.5.1 Operacionalización de la Variable Independiente.....	40
3.5.2 Operacionalización de la Variable Dependiente.....	41
3.6 Plan de Recolección de Información.....	42
3.7 Plan de Procesamiento de la Información.....	43
3.7.1 Plan de Análisis e Interpretación de los Resultados.....	44

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis e Interpretación de los Resultados.....	46
4.2 Interpretación global de resultados.....	57
4.3 Verificación de hipótesis.....	58
4.3.1 Planteamiento de la hipótesis.....	58
4.3.1.1 Hipótesis.....	58
4.3.1.2 Modelo matemático.....	58
4.3.1.3 Fórmula estadística.....	58
4.3.1.4 Nivel de significación.....	59
4.3.2 Cálculo del t student	60
4.3.2.1 Zona de aceptación o rechazo.....	61
4.3.5 Conclusión.....	61

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones.....	62
5.2 Recomendaciones.....	63

CAPÍTULO VI. PROPUESTA

6.1 Datos Informativos.....	64
6.1.1 Título.....	64
6.1.2 Institución Ejecutora.....	64
6.1.3 Beneficiarios.....	64
6.1.4 Ubicación.....	64
6.1.5 Tiempo estimado para la ejecución.....	64
6.1.6 Equipo técnico responsable.....	64
6.1.7 Costo.....	65
6.2 Antecedentes de la Propuesta.....	65
6.3 Justificación.....	66
6.4 Objetivos.....	67
6.4.1 Objetivo General.....	67

6.4.2 Objetivos Específicos.....	67
6.5 Análisis de Factibilidad.....	67
Tecnológico.....	67
Socio-Cultural.....	68
Financiero.....	68
Legal.....	68
6.6 Fundamentación Científico Técnica.....	68
6.7 Metodología Modelo Operativo.....	74
6.8 Administración.....	98
6.9 Previsión de la Evaluación.....	99

REFERENCIA

1. Bibliografía.....	101
2. Anexos.....	105

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Árbol de Problemas	6
2. Superordinación conceptual.....	17
3. Subordinación conceptual variable dependiente.....	18
4. Subordinación conceptual variable independiente.....	19
5. Operacionalización Control de inventarios.....	40
6. Operacionalización Toma de decisiones.	41
7. Representación gráfica de resultados.....	44
8. Adecuado Control de Inventarios.....	47
9. Políticas sobre manejo de inventarios.....	48
10. Método control de inventarios.....	49
11. Tiempo rotación de inventarios.....	50

12.	Método control de inventarios.....	51
13.	Encargado de realizar Pedidos.....	52
14.	Relación con los proveedores.....	53
15.	Manejo mercadería obsoleta.....	54
16.	Toma de decisiones de inventarios oportunas.....	55
17.	Implementación de manual.....	56
18.	Grafico T student.....	61
19.	Organigrama Estructural propuesto.....	79
20.	Organigrama Funcional propuesto(1).....	80
21.	Organigrama Funcional propuesto(2).....	81
22.	Guía de recepción.....	87
23.	Símbolos del Flujo grama.....	92
24.	Flujo grama compras.....	93
25.	Flujo grama almacenaje.....	94
26.	Flujo grama ventas.....	95
27.	Layout.....	96

ÍNDICE DE TABLAS

1.	Población.....	39
2.	Recolección de Información.....	42
3.	Plan de procesamiento de información.....	43
4.	Adecuado Control de Inventarios.....	47
5.	Políticas sobre manejo de inventarios.....	48
6.	Método control de inventarios.....	49
7.	Tiempo rotación de inventario.....	50
8.	Método control de inventarios.....	51
9.	Encargado de realizar Pedidos.....	52
10.	Relación con los proveedores.....	53
11.	Manejo mercadería obsoleta.....	54
12.	Toma de decisiones de inventarios oportunas.....	55
13.	Implementación de manual.....	56

14.	Distribución T Student	59
15.	Cálculo de T de Student	60
16.	Costo de la propuesta	65
17.	Modelo Operativo.....	74
18.	Actividades	102

INTRODUCCIÓN

El proyecto se ha desarrollado en seis capítulos que constan así:

CAPITULO I.- El problema de investigación, que consta del tema de investigación, el planteamiento del problema, con sus respectivas contextualizaciones, la justificación y los objetivos general y específicos que se plantea alcanzar.

CAPÍTULO II. Marco teórico, aquí encontramos los antecedentes de la investigación, fundamentación filosófica, fundamentación legal, detalla las leyes que sustentan la investigación, categoría fundamental donde se encuentra el respaldo teórico, la hipótesis y las variables que corresponde a la misma.

CAPITULO III. Metodología de la investigación, en este consta el enfoque, la modalidad de la investigación, nivel o tipo de investigación, la población que se estudiará, la operacionalización de las variables dependiente e independiente, recolección de información, procesamiento de la información.

CAPITULO IV. Análisis e interpretación de resultados, se encuentra cada una de las preguntas realizadas en la encuesta con su respectivo gráfico, interpretación global de los resultados que es un resumen del punto anterior y verificación de la hipótesis, donde demostramos que es viable.

CAPITULO V. Conclusiones y recomendaciones, determinamos a que conclusiones se ha llegado después de ver los resultados al igual que se emite las recomendaciones pertinentes.

CAPITULO VI. Propuesta, se detalla los datos informativos concernientes a lo que se va implementar, los antecedentes, la justificación, el análisis de factibilidad, fundación científica técnica, modelo operativo donde se detalla las actividades y procedimientos que se propone, administración de la propuesta, previsión de evaluación.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“Control de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones en Ferretería Bellavista”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Contexto macro

En las últimas décadas la recesión económica que ha sufrido Ecuador se ha originado un auge en la creación de negocios principalmente en el sector textil, de la construcción y de alimentación esto ha permitido crear empresas comerciales que suministran materiales en pequeñas y grandes escalas.

La mayoría de empresas que existen en el país son pymes, artesanales y de manejo familiar por tanto se maneja empíricamente sin ninguna técnica, esta falta de conocimiento y de asignación de recursos económicos para el control interno de inventarios ha obligado a llevar los negocios sin el debido proceso, ocasionando fracasos y pérdidas económicas que se pueden evitar con previsiones coherentes.

Según el INEC al 13 de Junio de 2013, existían 5.291 locales de ferretería a nivel nacional, concentradas principalmente en las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay, ofertando herramientas, materiales de construcción, maquinaria, etc.,

Por las exigencias reglamentarias de parte del servicio de Rentas Internas, Contraloría General del estado y otros organismos de control, la comunidad se ha buscado mecanismos que agilicen la presentación de información contable, fiable y oportuna de acuerdo a los requerimientos de las normativas.

Se han creado programas para administración contable como Safi, Fenix, etc., que han ayudado con los controles contables, ya que cuentan con procedimientos que son aplicables para nuestras normativas tributarias, pero aún son consideradas como un desembolso grande de dinero es por eso su poca divulgación tanto en la implementación como en el uso.

Gracias a todos los estudios y los resultados que se han obtenido por el manejo correcto y ordenado de inventarios, presentando información oportuna y más aun con la ayuda de equipos informáticos accesibles, el porcentaje de negocios que controlan sus inventarios ha ido en ascenso y se ha visto el surgimiento de importantes firmas comerciales que sobresalen en la economía mundial.

1.2.1.2. Contexto meso

Ambato es referente en contribución de impuestos por estar en el centro del país y por el comercio que existe siendo una de las ciudades que más contribuye en impuestos por concepto de IVA, cuenta con empresas en los sectores de carrocería, muebles, calzado, confección, avícolas, entre otras.

Según el censo realizado en el año 2010, el mercado de construcción de bienes inmuebles ha subido cinco puntos incrementando las oportunidades para el sector ferretero, por el requerimiento diario de materiales, además de consumos para los hogares, para satisfacer esta demanda se trata de poseer el stock completo de productos, además de una actualización de acuerdo a los constantes cambios en los requerimientos del mercado, por esto las ferreterías necesitan un control minucioso y continuo.

En los últimos años los clientes se muestran exigentes respecto al precio, atención y

calidad de los productos porque tiene múltiples posibilidades para escoger, este acontecimiento ha llevado a despertar el interés en la mejora continua por parte de los locales comerciales, surgiendo la necesidad de sistemas informáticos para la emisión de documentos, que agilicen los procesos de ventas disminuyendo tiempo y gastos.

1.2.1.3. Contexto micro

En la ciudad de Ambato se encuentra Ferretería Bellavista, se maneja bajo la figura de una persona natural obligada a llevar contabilidad, se dedica a la comercialización de maquinaria, herramientas e insumos para la industria, la construcción y talleres en general, desde hace veinte años distribuye las principales marcas, ganando prestigio en el mercado.

Durante los últimos años de funcionamiento el negocio ha bajado sus ingresos principalmente por la recesión económica que ha generado que aumenten la competencia y como estrategia que se ha tomado es un incremento paulatino y constante de mercadería en stock, para tratar de acaparar mayor cantidad de clientes pero con el mercado y tecnología en constante cambio existen productos que ya no tienen salida.

La empresa se ha manejado empíricamente desde el principio hasta la actualidad, estancándose en el tiempo, si bien en un principio se podía manejar de esta manera porque era muy pequeña ahora se necesita actualizarla en todos los sentidos, no se cuenta con las herramientas informáticas necesarias por tanto algunos registros contables aun se manejan de manera manual, lo que ha generado que la información que se revela no sea oportuna y los procesos tienden a demorarse más, además al realizarse los recuentos físicos no existe archivos con los cuales comparar para verificar que no hay errores.

La toma de decisiones de adquisición se lo realiza basándose más en la experiencia de ventas anteriores, que en la realidad generando que se realicen grandes montos de compras en inventarios de lenta rotación y muchas veces quede amortizado hasta por

años en perchas.

El hecho de poseer muchos ítems es stock genera mayor costo y predispone a disponer más espacio de la infraestructura para bodega dejando menos espacio para el almacén de ventas que es donde el cliente visualiza lo que desea adquirir, esto genera desorden y caos.

Lo importante en este tipo de empresas cuya inversión en mercaderías es considerable es tratar de rotar la mercadería en el menor tiempo posible, para evitar deterioro y obsolescencia y en algunos casos la caducidad esto contribuirá además a disminuir la inversión en capital de trabajo, que restan competitividad a la empresa.

1.2.2. Análisis crítico

1.2.2.1 Árbol de problemas

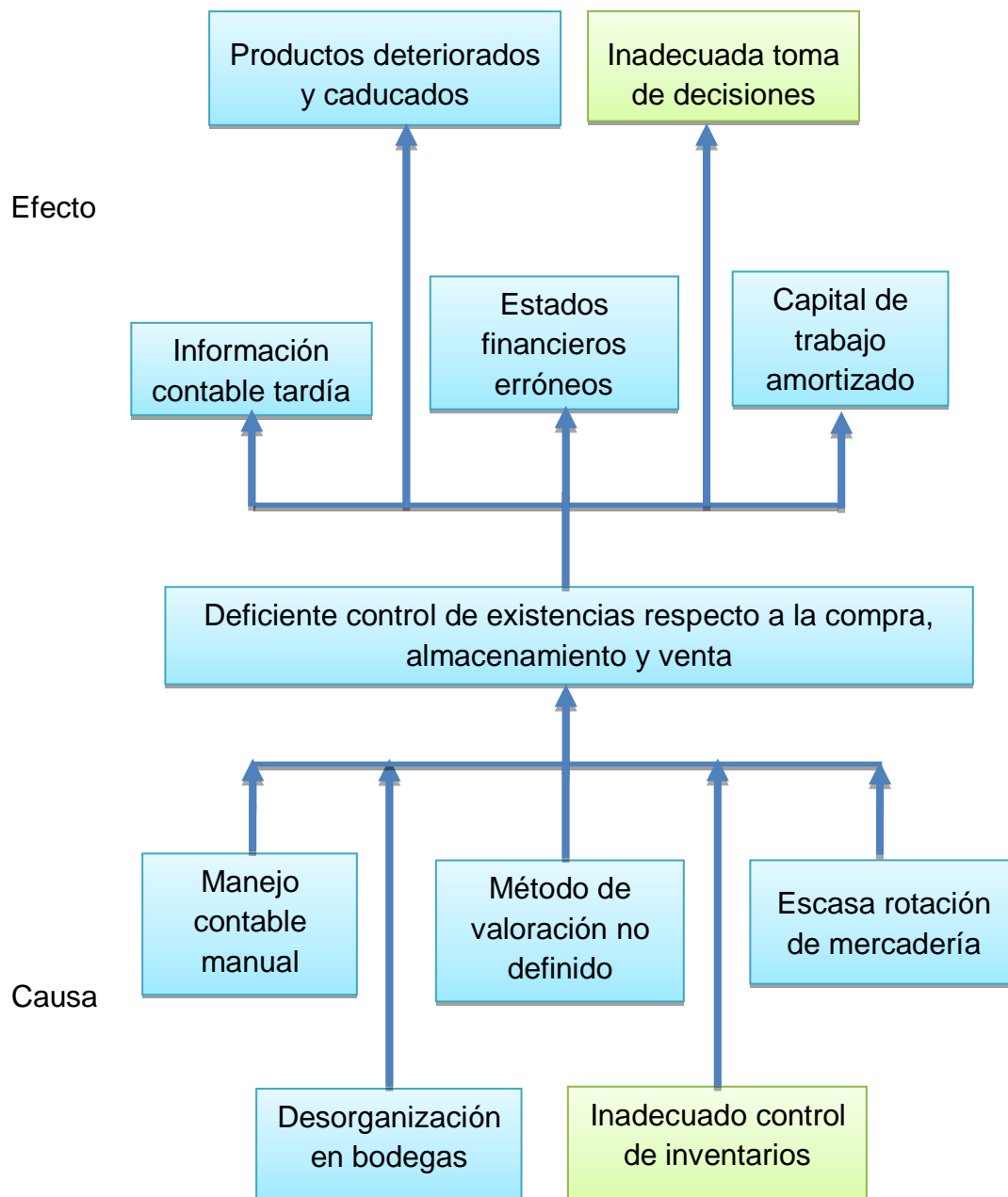


Figura N°-1 Árbol de Problemas

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra.

1.2.2.2. Relación causa-efecto

De acuerdo al árbol de problemas presentado anteriormente el problema que se presenta es deficiente gestión de existencias respecto a la compra, almacenamiento y venta, como causa principal la inaplicación de control de inventarios, lo que incide en una inadecuada toma de decisiones en la empresa.

Otro efecto detectado es que los estados financieros no son reales ni confiables, se debe conocer cuan rentable es la empresa para saber si se está administrando bien las cosas y si se debe seguir encaminando por ahí o debemos cambiar de rumbo, y esto se logra oneciendo cuales son los costos reales de la mercadería y esto se logra a travez de una valoración correcta de los inventarios el objetivo principal es obtener un beneficio económico pero si en verdad no se sabe si se gana o se pierde, acarrea una serie de inconvenientes que pueden llevar hasta la quiebra de la empresa.

El desconocimiento de la cantidad de artículos que están disponibles origina que se pida en exceso productos manteniendo niveles altos de inventarios que están estancados en las bodegas y en el cual se ha invertido mucho dinero y originando que el capital de trabajo este amortizado en la empresa, esta rotación inadecuada además genera escasez de productos que si tienen mayor movimiento, impidiendo invertir en cosas más rentables.

Un sistema contable manual no puede cumplir con los requerimientos actuales, es importante contar con información confiable y oportuna primero para la toma de decisiones acertadas y segundo para poder presentar a cualquier organismo que amerite datos actuales además que el no poseer esa información demuestra desorganización.

Los inventarios se encuentran sobrevalorados afectan directamente al activo, por eso importante poseer un sistema de valuación definido que ayude a clasificar el flujo de entrada y salida de las mismas, y con esto saber a qué precio ingresó la mercadería y a como se debe vender para evitar desajustes en los ingresos y activos, por otro lado el cambiar constantemente de valor de los productos crea desconfianza en los clientes.

1.2.3. Prognosis

Ferretería Bellavista al momento no tiene establecidas políticas, manuales ni métodos de valoración para el control de inventarios, esto ha afectado a la toma de decisiones al momento de determinar que mercadería se compra, en qué momento y a que proveedor pagando sobreprecio en ocasiones y perdiendo mercado frente a la competencia.

De seguir este comportamiento podría ocasionar que se invierta en exceso en mercaderías de poca rotación, por tanto el dinero queda amortizado acarreando problemas de iliquidez y así la empresa no pueda encaminarse, ocasionando el cierre inminente de la empresa.

Otro aspecto es la obsolescencia de productos, caducidad, deterioro y sobrevaloración, sin contar que al no optimizar el tiempo de reposición se origina escasez de productos de alta rotación, perdiendo clientes y espacio en el mercado.

Si no tenemos un sistema contable que este actualizado y cumpla con los requerimientos para aplicar en la empresa, no se puede tener información contable oportuna y veraz sin estos datos importantes es imposible tomar decisiones adecuadas que impulsen al negocio.

1.2.4. Formulación del problema

¿De qué manera el control de inventarios incide en una adecuada toma de decisiones en Ferretería Bellavista?

1.2.5. Preguntas directrices

- ¿A cuánto asciende el monto de mercadería deterioradas y caducadas?
- ¿Por qué no se aplica un método de valuación para inventarios?
- ¿Por qué no se ha actualizado a un sistema informático?
- ¿De qué manera afecta la desorganización en bodega a la empresa?

1.2.6. Delimitación

Delimitación de Contenido

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Contabilidad
- **Aspecto:** Control de inventarios

Delimitación Temporal: Julio – Diciembre de 2013

Delimitación Espacial: La investigación se realizará en Ferretería Bellavista, ubicada en la Provincia de Tungurahua, cantón Ambato, Calles Pichincha Alta y José Mires.

Delimitación poblacional: Gerente, Contadora, Bodeguero, Vendedores y Administrador de Ferretería Bellavista.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La importancia de conocer métodos que determinen inventarios adecuados, ayudan a mejorar los rendimientos haciendo que la inversión monetaria en mercadería sea la adecuada, para evitar obsolescencia de los productos y que el capital se encuentre amortizado y manteniendo el dinamismo en el flujo de dinero.

El mantener un control en el manejo de inventarios es primordial por estar entre los activos más importantes y constar de un valor monetario representativo, más aun en comercios que están rotando con mayor rapidez sus productos como es el caso de las ferreterías.

El estudio oportuno del manejo de inventarios permite tener una ventaja competitiva

frente a otros negocios ya que podemos conocer de cerca las falencias y mejorarlas, además se puede hacer frente a las demandas de los clientes, garantizando el servicio de calidad a tiempo.

La rentabilidad de la empresa depende mucho de las decisiones que se tomen y de la eficiencia que tengan las mismas, para ello es importante las políticas establecidas ya que se tiene una ruta trazada por la cual seguir.

Con el presente proyecto se pretende mejorar la reposición de inventarios, el manejo de los mismos y ayudar a que la empresa mantenga su lugar en el mercado, gestionando actividades que permiten lograr los objetivos planteados por la empresa con eficacia.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Aplicar un control de inventarios en Ferretería Bellavista que permita toma de decisiones acertadas respecto a la gestión de existencias.

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar el método de valuación más adecuado para los inventarios de la empresa.
- Plantear procedimientos y políticas para una correcta toma de decisiones con respecto al manejo de existencias.
- Proponer la Implementación de un manual de control de inventarios, que contribuyan a la mejora de la gestión de stock.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En Ferretería Bellavista una vez realizado una indagación exhaustiva se llega a la conclusión que no se han realizado estudios anteriores respecto a la temática, pero se ha tomado referencia de otras investigaciones relacionadas como las que se presentan a continuación:

Eugenio Regina (2010). En su tesis, Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul “Internacional” de la ciudad de Ambato, de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, presenta como objetivos:

- Analizar los procesos de logística de inventario para incrementar las ventas en la Farmacia Cruz Azul “Internacional” de la ciudad de Ambato.
- Diagnosticar los factores que afectan el decremento de las ventas de la Farmacia Cruz Azul “Internacional” de la ciudad de Ambato.

Las conclusiones a las que llega son:

- La logística de inventario en la Farmacia permitirá mejorar comercialización de fármacos y su distribución en las perchas y bodega, permitiendo una localización oportuna de medicamentos y productos para la venta.
- La logística del control de inventarios, permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación de medicamentos y

productos evitando la caducidad.

- Aplicando la logística de inventarios los vendedores serán responsables con el manejo de los inventarios, los mismos que deberán utilizar o aplicar estrategias de ventas para satisfacer las necesidades de los clientes.

