



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Proyecto de investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría CPA.**

Tema:

**“La logística de inventarios y la disponibilidad en la empresa DEKO-OFERTAS
CERAMICAS”**

Autor: Guerrero Altamirano Henry Germán

Tutor: Dr. Barreno Córdova Carlos Alberto

Ambato – Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova, con cédula de identidad No. 180243064-3, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: “**LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA DISPONIBILIDAD EN LA EMPRESA DEKO-OFERTAS CERAMICAS**”, desarrollado por Henry Germán Guerrero Altamirano, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los 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 los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, abril de 2016.

TUTOR



Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

C.I. 180243064-3

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Henry Germán Guerrero Altamirano, con cédula de ciudadanía N° 180463762-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo investigativo, bajo el tema: **“LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA DISPONIBILIDAD EN LA EMPRESA DEKO-OFFERTAS CERAMICAS”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este proyecto de Investigación.

Ambato, abril de 2016.

AUTOR



Henry Germán Guerrero Altamirano

C.I. 180463762-5

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regularidades de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, abril de 2016.

AUTOR



Henry Germán Guerrero Altamirano

C.I. 180463762-5

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA DISPONIBILIDAD EN LA EMPRESA DEKO-OFFERTAS CERAMICAS”**, elaborado por Henry Germán Guerrero Altamirano, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, abril de 2016.



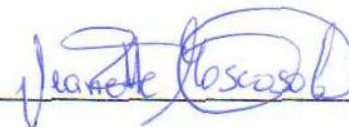
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Dr. César Salazar

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Jeanette Moscoso

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres Germán y Blanca quienes siempre han velado por mi bienestar con su esfuerzo y perseverancia y me han dado todo el apoyo para luchar y conseguir este anhelado sueño.

Y especialmente a mi novia Gaby quien ha sido mi inspiración y mi apoyo incondicional en cada paso de mi vida universitaria.

Henry Germán Guerrero A.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien me ha brindado