Como observamos en esta investigación se habla de la logística de inventarios y la ubicación de productos de manera correcta, esto va de la mano del control de inventarios, ya que la bodega es uno de los departamentos más importantes en el proceso de manejo de mercadería y de esto dependerá las decisiones que se tomen para la reposición de mercadería.

En su tesis, Mera I. y Vargas J. (2012), nos hablan sobre Manejo y Control de inventarios de bodega del centro de experimentación y producción Salache Ceypsa de la Universidad Técnica de Cotopaxi, de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas teniendo como objetivos:

- Investigar la forma en que se maneja los inventarios dentro de la bodega para establecer nuevas políticas que permitan obtener mejores resultados para una adecuada toma de decisiones.
- Analizar las políticas existentes en el área de bodega a fin de proporcionar una alternativa que permita controlar y manejar los inventarios del Centro de Experimentación y Producción Salache de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

En la misma se llega a las siguientes conclusiones:

- El uso no adecuado de las herramientas, existentes en la Bodega del Centro de Experimentación y Producción Salache de la Universidad Técnica de Cotopaxi, ocasiona problemas para los usuarios, pues al momento en que necesitan ser utilizadas, muchas de ellas se encuentran deterioradas, lo que no permite que se pueda cumplir con el trabajo establecido.

- El espacio físico destinado para el funcionamiento de la bodega no es el adecuado, pues no se presta para realizar una clasificación de los insumos y materiales en una forma más amplia, facilitando la ubicación de los mismos en forma ágil y oportuna.
- La falta de políticas que permitan mantener un adecuado control sobre todos y cada uno de los bienes existentes o que forman parte de la bodega, no permiten que este departamento cumpla con las expectativas que los usuarios esperan.

En este trabajo se determina que no se aplica políticas para el uso de sus inventarios lo que perjudica en el proceso de toma de decisiones, otro factor relevante es que el espacio que se usa no se encuentra optimizado por ello no se puede ubicar con facilidad los insumos y artículos, en nuestro caso se maneja una situación similar y podemos decir que al mejorar estas falencias cambiara radicalmente la visión del negocio y las oportunidades.

2.2. Fundamentación filosófica

La presente investigación se fundamenta en el paradigma positivista ya que su enfoque va dirigido más a las ciencias sociales y permite la comprobación de su hipótesis.

Para Blaxter, L., Hugues, C. y Tight M. (2008) nos dicen que según este paradigma,

Los procedimientos de las ciencias sociales deberían reflejar, lo más fielmente posible, los de las ciencias naturales. El investigador debe ser objeto e independiente de los objetos de investigación. Es posible captar la realidad mediante el uso de instrumentos de investigación como son los experimentos y los cuestionarios.

Por tanto el positivismo presenta y se dedica al estudio de muchas variables con enfoques cuantitativos, utilizando fórmulas de estadística y matemáticas, permitiendo utilizar las variables de manera independiente y con ello llegar a los resultados correspondientes. (pág.74)

2.3 Fundamentación legal

Los proyectos de investigación necesitan el respaldo de leyes y normas emitidos por organismos encargados de velar por la correcta marcha en las instituciones, en este caso las normas que rigen son:

Según NIIF completas y NIIF para las PYMES:

13.1 Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Los inventarios son activos:

- (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de las operaciones;
- (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros que se consumirán en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Medición de los inventarios

13.4 Medición posterior de los Inventarios. Se valorarán, al menor valor entre el costo y el valor neto realizable.

Costo de los inventarios

13.5 Son todos los costos de adquisición, transformación incurrida para darle a inventario su condición y ubicación actual.

Costos de adquisición

13.6 Es el precio estimado de venta de un activo, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para su venta. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Métodos de valoración Inventarios

13.18 Se utilizará los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo

promedio ponderado. Se utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. El método última entrada primera salida (LIFO) no está permitido en esta NIIF.

En la **Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 2** inciso treinta y seis promulgada el 1 de enero de 2012, expresa que:

9. Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor, valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

25. El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado.

36. Información a revelar, en los estados financieros se revelará la siguiente información:

- Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado;
- El importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- El importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta;
- El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el período;
- El importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el período.
- El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo.

- Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- El importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

En el **Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, LORTI** artículo 28 inciso 8 nos dice:

Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable.

La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario.

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

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Gráficos de inclusión interrelacionadas

2.4.1 Superordinación conceptual

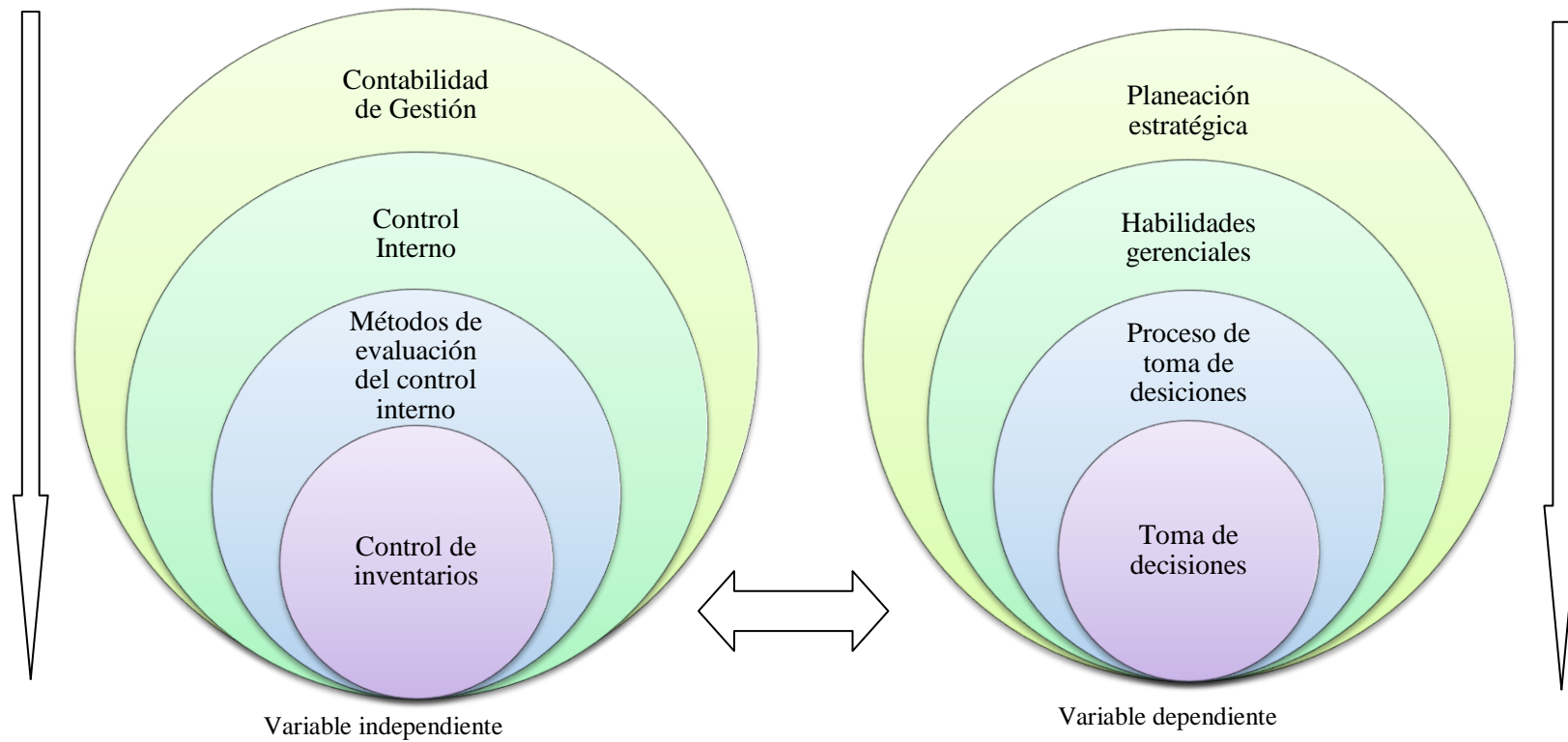


Figura N° 2 Superordinación

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra

2.4.2 Subordinación conceptual

2.4.2.1 Variable Independiente



Figura N° 3 Subordinación conceptual

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra

2.4.2.1 Variable Dependiente

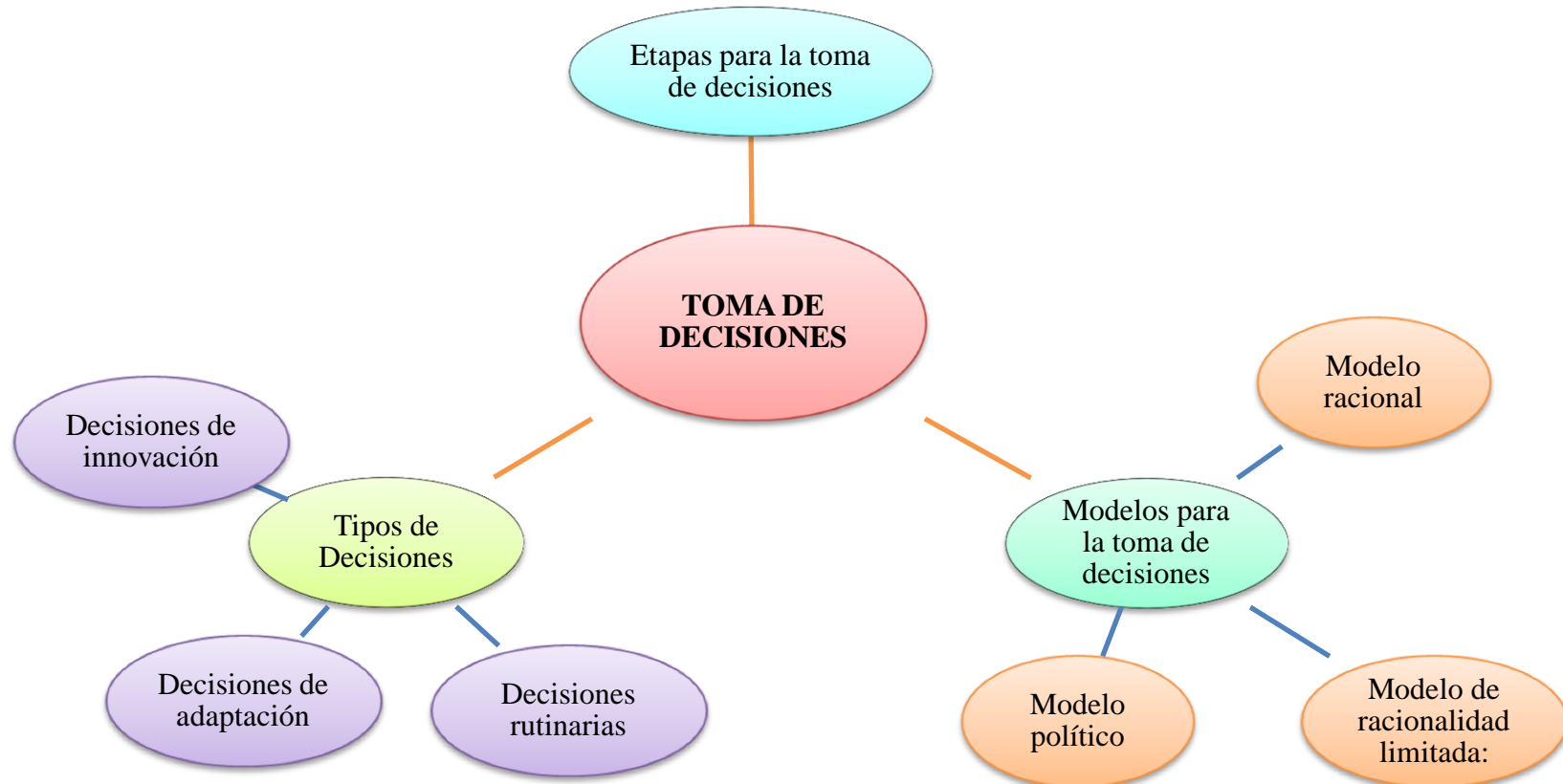


Figura N° 4 Subordinación conceptual

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra

2.4.3 Marco Conceptual

2.4.3.1. Marco conceptual variable independiente

CONTABILIDAD DE GESTIÓN

Los autores Prieto B., Aguilar P., Santidrián A. (2005) manifiestan que:

La necesidad de adaptar ,la información contable al cambiante entorno, en el que desarrollan su actividad las empresas, hace que la Contabilidad de Costes evolucione hacia formas más capaces de satisfacer necesidades actuales y amplíe su ámbito surgiendo así la Contabilidad de Gestión.

Se puede afirmar que la Contabilidad de Gestión es la consecuencia de la evolución, tanto cualitativa como cuantitativa, de la contabilidad de coste. La contabilidad de costes constituye la parte troncal o más sustantiva de la Contabilidad de Gestión, viniendo está a suponer un enriquecimiento y una ampliación de aquella de carácter extensivo en primer, ya que ha ampliado su campo de actuación y por lo tanto las aplicaciones o aspectos de la gestión empresarial sobre lo que se proyecta; también ha experimentado una ampliación, en cualquier caso de carácter intensivo, ya que las actuales técnicas, modelos e instrumentos de apoyo son sensiblemente mejores y más avanzados, habiéndose ampliado así de forma sustancial, los objetivos y posibilidades de la Contabilidad de Costes convencional.

En el Preface to Statements on International Management Accounting (I.F.A.C. Handbook Sección 12 parte II, 1988), se define a la Contabilidad de Gestión como el proceso de identificación, medida, acumulación, análisis, preparación, interpretación y comunicación de información (tanto financiera como operativa) usada por la dirección para planificar, evaluar y controlar dentro de la organización y para asegurar el correcto uso y adecuada contabilización de esos recursos.

La Contabilidad de Gestión queda caracterizada por los siguientes rasgos:

Proporciona una información esencial para la planificación, la evaluación y el control de estrategias, tácticas y operativas de una empresa en su comunicación interna y externa.

Es una parte integral del proceso de gestión (asiste a los directivos presentándoles información para medir el alcance de objetivos de la organización, idéntica las responsabilidades individuales, etc.).

Pone de manifiesto los elementos o actividades en los cuales los niveles estratégicos, tácticos u operativos en los que la dirección puede o no influir.
(pág. 17-18)

CONTROL INTERNO

De acuerdo a los criterios de Mira J. (2006)

En su significado más amplio, control interno comprende la estructura, las políticas, los procedimientos y las cualidades del personal de una empresa, con el objetivo de:

- Proteger sus activos.
- Asegurar la validez de la información
- Promover la eficiencia en las operaciones y
- Estimular y asegurar el cumplimiento de las políticas y directrices emanadas de la dirección.

Los controles en el control interno, pueden ser caracterizados bien como contables o como administrativos:

1. Los controles en el control interno, pueden ser caracterizados bien como contables o como administrativos.
2. Los controles contables, comprenden el plan de organización y todos los métodos y procedimientos cuya misión es la salvaguarda de los bienes activos y la fiabilidad de los registros contables.

Es obvio que el auditor independiente debe centrar su trabajo en los controles contables por las repercusiones que estos tienen en la preparación de la información financiera y, por consiguiente, a los efectos de las normas técnicas, el control interno se entiende circunscrito a controles contables. Sin embargo si el auditor cree que ciertos controles administrativos pueden tener poca importancia respecto a la cuentas anuales, debe efectuar su revisión y evaluación.

La implantación y mantenimiento de un sistema de control interno es responsabilidad de la dirección de la entidad, que debe someterlo a una continua supervisión para determinar que funciona según esta prescrito.

Todo sistema de control interno tiene unas limitaciones. Siempre existe la posibilidad de que al aplicar procedimientos de control surjan errores por un mala comprensión de las instrucciones, errores de juicio, falta de atención personal, fallo humano, etc.

OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO

Las transacciones son el componente básico de la actividad empresarial y, por tanto el objetivo primero del control interno.

La transacción origina un flujo de actividad desde su inicio hasta su conclusión. Tendremos flujos de ventas, compras, costes, existencias, etc.

Las cuatro fases son:

- Autorización
- Ejecución
- Anotación, y
- Contabilización

Por definición, todo sistema de control interno va estrechamente relacionado con el organigrama de la empresa. Este debe reflejar la auténtica distribución de responsabilidad y líneas de autoridad. Las obligaciones de un conjunto de empleados deben estar atribuidas de tal forma que uno o varios de estos empleados, actuando individualmente comprueben el trabajo de los otros.

Es fundamental que toda empresa tenga una clara y bien planteada organización y cada uno de los miembros tenga conocimiento apropiado de su función. (pág. 11)

MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

Según Cardozo H. (2006)

La evaluación del control interno debe ser lo suficientemente detallada para entender el sistema que emplea la entidad para realizar, registrar y procesar las transacciones que conduzcan a la preparación de los estados financieros. El auditor usará técnicas como indagación del personal, observación y referencias a documentación (por ejemplo, manuales de procedimientos y descripciones de funciones), para determinar los controles en las diferentes áreas de la entidad.

La magnitud del estudio y evaluación del control interno se rigen por el juicio o

criterio del auditor en cuanto a la manera más eficaz y eficiente de obtener evidencia apropiada de auditoría, suficiente para tener una base razonable a fin de presentar su informe.

Existen tres métodos para efectuar el estudio y evaluar el control interno:

- Método descriptivo
- Método de cuestionarios
- Método gráfico

Método descriptivo. Consiste en la explicación, por escrito, de las rutinas establecidas para la ejecución de las distintas operaciones o aspectos científicos.

Método de cuestionario. Consiste en elaborar previamente una relación de preguntas sobre aspectos básicos de la operación a investigar y a continuación se procede a obtener las respuestas a tales preguntas. Generalmente estas preguntas se formulan de tal forma que una respuesta negativa advierta debilidades en el control interno.

Método gráfico. Este método tiene como base la esquematización de las operaciones mediante el empleo de dibujos; en dichos dibujos se representan departamentos, formas, archivos y en general el flujo de la información de las diferentes operaciones hasta afectar la cuenta del mayor general.

En la práctica este resulta ser el método más eficiente para estudiar y evaluar el control interno, ya que se parte de nada y toda la información es producto de la observación, investigación, inspección e indagaciones directas que efectúa el auditor con base en los cuales diagrama el flujo del control interno aplicable a la información que afecta cada una de la operaciones de la entidad. (pág. 38)

CONTROL DE INVENTARIOS

Para Estupiñan R., (2006)

Los registros de inventarios pueden correlacionarse con el registro de pedidos pendientes, mostrando en las tarjetas de inventario las cantidades que han sido pedidas. Esto contribuirá a evitar la sobrexistencia proveniente de la duplicación de pedidos.

Deberán mantenerse registros por separado para las mercaderías a consignación, en bodegas exteriores, con subcontratistas o mercancías que por otras circunstancias, se encuentren en otros lugares.

Deberán requerirse informes semanales o mensuales a personas encargadas de las custodia de tales mercancías y efectuarse pruebas selectivas de las cantidades, en el caso de que sea factible. Todos los embarques enviados tales consignatarios deberán quedar evidenciados, recibidos y firmados

Lo procedimientos de información deberán diseñarse en forma tal que faciliten el mantenimiento de una adecuada cobertura de seguros sobre los inventarios. Las constantes fluctuaciones en la cantidad y valor de los inventarios crean un problema especial en cuanto a la obtención de una adecuada, aunque no excesiva cobertura de seguros. El continuo reporte de los valores de los inventarios en las diferentes localidades, facilita tanto la obtención de seguros como la presentación de reclamaciones. (pág. 22)

SISTEMA DE INVENTARIO

Según los autores Horngren Charles T., Harrison Walter y Smith, Linda (2003)

Desde el punto de vista contable, existen dos sistemas o metodologías para registrar las operaciones referentes a inventarios, los Sistemas de Control de la Cuenta Mercaderías aceptados y vigentes en el país son:

- Sistema de Cuenta Múltiple o de Inventario Periódico.
- Sistema de Cuenta Única, Inventario Permanente o Perpetuo.

SISTEMA DE CUENTA MÚLTIPLE O INVENTARIO PERIÓDICO

Este sistema que consiste en controlar el movimiento de la cuenta mercaderías en varias o múltiples cuentas y al final del periodo deberá realizarse la regulación de la cuenta mercaderías. Es un sistema contable de inventario en el que la entidad no lleva un registro continuo de las mercaderías en existencia. En su lugar al final del ejercicio la entidad realiza un conteo físico de las existencias y usa esa información para preparar los estados financieros.

Las ventajas de utilizar este método son:

1. Obtener información detallada para cada una de las cuentas.
2. Se registran fácilmente
3. Los costos son reducidos

Las desventajas de utilizar este método son:

- Su control es un tanto dificultoso ya que al no poseer control por tarjetas Kárdex se pueden desviar mercaderías
- Requiere que exista un mayor control extra contable.
- No se dispone del inventario en unidades y cantidades a una fecha determinada. (pág. 30)

SISTEMA DE INVENTARIO PERMANENTE O INVENTARIO PERPETUO.

De acuerdo a Flores E. (2007)

Es un sistema de registro muy valioso para la Contabilidad de una Empresa, es el Sistema de inventario Permanente o Inventario Perpetuo, que permite establecer las existencias de mercaderías al día; o sea constantemente actualizadas

En este sistema se emplean las tarjetas Kárdex para el control de cada uno de los artículos que dispone la empresa. Este sistema es utilizado para el control de bienes costosos como: automóviles, joyas y mobiliario.

La pérdida de uno de esos artículos sería significativa, lo cual justifica el costo del sistema perpetuo. El uso de este sistema en la actualidad está ganando espacio en las empresas, sin embargo para su aplicación requiere de equipos y programas informáticos que permitan agilizar el proceso de la información.

El procedimiento de inventarios perpetuos o constantes tiene las siguientes ventajas:

- Se puede conocer, en cualquier momento el importe del inventario final, sin necesidad de practicar inventarios físicos.
- No es necesario cerrar el negocio para poder determinar el inventario final de mercaderías, puesto a que existe una cuenta que controla las existencias.
- Se pueden descubrir extravíos, robos o errores en el manejo de las mercaderías, puesto que se sabe con exactitud el importe de las mercaderías que debiera haber.
- Se puede conocer, en cualquier momento, el importe del costo de lo vendido. Se puede conocer en cualquier momento el importe de la utilidad o pérdida bruta (pág. 50)

EXISTENCIAS DE SEGURIDAD O DE PROTECCIÓN

Para Parra F. (2005)

El volumen de existencias que se mantiene en almacén superior al necesario para el funcionamiento normal de la empresa que se constituye como protección frente a la incertidumbre de la demanda y del plazo de entrega del pedido.

La cantidad de existencias de seguridad depende de la variabilidad de la demanda y de la del plazo de entrega del pedido, y del riesgo de encontrarse sin existencias que la empresa está dispuesta a asumir. Evidentemente el riesgo de ruptura será menor cuanto mayor sea el volumen de existencias de seguridad. (pág. 21)

EXISTENCIAS MEDIAS

De acuerdo a Ribaya J. (1999)

Nos menciona que el volumen medio de existencias que tenemos en el almacén durante un periodo de tiempo, representa la inversión media que tenemos en existencias. El nivel de existencias en almacén evoluciona entre un máximo, que coincide con la entrada de un pedido al almacén y un mínimo, que refleja el volumen de existencias en el momento antes de tener lugar la llegada al almacén de un nuevo pedido.

Existencias medias es la medida aritmética de ambos extremos, para un solo plazo de aprovisionamiento. (pág. 208)

EXISTENCIAS SOBRANTES

Según Amago F. (2009)

Constituyen existencias sobrantes todos aquellos artículos que estando en buen estado no son necesarios. Estas existencias deben salir del almacén, bien sea utilizándolo de otro modo al que en principio estaba destinado, o bien, si es posible, devolviéndolo al proveedor, o si no hay otra solución, tirándolo.

Estos artículos no deben ser abandonados indefinidamente en el almacén. (pág. 168)

EXISTENCIAS DE ANTICIPACIÓN

De acuerdo a los autores Douglas R. Emery, John D. Finnerty y John D. Stowe (2000)

Se trata de existencias de producción periódica como es el caso de materias primas de las que hay que aprovisionarse en el momento en que están disponibles.

Pueden constituirse también para situaciones en las que es conveniente aprovisionarse en el momento en el que el precio del artículo es más bajo con la intención de especular con ellos, o para utilizarlos en periodos en los que el aprovisionamiento es más costoso, por ejemplo en situaciones de huelgas. (pág. 633)

EXISTENCIAS ACTIVAS

Según Equipo Vértice (2007)

Se constituye para hacer frente a las necesidades normales del establecimiento y un stock de seguridad, formado por el comerciante, en previsión de que se alteren los supuestos en que se basa el cálculo del inventario activo.

El inventario activo es el que se renueva y consume en cada periodo y el stock de seguridad sirve para hacer frente a situaciones anormales. Puede perderse clientela por producirse rupturas de stock, ya que si un cliente se dirige a nuestro establecimiento para adquirir un artículo y no lo tenemos se marchará a otro para comprarlo.

La próxima vez que necesite el artículo puede recordar que en nuestro establecimiento no lo tenían y vaya donde lo encontró, directamente. Así, el stock de la tienda ha de estar formado por: Un stock de presentación: Es la máxima cantidad de stock que la sección puede admitir. Este stock no suele variar en pequeños periodos de tiempo, está en el lugar asignado a ese producto y no puede faltar. Son los productos que están expuestos en el lineal. Un stock de reserva: es el que suministra a cada sección entre un pedido y otro. Es variable, depende del plazo de entrega del suministrador. Un stock de seguridad: que hace frente oscilaciones imprevistas de la demanda. (pág. 126)

Valoración de la salida de existencias

Para José G. Aguirre (2004)

Existen varios métodos para averiguar el coste final de salida de las existencias que estaban en el inventario.

FIFO: First in First out. La primera existencia en entrar, la primera en salir. Significa que las existencias se valoran al coste de la primera existencia.

LIFO: Last in First out. La última existencia en entrar, la primera en salir. Las existencias se valorarán al precio de coste más actual, al de la última existencia que entró en el inventario.

PMP: Precio medio ponderado. El precio de coste es la media ponderada de los precios de entrada. (pág. 32)

2.4.3.2. Marco conceptual variable dependiente

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

De acuerdo a López M. y Correa J. (2007)

La planeación para concretar la idea exige conocer todos los sucesos, todos los recursos necesarios, todos los medios comprometidos, toda la competencia, todo el mercado, todos los modelos, todos los procesos, todas las posibilidades de variabilidad, toda la legislación existente sobre el tema, toda la capacidad de las personas, etc. Como es posible saber todo lo que se está haciendo, la planeación estará limitada por todo lo especificado y fundamentalmente por la labor humana.

Planificar significa anticipar el curso de acción que ha de tomarse con la finalidad de alcanzar la situación deseada.

Tanto la definición de la situación deseada como la selección y el curso de acción forman parte de una secuencia de decisiones y actos, que realizados de manera sistemática y ordenada constituyen lo que se denomina el proceso de planeación.

Ahora bien, teniendo en cuenta las dimensiones de la estrategia como medio

para alcanzar el objetivo de la organización; la planeación estratégica incorpora en su proceso objetivos precisos, alcanzables y medibles. Para definir el campo competitivo de la empresa la planeación estratégica incorpora el diagnóstico de quienes somos, donde estamos y en qué contexto, teniendo en cuenta también la matriz FODA.

La planeación estratégica es una práctica que consiste en explicar lo que una organización trata de conseguir y como se propone conseguirlo, teniendo en cuenta en contexto interno y externo. Coincide con la planeación personal que realizan las personas de sus vidas, cuando tienen una visión de lo que desean o definen metas que buscan alcanzar para colocarle significado a la vida (incluidas acciones diarias que deben realizarse). En cada caso si se tiene una idea en mente sobre cómo alcanzar los logros y si se hace todo lo que sea posible para conseguirlos a partir de los pasos que sean necesarios y considerando el contexto, se está hablando de planeación. (pág. 22)

HABILIDADES GERENCIALES

El autor **Soria Víctor (2000)** nos habla lo siguiente respecto a las habilidades:

¿Qué se necesita para ser un buen administrador? Básicamente contar con ciertas habilidades relacionadas con la ejecución del proceso administrativo, así como actitudes y motivaciones positivas hacia la sociedad, que comprometan al administrador a tratar de lograr el bienestar de la comunidad a través de su trabajo.

Habilidades técnicas. Todo dirigente, de cualquier nivel, debe contar con habilidades técnicas, es decir debe tener los conocimientos y competencia necesarios para usar métodos, técnicas y equipos, etc., para la realización de una tarea específica. Si una función dada tiene que realizarse, el dirigente tendrá que supervisar que se lleve a cabo de acuerdo a normas requeridas.

Habilidades administrativas se refieren más a las áreas de planeación, organización, dirección y control, áreas que se vuelven más importantes a medida que sube en la jerarquía organizacional.

El administrador hábil tendrá que pensar en términos de la empresa como un todo, o sea, como un sistema dentro del cual acomodará a las partes de tal manera que se logren objetivos fijados. Una vez que se sabe lo que se quiere, será necesario combinar los factores de la producción de tal manera que se logre la eficiencia.

Habilidades Humanas: Tanto las habilidades técnicas como las administrativas han sido cultivadas de la forma más esmerada y constante que las habilidades

humanas, y estas últimas tal parece que son las más difíciles de entender y sobre todo de aplicar.

Frecuentemente se escuchan opiniones de dirigentes acerca de la dificultad que representa el personal de la empresa: si tan solo las personas cooperasen, dicen ellos, la productividad aumentaría considerablemente, se mejoraría la calidad, se evitarían problemas con el sindicato, en suma, todos viviríamos contentos.

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

De acuerdo a Harvard Bussiness School Publishing Corporation (2006)

La idea de un proceso es básica para la toma de decisiones. Uno de los descubrimientos más notables de los pensadores empresariales de hace varias décadas es que el proceso es crítico para los resultados efectivos. Ser inteligente o trabajar duramente no asegura la calidad ni la cantidad del resultado.

En ausencia de un proceso efectivo, el resultado sería cuestión de suerte. En cambio, si existe un proceso adecuado la calidad mejorara. Si adopta un proceso efectivo y entrena a su gente en su utilización, mejorara los resultados. Si mejora continuamente el proceso, el resultado continuara mejorando.

- Objetivo de la decisión
- Crear un contexto para el éxito
- Exponer el problema adecuadamente
- Generar alternativas
- Evaluar las alternativas
- Elegir la mejor alternativa

Primer paso: Establecer el contexto para el éxito

El primer paso consiste en crear un ambiente en el cual sean posibles las decisiones efectivas. Si esta tarea no parece suficientemente necesaria, eche un vistazo a su alrededor. Si su compañía es como muchas otras, se dará cuenta de que las elecciones muchas veces están influidas por factores que no son éticos. Por ejemplo, los altercados entre individuos eliminan la posibilidad de una discusión racional; la dirección no puede mantener un nivel sano de diferencias de opinión. En una cultura de orden y mando las decisiones se toman según las preferencias de los individuos más poderosos. Por muy bien informadas que estén, toda decisión en estas circunstancias es un ad hoc, y no hay un método consistente para tratar las decisiones importantes.

Un contexto que ayuda a la toma de decisiones es el que no tiene estos problemas. Además, asegura que sea la gente correcta la que participe en el proceso. Estas

personas se reunirán en un lugar físico que fomente el pensamiento creativo y la deliberación detallada. Un contexto así además tiene unas reglas básicas que determinan como se tomara una decisión.

Segundo paso: Exponer el problema adecuadamente

Toda decisión acertada depende de conocer claramente los problemas y de qué manera afecta cada uno de ellos a los objetivos de la empresa. Es fundamental determinar la naturaleza del problema. Como vera más adelante, no podrá tomar decisiones adecuadas si no expone bien el problema.

Tercer paso: Generar alternativas

Después de haber expuesto adecuadamente el problema, los encargados de tomar la decisión tendrán que desarrollar posibles alternativas. Si no hay alternativas no se podrá tomar una decisión.

Cuarto paso: Evaluar las alternativas

Una vez haya determinado un conjunto realista de alternativas, tendrá que evaluar su viabilidad, además del riesgo e implicaciones de cada una de ellas. Existen muchas herramientas analíticas para este propósito, incluyendo algunas versiones de software.

Quinto paso: Elegir la mejor alternativa

Cuando todos los pasos anteriores hayan sido elaborados cuidadosamente y el equipo de decisión hay acordado su objetivo, podrán empezar a evaluar racionalmente cada una de las alternativas. En circunstancias ideales se verá claramente cuál es la alternativa mejor, pero en la realidad siempre habrá un cierto grado de preferencia personal, ambigüedad y discernimiento que dificultara la decisión final. Por suerte, hay técnicas que le ayudaran a superar estas dificultades. Estos métodos, tienen nombres muy divertidos: catchball, punto-contrapunto y vigilancia intelectual. El uso de estas técnicas asegura que los méritos y desméritos de cada alternativa serán entendidos y debatidos.

Es fácil suponer que la realización mecánica de cada uno de estos pasos llevara automáticamente a la mejor decisión. Pero por desgracia no es así. Aunque los cinco pasos ayudaran a organizar su trabajo de toma de decisiones, siempre habrá muchas ocasiones, a veces conocidas como trampas de la decisión, para cometer errores y permitir que los prejuicios de la gente canalicen su pensamiento. Estas trampas son las tendencias humanas que hacen que la gente inteligente tome decisiones incorrectas.

En resumen, la toma de decisiones acertadas es mucho más un arte que una ciencia. Exige buen juicio y creatividad, además de dominio técnico. (pág. 5)

TOMA DE DECISIONES

De acuerdo con Jairo Amaya (2010)

La toma de decisiones es fundamental para cualquier actividad humana. En este sentido, somos todos tomadores de decisiones. Sin embargo, tomar una “buena” decisión empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizado que puede incluir varias disciplinas.

Las decisiones racionales generalmente se toman sin que nos demos cuenta quizá de manera inconsciente, podemos comenzar el proceso de toma de decisiones para decisiones complejas, importantes y críticas. Las decisiones críticas son aquellas que no pueden ni deben ser objetivos incorrectos, debemos preguntarnos: ¿Qué es lo más importante que estoy tratando de lograr en este caso?

El estilo y las características del decisor se pueden clasificar en: el pensador el cowboy (repentino e intransigente), maquiavélico (el fin justifica los medios), el historiador (como lo hicieron otros), el cauteloso (incluso nervioso) y otros.

¿Cuál es la meta que usted desea alcanzar?, Elija la meta que satisfaga sus “valores”. Los valores deben expresarse en escala numérica mensurable. Esto es necesario para hallar las jerarquías entre los valores.

Averigüe cual es el conjunto posible de cursos de acción que pueden tomar y luego reúna información confiable sobre cada un de ellos. La información objetiva sobre los cursos de acción también puede expandir su conjunto de alternativas. Cuantas mas alternativas desarrolle, mejores decisiones podrá tomar. Debe convertirse en una persona creativa para expandir su conjunto de alternativas. (pág. 3)

TIPOS DE DECISIONES

Según Hellriegel D., Slocum J. y Woodman R. (2005) existen algunos tipos de decisiones:

Las decisiones empresariales vienen a dar respuesta a las necesidades de las empresas en el ámbito de la gestión gerencial. Conscientes de las dificultades que tienen los negocios en innovar tecnológicamente y seguir creciendo.

Las decisiones comprenden a menudo una serie de pequeñas decisiones interrelacionadas que se toma en período de meses o incluso años; los gerentes deben generar soluciones que no se han probado (o son experimentales) y

ambiguas”.

Concernientemente la toma de decisión, ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección entre dos o más alternativas de cursos de acción; la gerencial es un complejo proceso de solución de problemas que consiste en una serie de etapas sucesivas.

Estas etapas se unirán como sea posible si la gerencia espera cualquier grado de éxito que se derive del proceso de toma de decisión.

Las decisiones a tomar se subdividen en:

- **“Decisiones rutinarias:** Son elecciones normales que se toman en respuesta a problemas relativamente definidos y conocidos para los que hay soluciones alternas.

La clave para que las decisiones rutinarias tengan una utilidad radica en revisar constantemente, mediante una planeación estratégica y táctica pasiva, si hay necesidad de mantenerlas o cambiarlas.

- **Decisiones de adaptación:** Son elecciones hechas en respuesta una combinación de problemas de poca ocurrencia para los que hay soluciones alternas. Tales decisiones representan en general la modificación y el perfeccionamiento de decisiones y prácticas rutinarias anteriores.

Las decisiones de adaptación refleja también el concepto de mejora continua, que alude a una filosofía gerencial aunque se asume el desafío de mejorar un producto y un proceso como parte de un esfuerzo continuo por aumentar los niveles de calidad y excelencia.

- **Decisiones de innovación:** Son elecciones que se hacen después de descubrir, identificar y diagnosticar soluciones alternas únicas, creativas o ambas.

Como las decisiones innovadoras suelen representar un corte abrupto en el pasado, en general no suceden en secuencia lógica y ordenada; por lo común se basan en una información incompleta”. (pág. 28)

ETAPAS PARA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

De acuerdo a Domínguez J. (1994) Podemos considerar la toma de decisiones como un proceso formado por las siguientes etapas:

- a) Definición del problema.- Para lo cual se tiene que realizar un estudio

detallado de la realidad empresarial, este análisis debe completarse con un conocimiento del entorno o elementos exteriores a la empresa en la medida en que puedan afectar a la solución del problema.

b) Análisis de la información disponible.- sobre los puntos destacados en relación al problema. Los datos a utilizar pueden obtenerse en el interior o exterior de la empresa.

c) Desarrollo de las soluciones alternativas.- Se formulan hipótesis lógicas que sirvan de posibles explicaciones al problema planteado. Para ello se utilizan los modelos como representación simplificada de la realidad, los cuales darán respuestas a una alternativa de solución dada.

d) Selección de la decisión.- las posibles soluciones al problema han de ser evaluadas y en función del objetivo perseguido seleccionar aquella alternativa que nos parezca más adecuada.

e) Implantación de la estrategia elegida.- de esta última fase depende el éxito de la solución del problema, de nada sirve elegir correctamente si después no es implantada, es decir se deben de adecuar las estructuras organizativas y asignar los medios necesarios para que sean realizadas todas las etapas o fases necesarias (pág. 103)

MODELOS PARA LA TOMA DE DECISIONES.

De acuerdo Hellriegel D., Slocum J. y Woodman R. (2005) nos mencionan lo siguiente:

El modelo para la toma de decisiones es encontrar una conducta adecuada para una situación en la que hay una serie de sucesos inciertos. La elección de la situación ya es un elemento que puede entrar en el proceso. Hay que elegir los elementos que son relevantes y obviar los que no lo son y analizar las relaciones entre ellos. Una vez determinada cual es la situación, para tomar decisiones es necesario elaborar acciones alternativas, extrapolarlas para imaginar la situación final y evaluar los resultados teniendo en cuenta las la incertidumbre de cada resultado y su valor. Así se obtiene una imagen de las consecuencias que tendría cada una de las acciones alternativas que se han definido. De acuerdo con las consecuencias se asocia a la situación la conducta más idónea eligiéndola como curso de acción.

1. **Modelo racional:** Este modelo recomienda una serie de fases que los gerentes o equipos de trabajo deben seguir para aumentar la probabilidad que sus decisiones sean lógicas y estén bien formuladas. Una decisión racional da por resultado la consecución máxima de metas dentro de los límites que impone la situación. Además esta información puede utilizarse como auxiliar para identificar, evaluar y elegir los objetivos que se habrá de alcanzar.

2. Modelo de racionalidad limitada: Un modelo de Racionalidad Limitada representa las tendencias del individuo a:

- a) Elegir no precisamente el mejor objetivo o solución alterna, sino la más satisfactoria.
- b) Realizar una búsqueda registrada de soluciones alternas.
- c) Disponer de información y control sobre las fuerzas externas e internas del entorno que influyen en el resultado de decisiones.

3. El modelo político: Este modelo representa el proceso de Toma de Decisiones en términos de los intereses u objetivos particulares externos e internos poderosos. Sin embargo, antes de considerar este modelo debemos definir el termino poder. El Poder es la capacidad de influir o controlar las decisiones y metas individuales, del equipo determinante u organizacional. Contar con un poder es estar en condiciones de influir o controlar a:

- La identificación del problema.
- La elección de los objetos.
- La consideración de soluciones alternas.
- La selección de la opinión que hay que instrumentar.

Las acciones y los buenos resultados de la Organización. (pág. 226-227)

2.5. HIPÓTESIS

La aplicación de control de inventarios produce una mejor toma de decisiones en Ferretería Bellavista

2.6 SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- **Variable independiente:** control de inventarios
- **Variable dependiente:** toma de decisiones
- **Unidad de observación:** Ferretería Bellavista
- **Términos de relación:** produce

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

La presente investigación es predominantemente cualitativa, en este método participan los técnicos, investigador y la población directamente para solucionar el problema, dentro de una investigación que genera un enlace con la realidad que afronta la ferretería y de esta manera proporciona información para poder determinar el funcionamiento de las variables dentro de la problemática planteada para el control de inventarios, esto servirá de manera a priori para una concepción estratégica, técnica y administrativa de una solución más viable para el establecimiento de puntos de control de manera inmediata, efectiva y eficiente con resultados prospectivos y mejoramiento continuo dentro de los procedimientos de bodega y manejo de registros de existencias.

Además la investigación cualitativa permite inmediatamente realizar los análisis que emite las encuestas de una manera directa entre las variables investigadas y el accionar de las mismas dentro de la toma de decisiones de la empresa para el manejo situacional de la empresa en su entorno social, pro activo, generador de trabajo, que genere sustentabilidad y perennidad de la ferretería. Esto se lo puede visualizar dentro del capítulo cuatro en las interpretaciones de las encuestas suscritas en el proyecto investigación.

La metodología cuantitativa, como su nombre lo indica proviene de “Cuántos”, el mismo que por su injerencia numérica permite tabular e interpretar los resultados de la investigación de campo obtenidos a través de los proveedores de información dentro de la empresa la misma que necesita emitir de una manera adecuada el estado situacional real del manejo y control de inventarios para una correcta toma de decisiones la misma que influya positivamente dentro del mercado competitivo que se encuentra. Se puede visualizar en el capítulo cuatro en los análisis y tabulaciones de las encuestas establecidas.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

Según Arias (2006; 94) “consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna”.

El presente proyecto posee el carácter de campo al momento de abstraer la información de forma directa en el conglomerado de las variables internas de la ferretería Bellavista, la misma que se encuentra bajo un manejo empírico del control de inventarios que necesita ser mejorado dentro de sus lineamientos técnicos, pero debe conocerse bajo indicadores de gestión la información real de la empresa.

La ferretería Bellavista, posee infraestructura, talento humano, que necesita ser estudiado para determinar el estado del manejo y control de inventarios en la toma de decisiones para proponer estrategias adaptables y sustentables para el mejoramiento de estos, puesto que se debe determinar cómo se controlan los inventarios en la ferretería, los mismos que son de rotación diaria en gran parte de sus productos.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Según Arias (2006; 25) expresa que la investigación documental “es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”.

Para la presenta investigación se utilizara fuentes secundarias de información, la misma que se encuentra en libros, tesis de grado, revistas, Internet, etc., y todo aquello que nos proporcione la información que se requiera para tener una idea clara de lo que estamos investigando, además nos sirve de apoyo para sustentar la solución del problema que se plantea.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación exploratoria

Según Sabino (2003; 18), la investigación es exploratoria “si los conocimientos a obtener son insumos necesarios a través de una exploración previa”.

Este tipo de investigación es de gran utilidad ya que permite definir el problema que es objeto de investigación dado que se efectúa, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes dentro del control de inventarios la toma de decisiones en la ferretería Bellavista.

De manera que da bases para indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas o ampliar otras ya existentes en relación al tema determinado para el presente estudio, esto permitirá determinar conclusiones para cumplir con los objetivos propuestos anteriormente.

3.3.2. Investigación descriptiva

Según Rivas (1995; 54) señala que la investigación descriptiva, “trata de obtener información acerca del fenómeno o proceso, para describir sus implicaciones”.

El objetivo de esta investigación es describir el estado, las características, factores y procedimientos presentes en fenómenos y hechos que ocurren en forma natural, sin explicar las relaciones que se identifiquen.

La investigación descriptiva se aplicará para cada una de las variables, sus características, factores y procedimientos con la finalidad de establecer una guía o ayuda para la obtención de los objetivos determinados con anterioridad, descritas en la encuesta, la misma que muestra a través del uso de las variables dependiente e independiente la focalización dentro de la ferretería Bellavista.

3.3.3 Investigación Correlacional

Esta investigación relaciona las dos variables disponibles, es decir que la variable dependiente obedece directamente del comportamiento de la variable independiente por tanto cualquier cambio que se realice en cualquiera de las variables influye directamente sobre la otra.

Conociendo esto sabemos que nos servirá para calcular el valor aproximado de los resultados de los encuestados en lo que concierne a la variable dependiente solo con saber los valores que corresponden a la variable independiente.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Según Balestrini (2008; 122), expone desde el punto de vista estadístico, “una población o universo puede estar referido a cualquier conjunto de elementos de los cuales pretendemos indagar y conocer sus características o una de ellas y para el cual serán validadas las conclusiones obtenidas en la investigación”.

La población en la Ferretería Bellavista, no es muy extensa son 10 personas por lo tanto se trabajará con todos sus miembros.

Tabla N°- 1 Población

Cargo	Nombre
Gerente	María Ibarra
Contador	Gabriela Guerra
Auxiliar Contable	Gabriela López
Jefe de compras	Mateo Bonilla
Asistente de compras	Gabriela Robayo
Jefe de ventas	Graciela Ibarra
Asistente de ventas	Eduardo Machado
Bodeguero	Wilfrido Ramírez
Vendedor 1	Rafael Muñoz
Vendedor 2	Franklin Aldás

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: Control de inventarios				
Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas e instrumentos
El control de inventarios ha de garantizar que siempre que un cliente solicite un producto este sea proporcionado, basándose en un registro de inventarios. Esto abarca todo lo que se relacione con las mercaderías, su control y manejo con políticas y normas definidas. Lo ideal de la implementación de estos controles sería que el flujo de entrada fuese igual al de salida, pero esto no es materialmente posible, pues es necesario un tiempo para responder adecuadamente a la demanda por parte de los clientes.	Registro de inventarios.	<u>Controles realizados</u> Controles establecidos	¿Considera Usted que se realiza un adecuado Control de inventarios en la empresa?	Encuesta
	Políticas.	<u>Numero de políticas aplicadas</u> Numero de políticas establecidas	¿Existe políticas sobre las cuales se rija el manejo de los inventarios?	
	Baja de inventarios	<u>Mercaderías obsoletas</u> Inventario	¿Qué se hace con la mercadería obsoleta?	
	Rotación	<u>Costo de los bienes vendidos</u> Inventario	¿Cada qué tiempo se rota los inventarios de mercaderías?	

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra.

3.5.2. Operalización de la variable dependiente

OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: Toma de decisiones.				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la empresa en diferentes contextos para la toma de decisiones. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir entre las opciones o los efectos a resolver de un problema actual o potencial y no poseer imprevistos.	Toma de decisiones	<u>Decisiones efectivas</u> Decisiones tomadas	¿Considera la toma de decisiones respecto a los inventarios oportuna?	Encuesta
	Satisfacción de los clientes	<u>Clientes satisfechos</u> Total de clientes	¿Se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita?	
	Información de existencias	<u>Existencias utilizadas</u> Inventario	¿Quién es la persona encargada de realizar los pedidos de los productos cuanto están por terminarse?	

Elaborado por: Ana Gabriela López

3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la realización de la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

TABLA N°- 2 Recolección de Información

TIPO DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
1. Información Secundaria	1.1. Lectura Científica	1.1.1. Tesis de grado, libros de administración, libros de contabilidad, de inventarios, liquidez, de indicadores financieros apuntes en clase, folletos universitarios, internet.
2. Información Primaria	2.1. Observación 2.2. Entrevista 2.3. Encuesta	2.1.1 Visita a la empresa de estudio. 2.2.1 Cuestionario.

Elaborado por: Ana Gabriela López Ibarra.

3.7. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Plan de procesamiento de información

- Revisión crítica de la información recogida. Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.- La tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con los instrumentos de recolección de información primaria (de campo) es:

TABLA N°- 3. Cuantificación de resultados

PREGUNTAS	A	B	C	TOTALES	PORCENTAJES
1					
2					
3					
N					

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Ana Gabriela López.

- **Representaciones gráficas.**- La figura a ser utilizada para la presentación visual de los resultados cuantificados en la tabla anterior es:

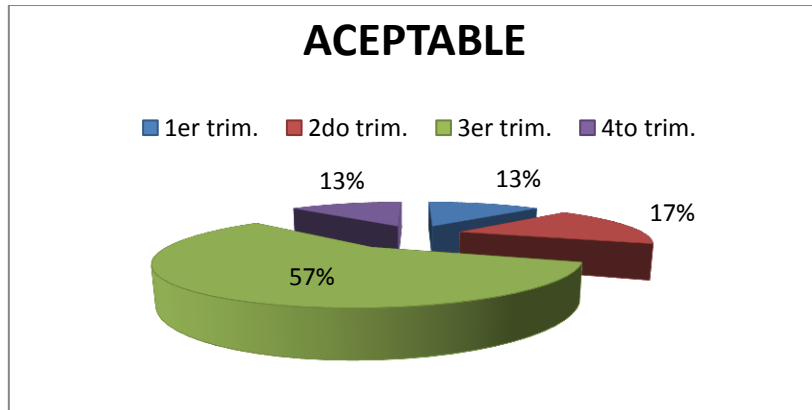


Figura N°-7 Representación gráfica de resultados

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Ana Gabriela López.

3.7.1 Plan de análisis e interpretación de resultados

- Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.-
- Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.-
- **Comprobación de hipótesis.**-El método estadístico de comprobación de hipótesis a ser utilizado en el desarrollo de la investigación es t de Student.

Según Stephens L. y Spiegel M. (2002) menciona que

La distribución se llama distribución t de Student, en honor a su descubridor W.S. Gossett, quien publicó sus trabajos bajo el pseudónimo Student en los inicios del siglo XX.

La distribución t de Student es una distribución que se usa cuando el tamaño de la muestra es pequeño y la varianza desconocida, se la estima a partir de los datos y se las usan para tener en cuenta la incertidumbre añadida que resulta por esta estimación. Si el tamaño de la muestra es n entonces decimos que la distribución t tiene n-1 grados de libertad. Hay una distribución t diferente para cada tamaño de la muestra.

Si se consideran muestras de tamaño N, seleccionadas de una población normal (o aproximadamente normal), con media μ y si para cada muestra se calcula t, usando la media muestral y la desviación estándar muestral s o \hat{s} , entonces se puede obtener la distribución muestral de t, así:

$$t = \frac{\bar{x} - \mu_0}{\frac{s}{\sqrt{n}}}$$

Donde:

\bar{x} : Media del conjunto de datos

S: Desviación estándar

N Número de elementos (pág. 244-245)

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el capítulo anterior se planteó el método de recolección de datos que se utilizará para la obtención de datos en el caso de Ferretería Bellavista hemos recurrido a encuestas las mismas que son realizadas a todo el personal de la empresa.

Trabajaremos con la población total cabe recordar que son 10 personas las mismas que intervienen directamente en cada uno de los procesos y por tanto son los encargados de proporcionar la ayuda necesaria para mejorar.

El total de respuestas se las representa en tablas con el total de respuestas recibidas por cada opción y los porcentajes correspondientes, además consta del gráfico para una mejor visualización y comprensión de las respuestas.

Finalmente, se aplica un análisis de todos los datos al igual que la interpretación para explicar hacia donde están orientados los cambios y mejoras que se deben realizar a la brevedad en la empresa y que nos guiará a la implementación de la propuesta.

1.- ¿Considera Usted que se realiza un adecuado Control de inventarios en la empresa?

Tabla N°-4

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	2	20%
No	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

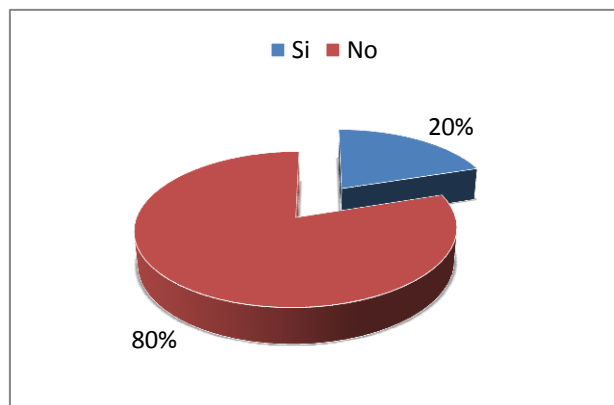


Figura N°-8 Adecuado Control de Inventarios

Fuente: Tabla N°- 4

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: La investigación indica que de 10 personas que representan el total, 2 de los encuestados manifiestan que si se realiza un adecuado control de inventarios y 8 encuestados señalan que no.

Interpretación: Se puede observar que no se utiliza los controles contables de inventarios, esto conlleva a desconocer el valor monetario real invertido en mercadería, lo que acarrea una posible iliquidez y demás problemas.

2. ¿Existe políticas sobre las cuales se rija el manejo de los inventarios?

Tabla N°- 5

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

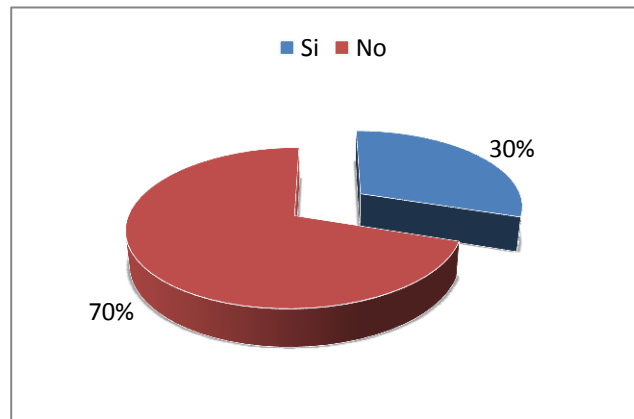


Figura N°- 9 Políticas sobre manejo de inventarios

Fuente: Tabla N°- 5

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: Se observa que de 10 personas que representan el 100%, el 30% de los encuestados manifiestan que existe políticas para el 70% señala que no existe.

Interpretación: Actualmente en la entidad no se encuentran establecidas políticas para el manejo de inventarios, esto ha generado incertidumbre en todo el personal, no se sabe que actividades están correctas en la entrada y salida de artículos.

3.- ¿Cuál es el método que se utiliza regularmente para el control de inventarios?

Tabla N°- 6

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
PEPS	4	40%
UEPS	2	20%
Promedio	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

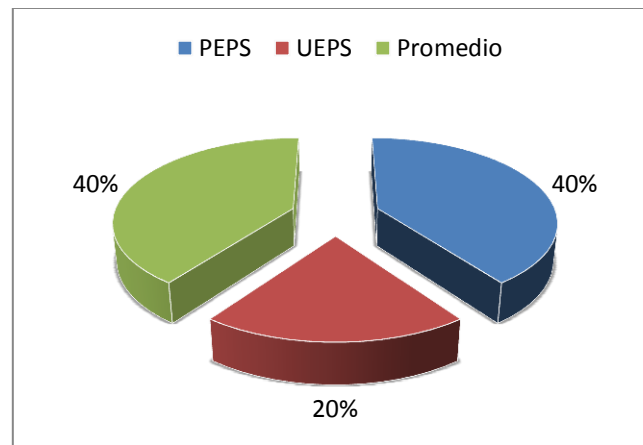


Figura N°- 10 Método control de inventarios

Fuente: Tabla N°- 6

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: De la población total de 10 personas el 40% de los encuestados manifiestan que se utiliza el método PEPS, el 20% que el método UEPS y el 40% que se utiliza el método promedio.

Interpretación: No se sabe a ciencia cierta cuál es el método que regularmente se usa para controlar los inventarios, lo que genera un registro de inventarios deficiente y por tanto la información contable no es totalmente confiable.

4.- ¿Cada qué tiempo se rota los inventarios de mercaderías?

Tabla N°-7

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Cada mes	2	20%
Cada trimestre	2	20%
Cada semestre	2	20%
Cada año	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

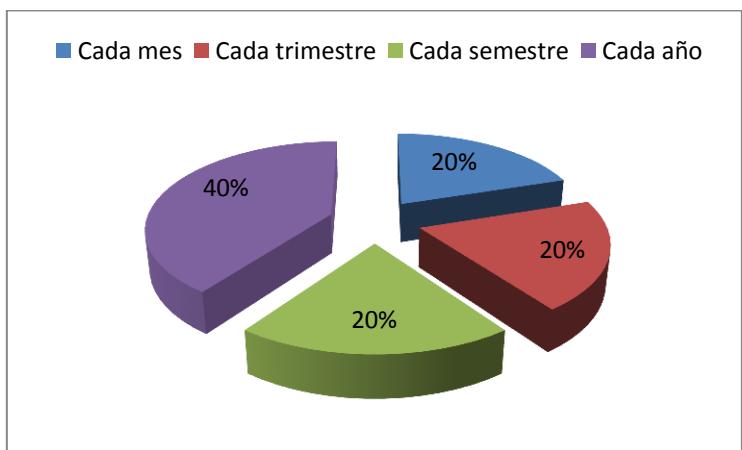


Figura N°- 11 Tiempo rotación de inventarios

Fuente: Tabla N°- 7

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: Se determina que de 10 personas que representan el 100%, El 20% de la población dice que se rota los inventarios de mercadería cada año, el 20% cada semestre, el 20% cada trimestre, y 40% cada mes.

Interpretación: La mercadería se rota en su mayoría anualmente siendo una rotación demasiado lenta provocando que la mercadería este amortizada en perchas y no se recupere con prontitud la inversión realizada en la misma.

5.- ¿Se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita?

Tabla N°- 8

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	2	20%
A veces	5	50%
Nunca	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

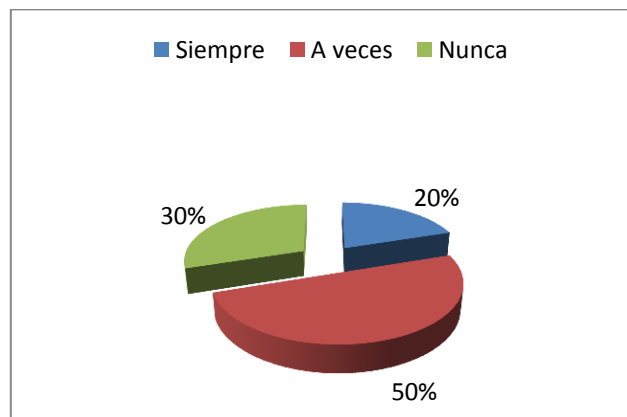


Figura N°- 12 Método control de inventarios

Fuente: Tabla N°- 8

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: Es importante denotar que de 10 personas que representan el 100%, el 20% de los encuestados manifiestan siempre se dispone de los productos cuando el cliente lo necesita, el 50% que a veces y el 30% que no se posee oportunamente

Interpretación: La manera en que se determinan los inventarios en la empresa es en base a un parámetro anti técnico, se basa en la experiencia y por eso en ocasiones no se dispone de los productos para abastecer a los clientes.

6.- ¿Quién es la persona encargada de realizar los pedidos de los productos cuanto están por terminarse?

Tabla N°- 9

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Gerente	7	70%
Bodeguero	1	10%
Contadora	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

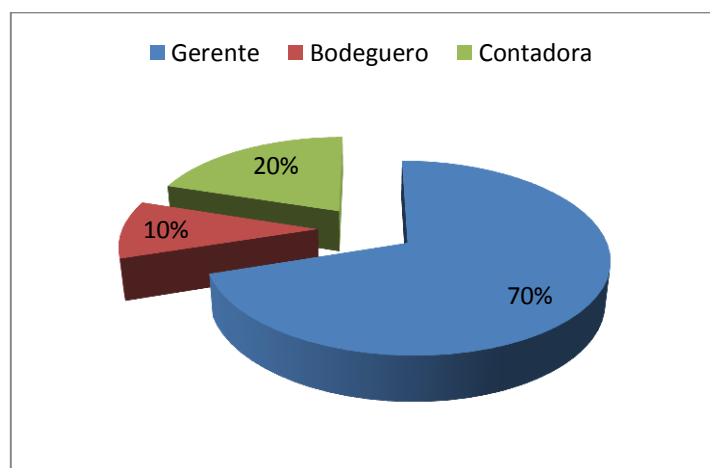


Figura N°- 13 Encargado de realizar Pedidos

Fuente: Tabla N°- 9

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: Se puede determinar que de 10 personas que son el total, 7 de los encuestados manifiestan que la persona que realiza los pedidos es el gerente, 1 persona que el bodeguero y 2 personas que la contadora.

Interpretación: Por lo general la mayoría de los pedidos son realizados por el gerente de la empresa pero al ser el representante legal no se encuentra todo el tiempo en la entidad, es por eso que algunos pedidos no son atendidos a la brevedad.

7.- ¿Se maneja una buena relación con los proveedores?

Tabla N°-10

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	7	70%
A veces	3	30%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

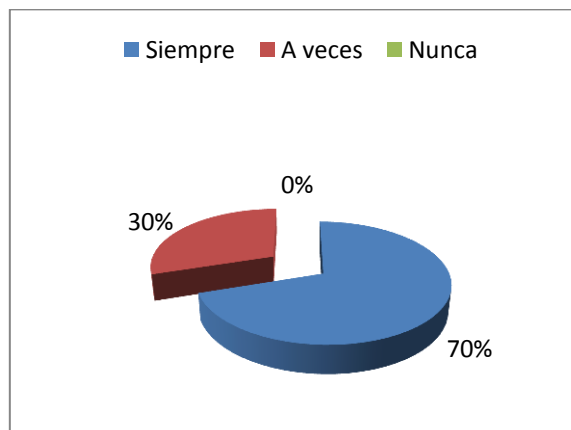


Figura N°- 14 Relación con los proveedores

Fuente: Tabla N°- 10

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: El análisis indica que de 10 personas que representan el 100%, 7 piensa que siempre y 3 personas piensan que a veces existe una buena relación con los proveedores.

Interpretación:

La relación de la empresa entorno a sus proveedores son buenas, lo que facilita la realización de pedidos, con esto se cumple los plazos establecidos para la recepción de mercadería y tener disponible para el abastecimiento a los clientes.

8.- ¿Qué se hace con la mercadería obsoleta?

Tabla N°-11

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Se da de baja	6	60%
Se da en donación	1	10%
Se remata	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López.

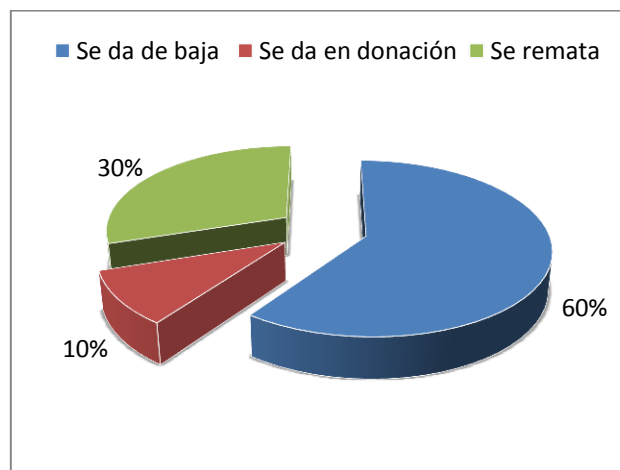


Figura N°- 15 Manejo mercadería obsoleta

Fuente: Tabla N°- 11

Elaborado por: Ana Gabriela López.

Análisis: De 10 personas que representan el 100%, 6 de los encuestados manifiestan que se da de baja la mercadería obsoleta, 3 que se remata y 1 que se da en donación.

Interpretación: La empresa da de baja anualmente la mercadería obsoleta lo que produce pérdidas económicas considerables, esto se podría evitar teniendo un sistema adecuado en los que concierne reposición de productos.

9.- ¿Considera que la toma de decisiones respecto a los inventarios es oportuna?

Tabla N°-12

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López

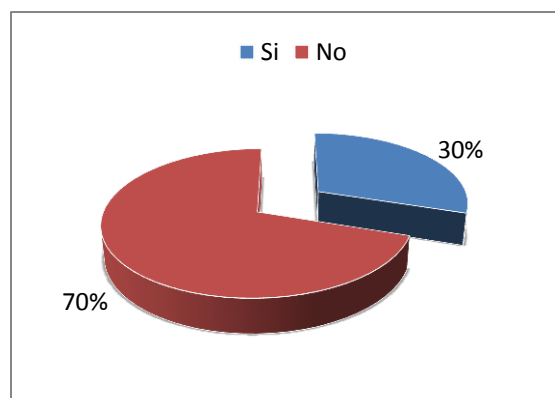


Figura N°- 16 Toma de decisiones de inventarios oportunas

Fuente: Tabla N°- 12

Elaborado por: Ana Gabriela López

Análisis: Se analiza que de 10 personas, 2 de los encuestados manifiestan que se dispone de información de existencias para la toma de decisiones oportunamente y 8 señalan que no.

Interpretación: La información financiera sobre las existencias, para la toma de decisiones que se dispone no llega a tiempo, ocasionando que no estén acorde a la situación real de la empresa y creando desequilibrios gerenciales así como económicos.

10.- ¿Considera oportuno la implementación de un Manual de Control de Inventarios en la Ferretería Bellavista?

Tabla N°-13

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ana Gabriela López.

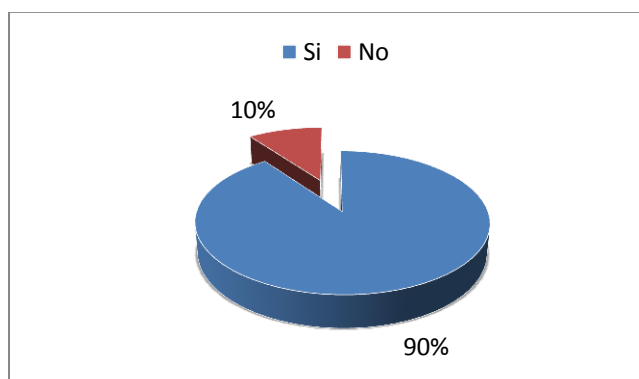


Figura N°- 17 Implementación de manual

Fuente: Tabla N°- 13

Elaborado por: Ana Gabriela López.

Análisis: Se analiza que de 10 personas que representan el 100%, el 74% de los encuestados manifiestan que es muy oportuno la implementación de un manual de control de inventarios, el 9% señala que medianamente oportuno y el 17% de la unidad de estudio a destiempo.

Interpretación: La necesidad de un manual para controlar los inventarios es evidente, por tanto se debe implementar lo más pronto posible y con esto contribuir al manejo eficaz de la empresa y de manera a priori la disminución de pérdidas.

4.2 Interpretación global de los resultados

De acuerdo la encuesta realizada a los empleados de Ferretería Bellavista se puede denotar los siguientes puntos importantes:

- a) Los registros que se llevan acerca de los inventarios son incorrectos, principalmente porque no se posee políticas ni manuales que ayuden a optimizar los procesos de recepción y venta de la mercadería.
- b) El desinterés por mejorar el control de inventarios ha generado que las decisiones que se tomen no sean las más idóneas impidiendo el progreso del negocio, creando una incertidumbre en todos los niveles tanto directivos como operativos.
- c) La información contable y administrativa no se dispone de manera oportuna, como consecuencia se sigue incurriendo en errores contables respecto al manejo de las mercancías y al ser un activo de gran valor monetario puede acarrear pérdidas económicas.
- d) Además de lo mencionado podemos ver que la manera en cómo se está manejando la rotación de la mercadería no es la adecuada, no existe personal responsable de realizar los pedidos de mercadería y esto genera que se aumente los montos de obsolescencia generando pérdidas económicas.

4.3 Verificación de la hipótesis

4.3.1 Planteamiento de la hipótesis

Para la verificación de la hipótesis se tomara preguntas que tenga directa relación con las variables y que dispongan de las mismas alternativas de respuesta, por tanto se tomaran las siguientes preguntas N°- 1, N°- 2, N°- 9 y N°- 10

4.3.1.1 Hipótesis

H_1 La aplicación de control de inventarios produce una mejor toma de decisiones en Ferretería Bellavista

H_0 La aplicación de control de inventarios no produce una mejor toma de decisiones en Ferretería Bellavista

4.3.1.2 Modelo matemático

$$H_1 = O \neq E \quad O - E \neq O$$

$$H_0 = O = E \quad O - E = O$$

4.3.1.3 Fórmula estadística

$$t = \frac{\bar{X} - \mu_0}{\frac{S}{\sqrt{n}}}$$

Donde:

\bar{X} = Media de la muestra

μ_0 = Valor cualquiera de los datos de comprobación

S = Desviación típica

n = Total de la población

4.3.1.3 Nivel de significación

$$gl = n - 1$$

Dónde:

n: población total

$$gl = 10 - 1$$

$$gl = 9$$

Por tanto tenemos que con 9 grados de libertad

Nivel de significación: 95%

Margen de error del 5%

Tabla N°-14 Distribución T student

$n \backslash p$	0.75	0.90	0.95	0.975	0.99	0.995
1	1.000000	3.07768	6.31375	12.7062	31.8205	63.6567
2	0.816497	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484
3	0.764892	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091
4	0.740697	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409
5	0.726687	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214
6	0.717558	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743
7	0.711142	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948
8	0.706387	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539
9	0.702722	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984
10	0.699812	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927

Fuente: <https://simulaciondeprocesosempresariales.files.wordpress.com/2011/03/nueva-imagen22.jpg>

Elaborado por: Ana Gabriela López

4.3.2 Cálculo de T de Student

Tabla N°-15 Cálculo de T de Student

N°	SI	NO
Pregunta 1	2	8
Pregunta 2	3	7
Pregunta 9	3	7
Pregunta 10	9	1
Total	17	23

Elaborado por: Ana Gabriela López

Media aritmética

$$\bar{x} = \frac{\sum f_o}{\text{número de preguntas}}$$

$$\bar{x} = \frac{8 + 7 + 7 + 1}{4}$$

$$\bar{x} = 5,75$$

Desviación típica

$$s = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{(8 - 5,75)^2 + (7 - 5,75)^2 + (7 - 5,75)^2 + (1 - 5,75)^2}{10}}$$

$$s = 0,61614092$$

Calculo T Sudent

$$t = \frac{\bar{X} - \mu_0}{\frac{s}{\sqrt{n}}}$$

$$t = \frac{5,75 - 7}{\frac{0,61614092}{\sqrt{10}}}$$

$$t = -6,41549$$

4.3.3 Zona de aceptación o rechazo

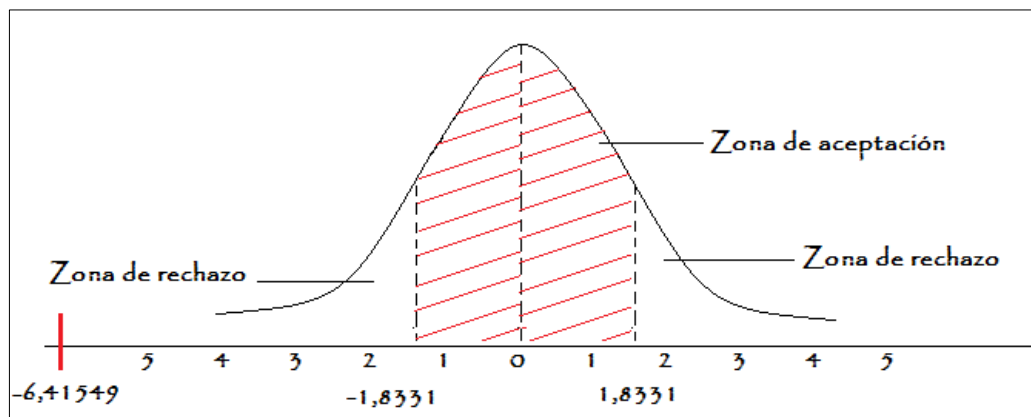


Figura N°- 18: Grafico t student
Elaborado por: Ana Gabriela López.

4.3.2 Conclusión

Se acepta la hipótesis “La aplicación de control de inventarios produce una mejor toma de decisiones en Ferretería Bellavista”, ya que la distribución T de Student calculada es menor que la de la tabla.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La empresa no posee un sistema de valuación, lo que impide determinar los costos correctos de la mercadería, al igual que no se puede determinar que artículo está disponible y a que costo o cual está por terminarse para su correspondiente reposición.
- Los procedimientos para los inventarios están definidos empíricamente, por tanto cuando existen errores no se puede establecer responsabilidades, ni encontrar en que parte del proceso se estableció el error.
- No se posee políticas que rijan el manejo de mercaderías, que por tanto existe total desorganización tanto en recepción, almacenamiento y despachos, hay que poner cuidado que no todos los productos se venden con la misma agilidad ni se manejan de la misma forma y el invertir dinero en artículos de lenta rotación significa amortizar el dinero.
- Las decisiones que se han tomado en la empresa no han sido adecuadas debido a que no se posee información oportuna y confiable, esto ha retrasado todo el sistema de impidiendo un flujo correcto de venta de las mercancías.
- Se necesita la implementación de un manual con normas y políticas que permitan controlar los inventarios y con ello contribuir a un manejo eficaz y evitar pérdidas en todos los ámbitos que perjudican a la empresa.

5.2 RECOMENDACIONES

- La empresa debe seleccionar un método de valuación de inventarios que se adapte a las necesidades y giro de la empresa, con el fin de mejorar y optimizar el cálculo de los costos reales del inventario.
- Para agilizar los flujos de inventarios se debe instaurar procedimientos explícitos y de manera escrita con ello establecer las funciones correspondientes a cada empleado de acuerdo a su puesto de trabajo.
- Establecer políticas que rijan el control de inventarios, detallando cada una de las actividades que se realiza en el proceso de inventarios, con ello contribuir a tener un inventario ordenado y poder agilizar los pedidos que realizan los clientes.
- Se debe de mantener los controles de inventarios necesarios, con el fin de proporcionar datos suficientes y oportunos para la toma de decisiones respecto al flujo de inventarios es decir: la entrada, almacenaje y salida de mercadería.
- Se debe implementar un manual para controlar los inventarios, que sugieran normas, políticas, funciones y rija organización para el manejo y control de los inventarios de mercadería.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS

6.1.1. TÍTULO: Implementación de un manual de control de inventarios, que contribuya a la determinación correcta de los niveles de inventarios

6.1.2. INSTITUCIÓN EJECUTORA:

Ferretería Bellavista

6.1.3. BENEFICIARIOS:

- Dueños de la empresa
- Empleados
- Clientes
- Proveedores

6.1.4. UBICACIÓN:

Provincia: Tungurahua.

Cantón: Ambato.

Parroquia: Celiano Monge

Ciudadela: San Cayetano

Calle: Pichincha s/n y José Mires.

6.1.5. TIEMPO ESTIMADO PARA LA EJECUCIÓN:

El presente proyecto se ejecutará en 6 meses.

6.1.6. EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE:

Investigadora: Ana Gabriela López

Gerente: Sra. María Ibarra

6.1.7 COSTO

El costo que se incurrirá en el desarrollo de la presente propuesta se ha valorado en \$495,00 dólares

Tabla N°- 16 Costo de la propuesta

RUBRO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Asesor técnico	10 horas	\$ 35,00	\$ 350,00
Fotocopias	600	\$ 0,03	\$ 12,00
Impresiones	400	\$ 0,15	\$ 60,00
Útiles de oficina		\$ 20,00	\$ 20,00
Servicios básicos			\$ 80,00
Transporte			\$ 40,00
Alimentación			\$ 60,00
SUBTOTAL			\$ 450,00
Imprevistos (10%)			\$ 45,00
TOTAL			\$ 495,00

Elaborado por: Ana Gabriela López

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

El control de inventarios desde siempre ha sido necesario para el correcto manejo de las empresas, por ello siempre ha habido la necesidad de implementar manuales que ayuden a comprender el manejo de las mercaderías en el cual conste políticas y procedimientos detallados de manera clara y por tanto pueda ser comprendido por todos los participantes en la entidad.

La empresa Ferretería Bellavista no ha definido un modelo de inventarios adecuado para sus necesidades, lo que ha producido que no se conozca el valor real correspondiente a inventarios, mostrando el activo elevado en los estados financieros y llevando a una mala toma de decisiones sobre las existencias.

Para mejorar esta situación se debería utilizar los mecanismos más eficientes, utilizando herramientas tecnológicas de control, monitoreando el cumplimiento de los objetivos a través de indicadores y evaluando el control interno.

Por tanto la dificultad más relevante radica en la extensa variedad de productos que distribuyen, los cuales no son registrados de manera oportuna, se mantiene en lugares no aptos para su conservación ocasionando deterioro, pérdida o daño, con la ayuda de los cambios administrativos y tecnológicos.

Gracias a la implementación de un manual contable para el manejo de inventarios, es posible diseñar procedimientos eficientes, para disminuir las pérdidas tanto administrativas como económicas.

6.3 JUSTIFICACIÓN

Es importante indicar que la ejecución del presente proyecto lleva como fin buscar solución al problema que tiene la Ferretería Bellavista, en lo que respecta al inadecuado control de inventarios proponiendo el manual que facilitará el manejo de inventarios en la empresa, lo que generará satisfacción tanto en los dueños porque conocerán su verdadera situación económica, los empleados porque sabrán qué y cómo deben hacer su trabajo y los clientes porque recibirán atención oportuna.

Además a través de este control de inventario se reflejará información de valor razonable sobre la situación financiera lo que permitirá el alcance de objetivos planteados para mejorar las políticas, y estrategias.

Con esto la empresa estará en la capacidad de contar con un eficiente control, mantener el stock adecuado de los diferentes artículos que posee y mejorar la satisfacción del cliente volcándola a ser una empresa líder y emprendedora.

6.4. OBJETIVOS

▪ Objetivo General

Proporcionar las directrices necesarias para optimizar el control de inventarios que servirá como guía para monitorear el ciclo de vida de las mercaderías.

• Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la empresa en cuanto al manejo de mercaderías
- Sugerir el sistema más idóneo para demostrar y verificar el registro de entrada y salida de la mercadería
- Determinar políticas para el control de inventarios que permita monitorear las actividades de flujo de mercadería.

6.5 Análisis de Factibilidad.

Tecnológica

La propuesta es llevadera ya que la Ferretería Bellavista cuenta con la infraestructura y tecnología, también posee un sistema contable adecuado lo que agilizará los procesos necesarios, el mismo que al momento no se está utilizando.

Socio-Cultural

La empresa busca manejar sus inventarios de manera correcta y esto beneficia no solo a los dueños, sino además al personal, que sabrá sus debidas funciones y responsabilidades, a los clientes con una atención más oportuna y al existir más ventas esto se trasformará en el pago oportuno de obligaciones a los proveedores.

Financiero

El presupuesto que se maneja es de \$495,00 dólares, los cuales han sido divididos en las distintas actividades para la creación, desarrollo y difusión del manual, la inversión en esto será recuperable por los innumerables beneficios que recibirá la empresa.

Legal

Las Leyes como las: NIC, NEC y la Ley Régimen Tributario al igual que su reglamento impulsan que se tenga políticas para el manejo de inventarios, esto ayuda a presentar informes y estados financieros reales y oportunos.

6.6 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA - TÉCNICA

Para la realización de la propuesta se ha realizado investigaciones en fuentes secundarias, que sustenten la misma.

MANUAL

Según Torres M. (1996) nos habla sobre los manuales:

Un diccionario define la palabra “MANUAL” como un libro que contiene lo más sustancial de un tema y en este sentido, los Manuales son vitales para incrementar y aprovechar el cúmulo de conocimientos y experiencias de personas y organizadores.

Los manuales son una de las herramientas más eficaces para transmitir conocimientos y experiencias, porque ellos documentan la tecnología acumulada hasta ese momento sobre el tema.

Así encontramos manuales muy especializados en todos los campos de la ciencia y la tecnología. Encontramos que en la compra de cualquier computadora, televisión, lavadora, refrigerador, equipo electrónico y maquinaria en general, se proporciona un “Manual de operación con el propósito de que el usuario, además de lo que disfrute al cien por ciento, pueda “aprender rápida y adecuadamente” a usarlo, manejarlo y mantenerlo, logrando así llegar a ser rápidamente” un experto” (operativamente hablando).

Dentro del ámbito de los negocios, cada vez se descubre más la necesidad e importancia de tener y usar manuales, sobre todo, manuales de políticas y procedimientos que le permitan a una organización normalizar su operación. La normalización es la plataforma sobre la que se sustenta el crecimiento y el desarrollo de una organización dándole estabilidad y solidez.

Los manuales son a la organización, lo que los cimientos son a un edificio. El tenerlos, facilitan y soportan el crecimiento, no tenerlos, limitaría la(S) carga(S) y el número de pisos que el edificio podría soportar.

Muchas organizaciones funcionan bien sin manuales, y esto es cierto porque cuentan con “expertos” de mucha experiencia y preparación en el campo de especialidad de la organización, y todo (o casi todo) dentro de la organización, a simple vista marcha sin problemas. Sin embargo, el problema es la alta dependencia que tiene la organización con estos expertos. La dualidad curiosa de estos expertos, es que por un lado, centralizan todas las decisiones, y por otro lado, ellos son los más indicados para elaborar los manuales debido a sus conocimientos y experiencias para plasmar en blanco y negro lo que ellos saben. (pág. 23)

CONTROL DE INVENTARIOS

Para Groover M. (1997)

El control de inventarios se refiere a obtener un equilibrio entre dos objetivos opuestos: 1) minimizar el costo de mantener un inventario y 2) maximizar el servicio a los clientes. Los costos de inventario incluyen los costos de inversión, de almacenamiento y de las obsolescencias o daños posibles.

Con frecuencia el costo de inversión es el factor dominante; un caso común es cuando la compañía invierte dinero prestado a cierta tasa de interés en materiales que todavía no se han entregado al cliente. Todos estos costos se denominan costos para mantener

inventarios.

La empresa puede minimizar estos costos si mantiene los inventarios en cero, sin embargo, es probable que esto afecte el servicio a los clientes y decidan hacer negocios en otra parte. Lo anterior representa un costo, denominado costo de materiales agotados (stock-out cost). Una compañía prudente pretende minimizar el costo de material agotado y ofrece un alto nivel de servicios al cliente.

Este último concepto implica tanto los clientes externos (los que generalmente se asocian a esta palabra) y los internos, que solo los departamentos operativos de ensamble final y otras unidades de la organización que dependen de la disponibilidad de materiales y partes. (pág. 988)

CONTROL FÍSICO DE INVENTARIOS

Según Olavarrieta de la Torre J. (1999)

El control físico de los inventarios se refiere al cuidado requerido para la conservación y la integridad de las cosas que posee la empresa. Este conjunto de bienes puede estar en los almacenes, en el piso de la fábrica, o siendo trasladado.

Los objetivos del control físico de los inventarios son:

- a) Evitar las pérdidas y sustracciones no autorizadas
- b) Evitar el deterioro
- c) Mantener al día registros exactos de la existencia de todos y cada uno de los artículos que se llevan en inventario.

Parte del control son los inventarios físicos, o sea el recuento que se lleva a cabo para verificar las existencias. Los procedimientos contables generalmente admitidos obligan a que por lo menos una vez al año se lleve a cabo un inventario físico en los almacenes de la empresa. El objetivo de este inventario físico es respaldar los estados financieros. El inventario físico con fines contables está perfectamente definido en cuanto a sus procedimientos, fechas, duración, recopilación de datos, procesamiento de la información y generación de reportes.

El inventario físico no contable no está sujeto a las mismas reglamentaciones. Puede hacerse en las fechas que se desee y puede ser general o abarcar solo algunos artículos o familias de artículos.

Una variante usual, llamada inventarios perpetuos, consiste en dividir los artículos del almacén en tal forma que al hacer recuento diariamente, se da la vuelta a todo el almacén en un tiempo determinado, mínimo cada año. Los ajustes resultantes se

llevan a cabo inmediatamente.

Otra variante es la del inventario por muestreo al azar. Con periodicidad determinada, se hace el recuento de cierto número de artículos, que son determinados aleatoriamente. Las diferencias encontradas se reportan como un índice de la exactitud del sistema de control de existencias. (pág. 80)

POLÍTICAS DE MANEJO DE INVENTARIOS

Según Gordon P., Hilton R., Rivera C. (2005) mencionan sobre las políticas:

En la mayoría de negocios, los inventarios representan inversión realmente elevada y pueden tener un impacto significativo en las principales funciones de la empresa y por ende en sus utilidades. Cada una de las funciones relacionadas causa diferentes, y a menudo inconsistentes, demandas, como las siguientes:

Ventas.- se requieren grandes inventarios de artículos terminados para satisfacer oportunamente las necesidades del mercado.

Producción.- se requieren grandes inventarios de materias primas y componentes comprados para asegurar la disponibilidad que exigen las actividades de manufactura. Asimismo, se necesita una política flexible de inventarios para los artículos terminados, a fin de facilitar el logro de niveles estables de producción.

Compras.- Las adquisiciones en grandes volúmenes minimizan el costo unitario y los gastos generales de la función de compras: por lo tanto, es conveniente una política flexible de inventarios para los materiales y componentes de compras.

Finanzas.- Los niveles bajos de inventarios minimizan las necesidades de inversión (efectivo) y reducen los costos de mantener los inventarios (almacenamiento, obsolescencia, riesgos, etc.)

Los objetivos de las políticas de inventario deben ser:

- 1) Planificar el nivel óptimo de la inversión de inventarios y
- 2) a través del control, mantener de manera razonable estos niveles óptimos.

Los niveles de los inventarios deben mantenerse entre dos extremos: un nivel excesivamente elevado (que origina costos excesivos de mantenimiento de inventarios) y un nivel insuficiente para satisfacer en forma oportuna las demandas de ventas y producción (que genera un costo elevado por falta de existencias).

Una consideración importante, al planificar y controlar los inventarios, es la de que estos deben absorber la diferencia en las existencias, entre los niveles del volumen de ventas y de la producción (o compras).

Con frecuencia, la administración descuida la planificación y el control de los inventarios.

Como resultado, para compensar el nivel excesivo de inventarios, la administración se ve obligada súbitamente a reducir los precios de venta de los artículos, a un nivel no deseable. Esta acción es necesaria para liquidar con rapidez el inventario a fin de generar efectivo y poder cubrir las existencias inmediatas de los acreedores. A menudo esta acción también se ve acompañada de una drástica reducción en la producción.

Las políticas de inventario deben incluir 1) el establecimiento de normas para el inventario, como niveles máximo y mínimo, o tasas meta de rotación y 2) la aplicación de técnicas y métodos que aseguren el cumplimiento de las normas planificadas para el inventario.

La presupuestación exige que se establezcan políticas de inventarios y permite informar sobre las variaciones, de un mes a otro, de los niveles reales de los inventarios con respecto a los niveles fijados por las normas. (pág. 161-162)

CONTROL CONTABLE DE INVENTARIOS

De acuerdo con Pérez M. y Bastos A. (2010)

El inventario contable se realiza según entren o salgan existencias del almacén, ya que se va anotando la cantidad y el precio de las mismas, atendiendo, en todo momento, a su valor y la cantidad existente.

Los tres métodos adoptados por el plan general contable son:

Precio medio ponderado. El coste medio se modifica cada vez que se produce una nueva entrada

FIFO (First In, First Out: primero en entrar, primero en salir).

LIFO (Last In, First Out: última entrada, primera salida.) (pág. 19)

MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIO

Para los autores Horngren C., Sundem G., Elliott J. (2000) los métodos son:

Identificación específica: El método de identificación específica permite a los gerentes manipular la utilidad y los valores del inventario con solo surtir un pedido con varias mercancías físicamente equivalentes, pero con distintos costos históricos.

En términos generales es un método fácil de aplicar, pero da resultados óptimos con mercancía relativamente costosa que se vende en bajos volúmenes, como obras de arte, joyas de diamantes y automóviles. No obstante, muchas organizaciones tienen amplios segmentos de inventario, con demasiados elementos que no están debidamente valuados por unidad para justificar una atención individualizada.

Primeras Entradas-Primeras Salidas: PEPS son las siglas de primeras entradas-primeras salidas. Es un método de asignación de costos y no de seguimientos al flujo físico de cada mercancía menos que sea mera coincidencia. En el caso de unidades idénticas, asigna el costo de las unidades adquiridas primero al de los bienes vendidos...

Cuando el inventario final se mide con los costos más recientes, el método tiende a generar valuaciones de inventario que aproximan con mucha exactitud el valor real del mercado del inventario en el balance general. Además en periodos de precios crecientes, PEPS genera mayores utilidades netas.

Últimas Entradas – Primeras Salidas: UEPS son las siglas de últimas entradas-primeras salidas. A diferencia del método PEPS, que asocia los costos más recientes a los inventarios finales, UEPS asigna los costos más recientes a los bienes vendidos. Supone, además, que las mercancías adquiridas más recientemente fueron las primeras en venderse.

El método UEPS ofrece una perspectiva basada en el estado de resultados, porque la utilidad neta medida con él combina los precios actuales de venta y los costos actuales de adquisición. Es un periodo de precios crecientes y de inventarios constantes o en aumento, genera una menor utilidad neta.

Promedio Ponderado: El método promedio ponderado calcula un costo unitario al dividir el costo total de adquisición de todos los bienes disponibles para la venta entre el número de unidades disponibles para venta. (pág. 229-230)

6.7 Modelo Operativo.

Tabla N°-17

FASES	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	RECURSOS
Planificación preliminar	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar el manejo actual de la empresa • Definir organigramas estructural y funcional para las áreas relacionadas con inventario (compras, almacenamiento y ventas) 	Investigadora	Financieros Tecnológicos
Control de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un manual con políticas y normas para el manejo de inventarios • Determinar las actividades y los procesos de ventas, compras, aprovisionamiento y almacenamiento 	Investigadora	Financieros Tecnológicos
Supervisión y monitoreo	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar con indicadores de gestión de inventarios el cumplimiento de las políticas establecidas 	Investigadora	Financieros Tecnológicos

Fuente: Ferretería Bellavista

Elaborado por: Ana Gabriela López

Información de la empresa



Reseña Histórica

La empresa nace por el año de 1988 con conocimientos anteriores sobre ferretería se aventuran en este negocio con el nombre de Alofer, en el año 2000 cambia su nombre al actual Ferretería Bellavista por encontrarse cerca del sector del mismo nombre, el sector se convirtió en una zona comercial lo cual contribuyo a aumentar sus clientes.

Su principal ambición desde el principio fue brindar servicio a sus clientes, en la actualidad la administración está a cargo de sus hijos y se ha convertido en una empresa ferretera reconocida en el centro del país.

Misión:

- Nuestra prioridad es el bienestar de nuestros clientes, brindando servicio personalizado con la mayor amabilidad a la población del centro del país y a nivel nacional proveyendo de materiales exclusivos, de buena calidad, al por mayor y por menor, garantizando su satisfacción.

Visión:

- Llegar a conformar un gran equipo de trabajo para dar a nuestros clientes un trato personalizado, manteniéndonos en altos niveles competitivos, brindando productos de calidad en marcas mundiales y convertirnos en una de las más reconocidas ferreterías.

Objetivos:

- Satisfacer las necesidades de los clientes.
- Lograr una mayor participación en el mercado.
- Ser una empresa reconocida por su variedad de productos.
- Brindar asesoramiento y garantía en los productos.
- Proporcionar precios accesibles.

- Abastecer el mercado local y nacional.

Situación actual respecto a inventarios:

En la empresa no se cuenta con un organigrama funcional lo que ha perjudicado ya que ningún empleado conoce su verdadero trabajo ni que actividades les incube y cuáles no, además de eso no se tiene una organización de la mercadería que entra, ni en la que se almacena.

El proceso del flujo de inventarios que se realiza es de acuerdo a observación se ve que artículos ya no hay y se procede a realizar el pedido una vez que se recibe la mercadería se revisa que sea lo pedido y después se procede a guardar en bodegas pero como no existe orden, en ocasiones la mercadería es guardada en lugares que no corresponden acarreado que cuando se busca el producto no se vea y se proceda a realizar nuevamente pedidos.

Es difícil llevar un control minucioso de manera manual ya que consta de demasiados ítems en inventario, la empresa ya ha adquirido el sistema contable Microsystem Plus, pero no se ha implementado por que no se ha contratado un experto que ayude con las unidades de medida para la contabilización de acuerdo a la naturaleza de cada artículo.



Organigrama Estructural y Funcional

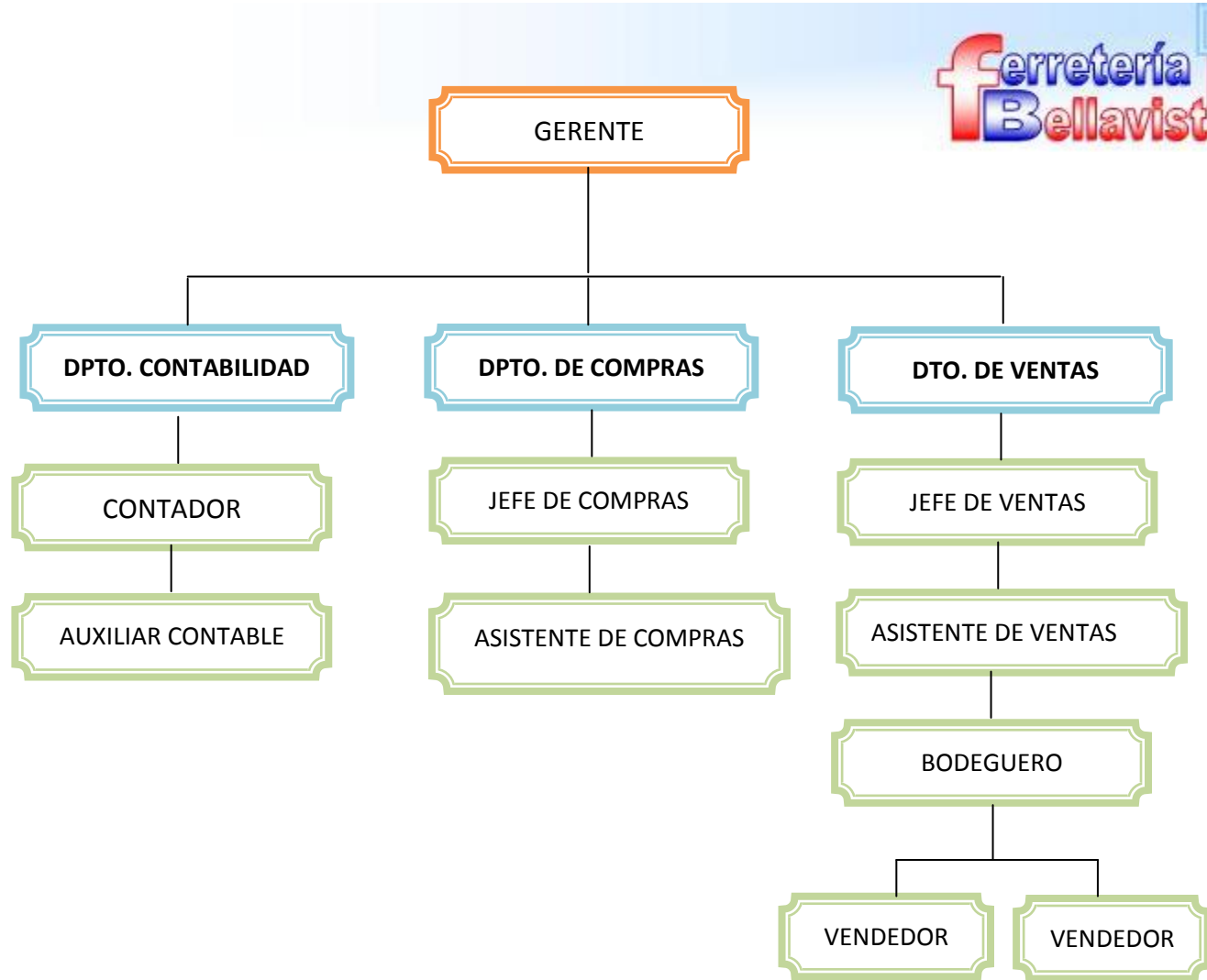


Figura N°-19 Organigrama Estructural

Elaborado por: Ana Gabriela López

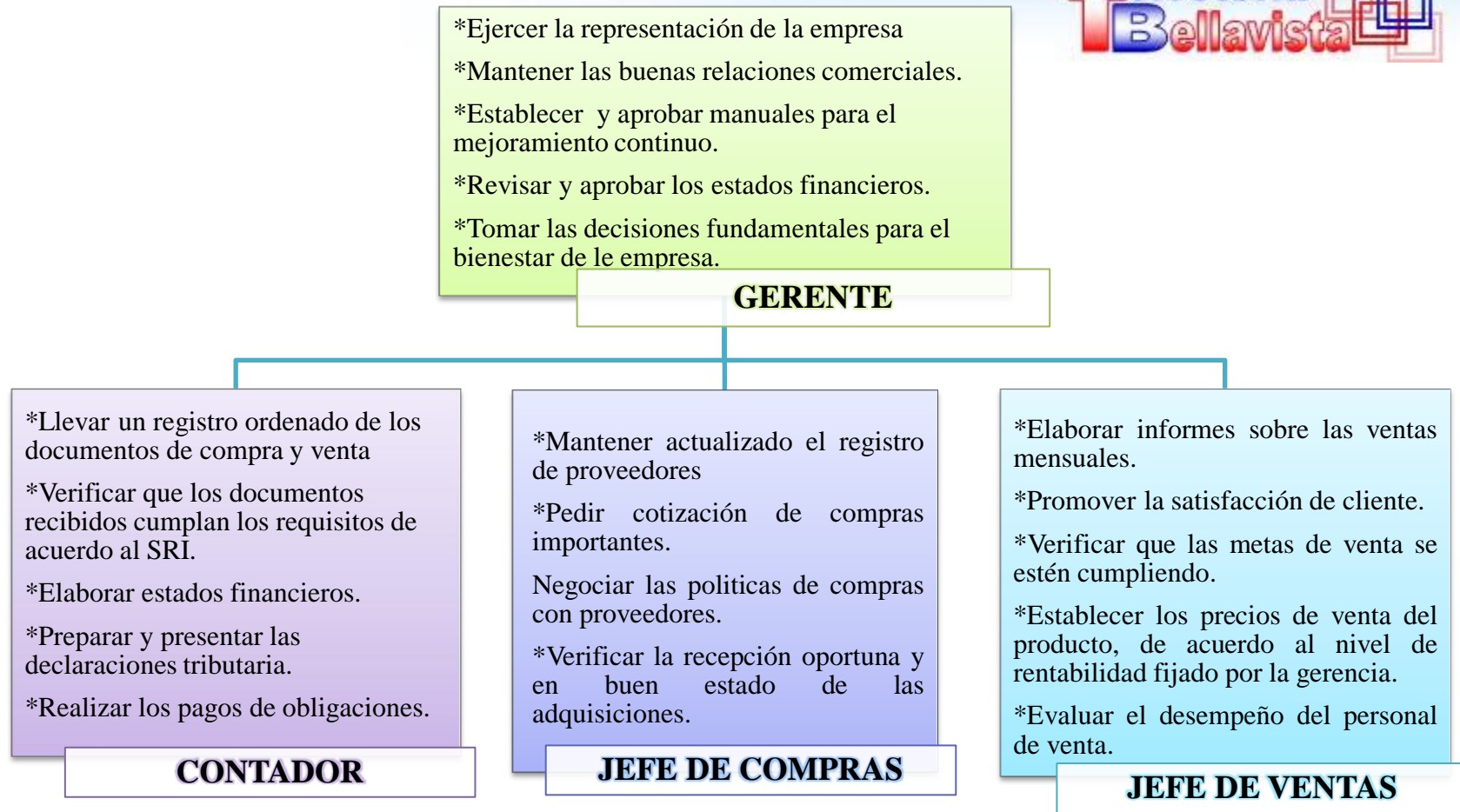


Figura N°-20 Organigrama Funcional (1)

Elaborado por: Ana Gabriela López

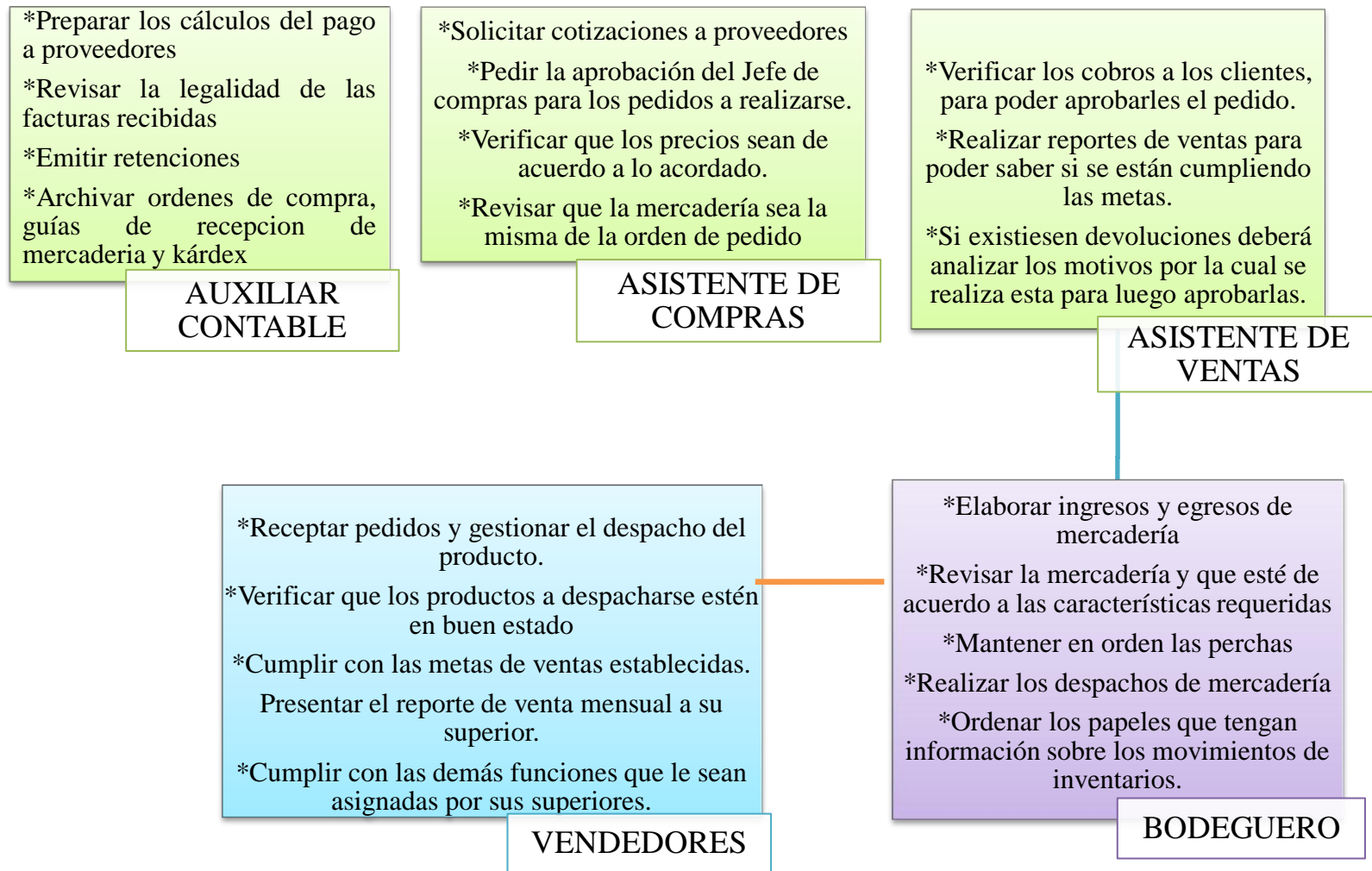


Figura N°-21 Organigrama Funcional (2)

Elaborado por: Ana Gabriela López

MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIOS



MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIOS

1. OBJETIVO

El objetivo del manual de control de inventarios es el de detallar de forma ordenada las políticas que la administración ha establecido para el ingreso, almacenamiento y salida de mercaderías, con la finalidad de minimizar riesgos de falta de inventario o pérdida del mismo.

2. ALCANCE

Este manual va dirigido a todo el personal que interviene en el flujo del proceso de mercadería, para detallar cada una de las actividades que ayuden a mejorar la recepción, almacenamiento y despacho para reducir costo e incrementar la competitividad.

3. DEFINICIONES

Cliente

Constituye la persona o empresa que recibe el producto; es muy substancial ya que sin ellos no hay ingresos para la empresa.

Proveedor.

Constituye el ente que nos brinda el producto a cambio de dinero o en su caso documentos que aseguren una obligación de parte de la empresa.

Guía de recepción

Documento que certifica que la mercadería fue recibida de manera adecuada.

Factura

Documento que sirve para justificar la compra o venta y legitima la transacción comercial.

Orden de pedido

Documento que se emite al proveedor para pedir mercaderías.

Kárdex

Documento en el cual se registra la entrada y salida de mercadería y permite mantener el control de inventario conociendo sus saldos.

Layout

Básicamente es la distribución gráfica de un espacio físico, puede ser una bodega, para asegurar de manera eficiente el manejo de productos.

4. POLÍTICAS GENERALES DE INVENTARIOS

El control de los inventarios para Ferretería Bellavista fija las siguientes políticas:

- Implementar el sistema contable adecuado que permita optimizar el tiempo y los controles contables.
- Las bodegas como el almacén deben contar con sistemas de seguridad para evitar atracos.
- Contratar pólizas de seguro para precautelar tanto las instalaciones como la mercadería.
- El sistema de control de inventarios a utilizar será el permanente, entre las ventajas de utilizar este método están obtener información oportuna en cuanto a cantidades y valores de cada artículo, para esto se necesitará manejar cada artículo con su Kárdex correspondiente.

- El método de valuación de mercadería a utilizar será el FIFO, que no es más que la primera existencia que entra es la primera que sale, la principal característica por la cual debemos usar este método es que se posee productos perecederos es decir que tienen caducidad, esto permite rotar la mercancía y evitar obsolescencia y daños.
- Realizar conteos físicos cada 3 meses, o cuando la situación lo amerite, que sirvan para cotejar con los registros disponibles.
- Cuando se realice toma de inventarios no se deberá realizar ninguna otra transacción ni de ingresos ni de egresos para evitar confusiones.
- Reducir la inversión de los inventarios de poca rotación para incrementar los rendimientos.
- Los productos deteriorados u obsoletos deberán ser dados de bajo y hacer llegar al SRI la notificación correspondiente.
- Se requiere mantener control contable sobre los costos de los inventarios, para mantener actualizados los precios de venta.
- Si se requiere de una herramienta para algún trabajo específico, pedir autorización del gerente para su uso y su correspondiente facturación como autoconsumo.
- Separación de funciones para el personal de adquisición, bodega, pagos y registro de compras.
- El personal no debe tener ningún grado de afinidad con los proveedores de la empresa.

5. POLÍTICAS ESPECÍFICAS DE INVENTARIOS

POLÍTICAS DE COMPRA

- Toda compra debe ser autorizada por el Gerente.

- Cumplir las políticas de proveedores, que indican en que plazo realizan las ventas, los créditos que se conceden y los descuentos pertinentes.
- La base de datos de proveedores siempre debe estar actualizada.
- Se pedirá cotizaciones a los proveedores, por lo menos tres, para poder comprar al mejor precio.
- Los pedidos se deben realizar con la correspondiente orden de pedido y con la firma de responsabilidad.
- Vigilar que la mercadería llegue en el tiempo acordado.
- El personal encargado de la recepción de mercadería, debe constatar e inspeccionar que el producto llegue en correcto estado, bajo las características y cantidades de la orden de compra y firmar la aceptación de dicha mercadería.
- Notificar la recepción y aceptación de mercadería recibida.
- Enviar la mercadería a la bodega correspondiente para su almacenaje.
- Notificar cuando exista: escasez, daños o no corresponda a lo pedido para realizar la devolución pertinente.
- En caso de existir devoluciones notificar a los proveedores por medio telefónico o por correo.
- Registrar las notas de crédito correspondientes.
- A los registros contables no puede ingresar ninguna persona que haya intervenido en la actividad de compras.
- El Departamento de Contabilidad es el único que podrá registrar las operaciones correspondientes.
- Entregar de manera inmediata al Departamento de Contabilidad la factura para su ingreso y la emisión de la retención

- Proporcionar una guía de recepción. La guía de recepción debe contener, el código, la cantidad y el valor de las mercancías recibidas, además de la fecha de recepción y la firma de quien recibió como responsable directo.

		GUÍA DE RECEPCIÓN DE MERCADERÍA	
		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">N° 00001</div>	
Fecha de recepción:			
Código	Detalle	Cantidad	Valores
Recibido por:		Firma:	

Figura N°-22 Guía de recepción

Elaborado por: Ana Gabriela López

POLÍTICAS DE ALMACENAJE

- Se realizará una comprobación en cuanto a las cantidades que se reciben físicamente con las mencionadas en la guía de recepción.
- Se deberá notificar al Gerente en caso de haber diferencias o la mercadería no se encuentre en buen estado.
- Se ubicará la mercadería en las estanterías correspondientes de acuerdo a un sistema de codificación alfanumérico.
- Ubicar la mercadería de acuerdo a su rotación y fragilidad para evitar deterioro de la misma.
- Cada artículo del inventario en Ferretería Bellavista, cuenta con su Kárdex, con su

código correspondiente, nombre del producto, cantidad, y las existencias máximas y mínimas.

- Se deberá anotar en el sistema la mercadería y sus características así como la ubicación en la bodega de la misma.
- En los productos de mayor rotación, se realizarán constataciones físicas, para evitar desabastecimiento.
- Se debe informar oportunamente cuando los inventarios estén por terminarse al departamento de adquisiciones.
- Se deben contar con una existencia de seguridad de cada producto para evitar desabastecimientos, esto quiere decir que ningún producto deberá contar con menos de tres unidades en existencia.
- Para contribuir al orden en bodega se utilizará la ayuda de la distribución layout, el mismo que contribuirá a que el despacho sea más práctico.
- Identificar artículos de lenta, mediana y alta rotación.
- Las personas encargadas de la bodega serán los responsables directos en caso de producirse desaparición de mercadería.

POLÍTICAS DE VENTAS

- Es responsabilidad del jefe de ventas mantener actualizada la lista de precios de venta.
- Para que la mercadería salga de bodega se debe contar con la autorización del bodeguero quien registrará en la Kárdex correspondiente
- Las formas de pago son efectivo y tarjetas de crédito, pudiendo también aceptarse cheques de clientes habituales conocidos
- El personal de ventas no está autorizado a cobrar, todos los pagos se realizarán en caja
- Se debe emitir las facturas, notas de crédito y notas de débito

- Las devoluciones se receptorán siempre y cuando sean por defectos de fábrica o por no estar de acuerdo a la orden de pedido y serán siempre aprobadas por el Gerente.
- Definir los segmentos de mercados a atender.
- Efectuar una base de datos de los clientes de la empresa.
- Fijar los precios de manera técnica y competitiva.
- Ofrecer asesoramiento en cuanto al producto.
- Saber el grado de satisfacción del cliente
- Visitar periódicamente a los clientes habituales.
- Garantizar el traslado de los productos a su consumidor final.
- Entregar en forma ágil y oportuna la mercancía a los clientes.

5. ACTIVIDADES

Tabla N°- 18 Actividades

RESPONSABLE	ACCIÓN
BODEGA	Se verifica que mercadería esta próxima terminarse y se hace el requerimiento de la misma.
ASISTENTE DE COMPRAS	Recepta la solicitud de pedido de mercadería basado en el límite mínimo y máximo de existencias.
	Pide cotizaciones
	Remite la solicitud de compras al Jefe de Compras
JEFE DE COMPRAS	Elabora y remite un documento de autorización al Gerente General para proceder al pedido.

GERENTE	Aprueba la compra
ASISTENTE DE COMPRAS	Realiza el pedido con la correspondiente orden de compra
JEFE DE COMPRAS	Acuerda los plazos en los que se recibirá la mercadería
ASISTENTE DE COMPRAS	Recepta la mercadería, en el cual se constara, revisara y contara.
	Recibe la factura de compra
	Compara que la mercadería recibida sea de las mismas características de la orden de compra
	Llena la guía de recepción de compra
	Envía la mercadería a bodega
	Envía la factura a contabilidad
BODEGUERO	Constata físicamente la mercadería con la que consta en la guía de recepción
	Notificar si existe novedades con la mercadería
	Ingresar los artículos en las Kárdex
	Ubica la mercadería en los estantes correspondientes
AUXILIAR CONTABLE	Registra la factura de compra
	Registra la mercadería en el sistema.
	Emitir retenciones

CONTADOR	Realiza el cheque para los proveedores.
AUXILIAR CONTABLE	Realiza la nota de egreso para registrar el cheque con el que fue pagado a los proveedores.
VENDEDOR	Recibe pedido de los clientes
BODEGUERO	Despacha la mercadería de la bodega
	Registra la salida en la Kárdex
VENDEDOR	Entrega la mercadería al cliente
ASISTENTE DE VENTAS	Emite la factura al cliente
	Receipta el cobro
	Receipta retenciones

Elaborado por: Ana Gabriela López

FLUJO GRAMAS DE PROCESOS

Se utilizara los siguientes simbolos para el desarrollo de los flujogramas





Objeto	Descripción
	<p>Referencia de pagina Salida de un proceso y entrada en otro</p>
	<p>Documento Papeles que sustentan las actividades</p>
	<p>Proceso Cada uno de los pasos que se desarrolla en cada</p>
	<p>Terminador Fin de la secuencia de procesos</p>

Figura N°-23: Símbolos de Flujo grama

Elaborado por: Ana Gabriela López

Compras

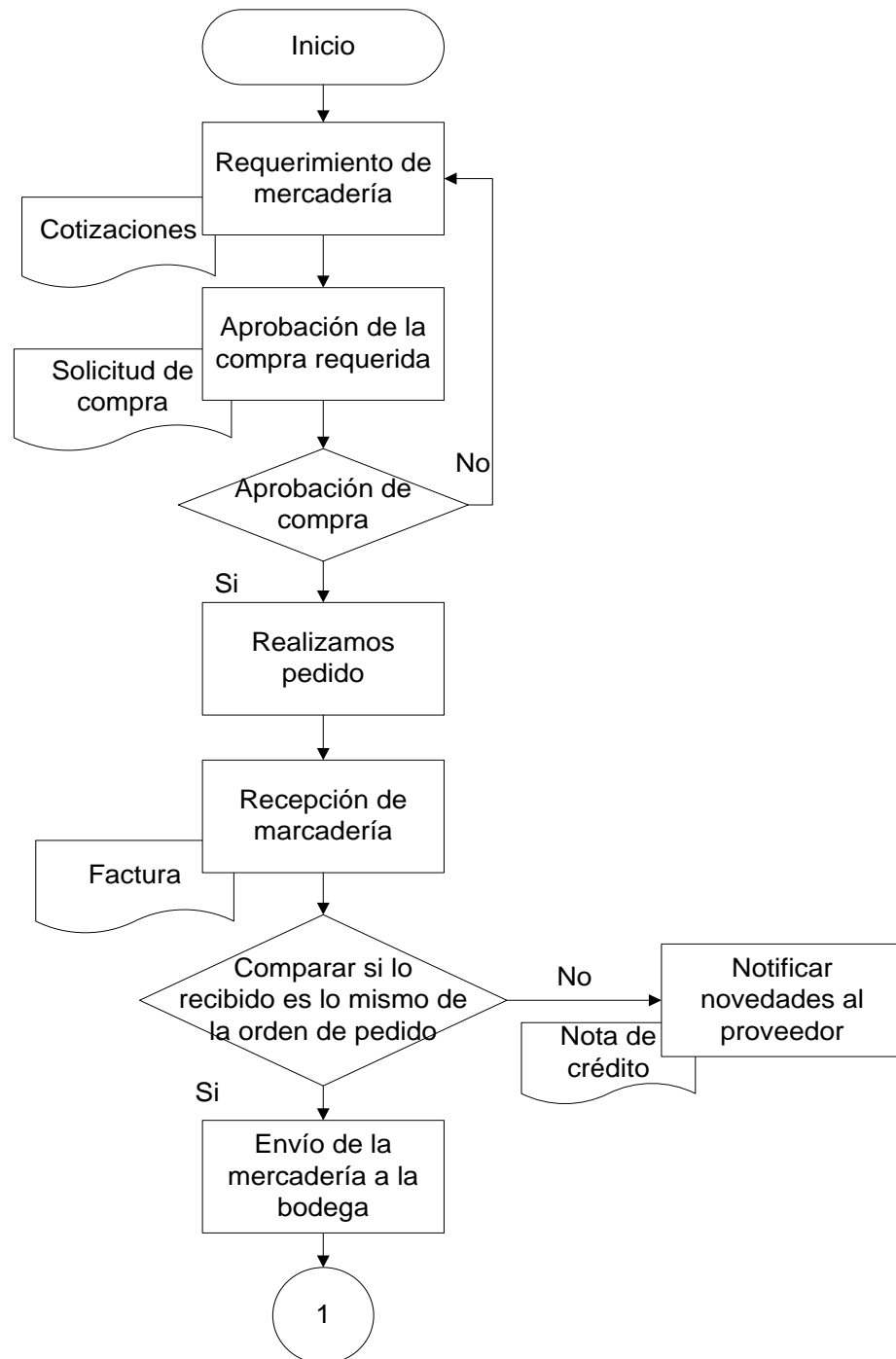


Figura N°-20: Flujo grama de compras

Elaborado por: Ana Gabriela López

Almacenaje

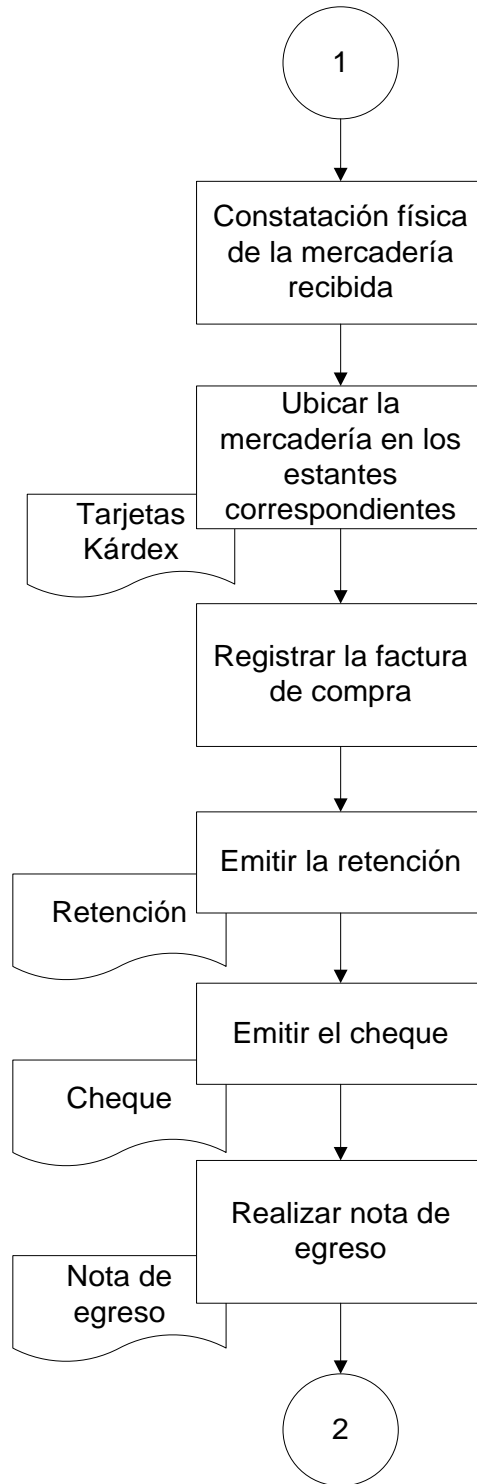


Figura N°-20: Flujo grama de almacenaje

Elaborado por: Ana Gabriela López

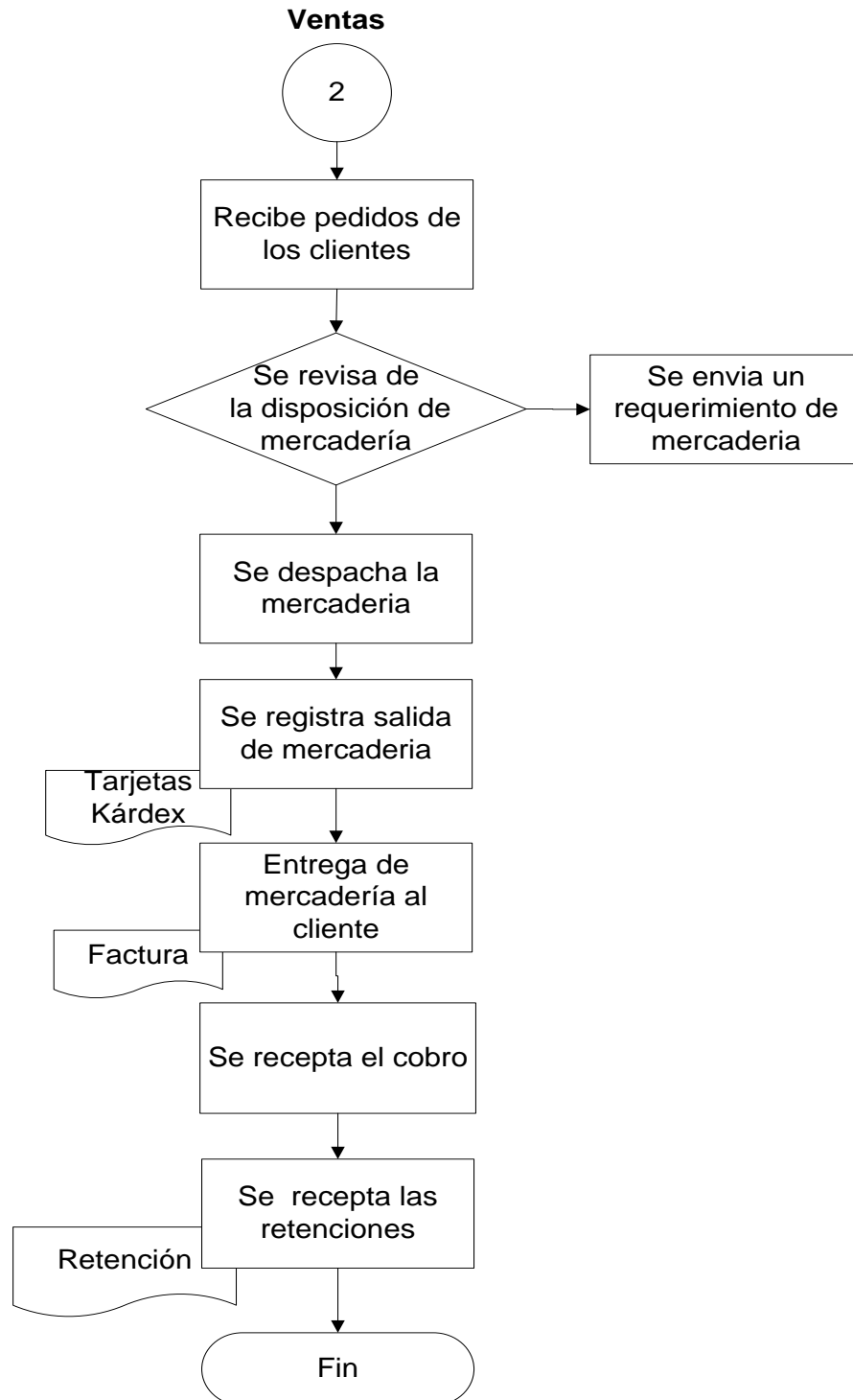
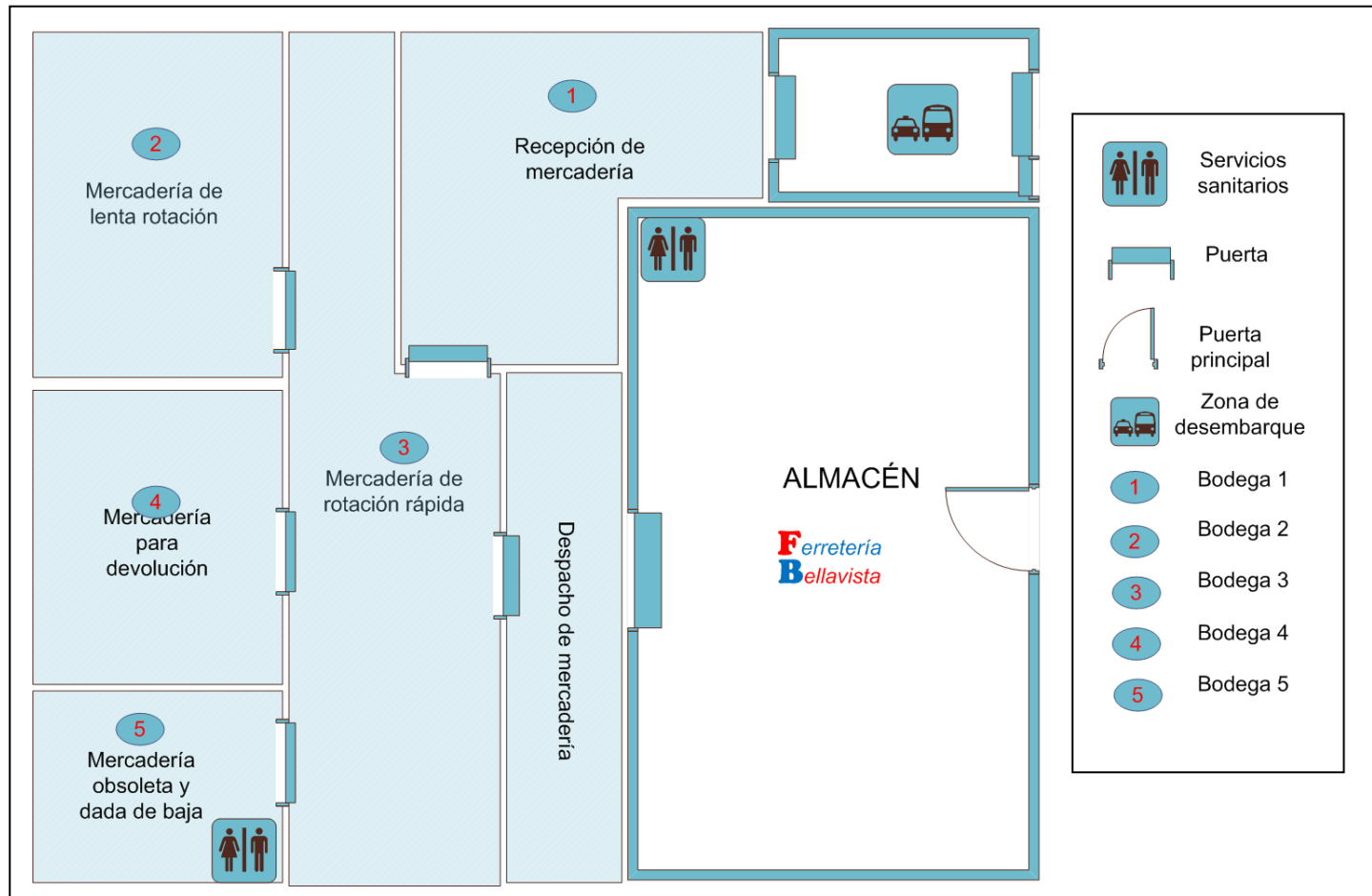


Figura N°-20: Flujo grama de ventas

Elaborado por: Ana Gabriela López

8. LAYOUT PROPUESTO

Figura N°-24



Elaborado por: Ana Gabriela

9. INDICADORES DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

Índice de Rotación de Inventarios = Indica la eficiencia con la que se maneja el inventario, un índice alto representa que se vende la mercadería con rapidez.

$$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

$$= \frac{\$ 184.531,19}{\$ 160.913,15}$$

$$= 1,146775077 \text{ rotación anual}$$

El índice de rotación de 1,15 es bajo lo que significa que el inventario rota en el año apenas una vez.

Días que se demora en rotar los inventarios:

$$\frac{\text{Días del año}}{\text{Índice de rotación de inventario}}$$

$$= \frac{365}{1,146775077}$$

$$= 318,2838617 \text{ días}$$

Vemos que la duración del inventario es alta, casi de un año se demora en rotar la mercadería

Índice de duración de mercadería: El número de veces que dura el inventario

$$\frac{\text{Inventario Final x 30 días}}{\text{Ventas Promedio}}$$

$$= \frac{\$ 160.913,15 \times 30}{\$ 17.375,68}$$

$$= 277,82478153373$$

El inventario dura 277 veces, lo que representa que se está invirtiendo mucho en mercadería.

6.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA.

La responsabilidad se encontrará a cargo del Gerente de la Ferretería Bellavista.

CARGO	FUNCIÓN
Gerencia	<ul style="list-style-type: none"> • Representación legal de la empresa • Toma las decisiones fundamentales para el bienestar de la empresa
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de Balances • Preparar y presentar las declaraciones tributaria
Jefe de Compras	<ul style="list-style-type: none"> • Adquiere la mercadería
Jefe de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Ofertar los productos que posee la empresa. • Asesorar a los clientes durante el proceso de venta y post venta.

Elaborado por: Ana Gabriela López

6.9 PREVISIÓN DE EVALUACIÓN

La propuesta será sometida constantemente a evaluación, para verificar que las actividades planteadas en la misma se están ejerciendo de forma correcta, y si es necesario ejecutar cualquier cambio en la misma con el fin de mejorar el control de inventarios en la ferretería.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué evaluar?	El manejo correcto de existencias
<ul style="list-style-type: none">• ¿Por qué evaluar?	Constatar que el desarrollo de las actividades son llevadas a cabo de manera eficiente.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Para qué evaluar?	Determinar el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta
<ul style="list-style-type: none">• Indicadores	Cualitativos y cuantitativos
<ul style="list-style-type: none">• ¿Quién evalúa?	La gerencia de la empresa
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuándo evaluar?	Durante y después del período de implementación de las actividades
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo evaluar?	A través de indicadores que permitan medir el grado de consecución de los objetivos del control interno.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Con qué evaluar?	Encuestas y observación

Elaborado por: Ana Gabriela López

6.10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

Conclusiones:

- El diagnóstico inicial nos ha permitido visualizar que al ser una empresa de carácter comercial con muchos ítems en su stock Ferretería Bellavista se ha manejado de manera empírica desde siempre por lo que no ha podido establecer métodos que le ayuden a controlar la entrada, almacenaje y salida de mercaderías.
- Para poder tener un control correcto en los ámbitos internos siempre debe haber manuales con políticas que hablen sobre cada una de las actividades y procedimientos que se deben realizar, con ello hay orden y el personal sabe que debe hacer.

Recomendaciones:

- La empresa Ferretería Bellavista necesita tener establecido el método de valuación y el sistema de inventarios con ello llevar cada una de las Kardex y precisar la cantidad de cada artículo que permita tener siempre la mercadería de manera oportuna.
- Se debe implementar el manual de políticas para el control de inventarios esto ayudara de sobremanera a poder tomar decisiones en el ámbito del manejo de mercaderías, saber cuánto invertir, cuales tienen mayor rotación y necesita que se invierta y cuáles no.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE José G, (2004), “Sistema de costeo: la asignación del costo total a productos y servicios”, Editorial Editoláser, Colombia, 280 pp.
- ALVAREZ Torres Martin G., (1996) “Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos”, Editorial Panorama, México, 142 pp.
- AMAGO M. Fernando, (2009), “Logística y marketing geográfico”, Editorial Marge Books, España, 219 pp.
- AMAYA Amaya Jairo, (2010), “Toma de decisiones gerenciales métodos cuantitativos”, Ediciones Ecoe, Colombia, 128pp.
- ARIAS Odón Fidias G, (2006) “El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica”, quinta edición, ediciones Episteme, Venezuela, 144pp.
- ASTIDAS Bonilla, Edwin. Énfasis en logística y cadena de abastecimiento disponible en: <http://logisticayabastecimiento.jimdo.com/gesti%C3%B3n-de-inventarios/>
- BALESTRINI Miriam, (2008), “Como se elabora el proyecto de investigación”, Editorial Consultores Asociados, Venezuela, 222pp.
- BEGOÑA Prieto Moreno, AGUILAR Conde Pablo, SANTIDRIÁN Arroyo Alicia (2005), “Contabilidad de costes y de gestión“, Delta Publicaciones, España, 359 pp.
- BLAXTER Loraine; HUGHES Christina y TIGHT Malcom (2008) “¿Cómo se investiga?”, Editorial Grao, España, 301 pp.
- CARDOZO Cuenca Hernán, (2006), “Auditoria del sector solidario: aplicación de normas internacionales”, ECOE ediciones, Colombia, 430 pp.

- EUGENIO Barrionuevo Regina de Jesús (2010) “Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato” Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría.
- EMERY Douglas R., FINNERTY John D. y STOWE John D., (2000), “Fundamentos de administración financiera”, Editorial Pearson, México, 785 pp.
- EQUIPO VÉRTICE, (2007) “Gestión del punto de venta”, Editorial Vértice, España, 126 pp.
- ESTUPIÑAN Gaitán Rodrigo (2006), “Control interno y fraudes”, Segunda edición, Ediciones Ecoe, Colombia, 464 pp.
- FERRER Jesús (2010), “Operacionalización de las Variables” Disponible en: http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-devariable_03.html
- FLORES Lara Elías (2007), “Primer curso de contabilidad” , Veintiún edición, Editorial Trillas Sa De Cv, México, 382pp.
- FUENTEELSAZ Gallego Carmen, ICART Isern M. Teresa, PULPÓN Anna M. (2006), “Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina”, Ediciones Universitarias, España, 154 pp.
- GORDON Paul N., HILTON Ronald W., RIVERA Noverola Carlos Autor, (2005) “Presupuestos planificación y control”, sexta edición, Editorial Pearson, México, 474pp.
- GROOVER Mikell P.,(1997) “Fundamentos de manufactura moderna: materiales procesos y sistemas”, Editorial Pearson, México, 1062 pp.

- HARVARD BUSSINESS SCHOOL PUBLISHING CORPORATION, (2006), “Toma de decisiones para conseguir mejores resultados”, Ediciones Deusto, España, 164 pp.
- HELLRIEGEL Don, SLOCUM John W. y WOODMAN Richard W., (2005) “Comportamiento Organizacional”, decimal edición, Ediciones Paraninfo, México, 700pp.
- HORNGREN Charles, SUNDEM Gray L., ELLIOTT Jhon A. (2000) “Introducción a la contabilidad financiera”, Editorial Pearson, México 229 pp.
- HORNGREN Charles; HARRISON Walter y SMITH Linda (2003), “Contabilidad, inventarios”, Quinta edición, Editorial Pearson Educación, México, 640 pp.
- LÓPEZ Trujillo Marcelo y CORREA Ospina Jorge, (2007),” Planeación estratégica de tecnologías informáticas y sistemas de información”, Editorial Universidad de Caldas, Colombia, 131 pp.
- MERA Romero Iveth Gabriela y VARGAS Soria Johana Elizabeth (2012), “Manejo y Control De Inventarios de Bodega del Centro de Experimentación y Producción Salache Ceypsa de la Universidad Técnica De Cotopaxi” Universidad Técnica de Cotopaxi, Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas
- MÍGUEZ Pérez Mónica y BASTOS Boubeta Ana Isabel, (2010) “Introducción a la gestión de stocks: El proceso de control, valoración y gestión de stocks”, Ideaspropias Editorial S.L., España, 72pp.
- MIRA Navarro, Juan Carlos(2006) “Apuntes de Auditoría”, Vlatex, España, 301 pp.

- MONLLOR Domínguez, (1994) “Economía, legislación y administración de empresas”, ediciones Editum, España, 447 pp.
- OLAVARRIETA De La Torre Jorge (1999), “Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa”, Universidad Iberoamericana, México, 80 pp.
- PARRA G. Francisca (2005), “Gestión de stocks”, Tercera edición, Editorial ESIC, España, 232 pp.
- RIBAYA Javier (1999), “Costes”, Editorial Encuentro, España, 698 pp.
- SABINO Carlos A., (2003), “El proceso de investigación”, quinta edición, editorial Panapo, Venezuela, 188 pp.
- SORIA Víctor (2000), “Relaciones humanas”, Editorial Limusa, México, 491 pp.
- STEPHENS Larry J. y SPIEGEL Murray R. (2009), “Estadística”, Mc Graw Hill, cuarta edición, México, 577 pp.

ANEXOS

ANEXO N°1
Matriz de Análisis de Situaciones (MAS)

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>La empresa no posee un correcto método ni sistema para el control de inventarios y no realiza rotaciones correctamente. Esto se debe a que al no tener implantado un sistema para su respectivo control</p> <p>Los empleados no están capacitados sobre todo los productos que existen en la empresa</p> <p>No se conoce indicadores que ayuden a la reposición de mercaderías con agilidad</p> <p>Los clientes se quejan de productos que la empresa debe tener y no los hay porque no han sido repuestos</p> <p>Si se sigue con esto podría representar pérdidas importantes en la empresa</p>	<p>Deficiente control de existencias respecto a la compra, almacenamiento y venta</p>	<p>Correcto control de existencias respecto a la compra, almacenamiento y venta</p>	<p>Buscar estrategias para que los productos no escaseen ni se vuelvan obsoletos</p> <p>Implementar políticas que detallen procedimientos y actividades en e proceso de inventarios</p>

Anexo N°-2

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1801920248001
APELLIDOS Y NOMBRES: IBARRA RAMIREZ MARIA BERSABE
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 25/12/1963 FEC. ACTUALIZACION:
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 03/01/2014 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:
FEC. INSCRIPCIÓN: 03/01/2014 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:
VENTA AL POR MENOR ESPECIALIZADA DE ARTICULOS DE FERRETERIA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: PICHINCHA ALTA Número: S/N
Intercedón: JOSÉ MIRÉS Referencia: FRENTE AL COLEGIO AGROPECUARIO LUIS A. MARTINEZ, CASA DE TRES
PISOS, COLOR ROJO Y BLANCO Teléfono: 0328434119 Email: angelvivopez@hotmail.com
DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1
JURISDICCIÓN: REGIONAL CENTRO I TUNGURAHUA CERRADOS: 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

03 ENE 2014
Usuario: 00000328

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: LACC100308 Lugar de emisión: AMBATO/AV. MANUELITA Fecha y hora: 03/01/2014 10:14:58

Anexo N°-3



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD YAUDITORÍA
CUESTIONARIO DE ENCUESTA



DIRIGIDO A: Empleados de Ferretería Bellavista

OBJETIVO: Determinar la situación del control de inventarios de la empresa y conocer si influye en la toma de decisiones

INSTRUCCIONES: Seleccione la respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más objetivo y veraz.

1. Considera Usted que se realiza un adecuado Control de inventarios en la empresa
SI NO
2. ¿Existe políticas sobre las cuales se rija el manejo de los inventarios?
SI NO
3. ¿Cuál es el método que se utiliza regularmente para el control de inventarios?
PEPS UEPS Promedio
4. ¿Cada que tiempo se rota los inventarios de mercaderías?
Cada mes Cada trimestre Cada semestre Cada año
5. ¿Se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita?
Siempre A veces Nunca
6. ¿Quién es la persona encargada de realizar los pedidos de los productos cuanto están por terminarse?
Gerente Administrador Bodeguero Contadora

7. ¿Se maneja una buena relación con los proveedores?
Siempre A veces Nunca
8. ¿Qué se hace con la mercadería obsoleta?
Se da de baja Se da en donación Se remata
9. ¿Considera la toma decisiones respecto a los inventarios oportunos?
Si No
10. ¿Considera oportuno la implementación de un Manual de Control de Inventarios en la Ferretería Bellavista?
Si No

Firma

¡Gracias por su colaboración!

Ferretería Bellavista

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO				PASIVO			
CORRIENTE				CORTO PLAZO			
DISPONIBLE			197.835,81	PROVEEDORES			123.513,26
Caja	20.240,20			Proveedores Nacionales	118.833,34		
				OBLIGACIONES CON EMPLEADOS			
EXIGIBLE			280,00	XIII Sueldo por pagar	27,91		
Cientes	280,00	280,00		XIV Sueldo por pagar	132,50		
(-) Provisión Cuentas Incobrables	0,00			15% Trabajadores	1.898,85		
				Provisión fondos de reserva	0,00		
IMPUESTOS			16.402,46	OBLIGACIONES CON EL IESS			
Ret.en la Fuente de Imp.a la Renta	497,52			IESS Por Pagar	71,99		
Credito Tributario Adquisiciones y Retenciones	13.197,18						71,99
Retenciones Fuente Años Anteriores	841,38			IMPUESTOS			
Anticipo pagado	1.866,38			Imp. Rta. Transferencia de bienes muebles	173,82		
				Imp. Rta. Otras ret. 1%	4,64		
REALIZABLE			160.913,15	Impuesto a la Renta	2.370,21		
Mercaderías	160.913,15			TOTAL PASIVO			123.513,26
FIJO							
DEPRECIABLE			2.991,85	PATRIMONIO			
Equipo de Computacion	3.450,00	541,85		CAPITAL			
(-) Deprec. Acum. De Equipo de computo	2.908,15			CAPITAL PROPIO			77.314,39
Muebles y Enseres	3.500,00	2.450,00		Capital Propio	45.696,91		
(-) Deprec. Acum. Muebles y Enseres	1.050,00			Utilidad del Ejercicio del Ejercicio	8.389,94		
				Utilidad años anteriores	23.227,54		
TOTAL ACTIVO			<u>200.827,66</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			<u>200.827,66</u>
							0,00

REPRESENTANTE LEGAL


MARÍA IBARRA
 REPRESENTANTE


GABRIELA GUERRA
 CONTADORA

ESTADO DE RESULTADOS
Ferretería Bellavista

del 1 de Enero al 31 Diciembre 2013

VENTAS			208.520,25
Tarifa 12%		206.492,28	
Tarifa 0%		2.027,97	
COSTO DE VENTAS			184.531,19
Inv. Inicial de Mercaderías	130.972,93	130.972,93	
<u>Compras Netas</u>		214.471,41	
Compras 0%	4.992,76		
Compras 12%	215.305,99		
Devolución compras 0% y 12%	6.148,68		
Descuento compras 0% y 12%			
Transporte en compras	221,47		
Seguro en compras	99,87		
Mercadería Disponible para Venta		345.444,34	
Inv. Final de Mercaderías		160.913,15	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			23.989,06 12%
INGRESOS NO OPERACIONALES			-
Otros Ingresos		-	
UTILIDAD NO OPERACIONAL			23.989,06
GASTOS OPERACIONALES			11.330,05
Sueldos y Salarios		4.904,99	
Beneficios Sociales		806,25	
Fondos de Reserva		334,86	
Aporte a la Seguridad Social		595,99	
Gasto Combustible		8,93	
Gasto Intereses y comision bancaria		254,15	
Suministros y Materiales		290,60	
Depreciacion Activos Fijos		1.499,89	
Gasto servicios basicos		371,58	
Otros Gstos		0,96	
Gasto Mantenimiento y reparaciones		2.028,18	
Gasto Iva		233,67	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			12.659,01
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION			12.659,01
15% TRABAJADORES			1.898,85
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR			2.370,21
UTILIDAD DEL EJERCICIO			8.389,94


MARÍA IBARRA
REPRESENTANTE


GABRIELA GUERRA
CONTADORA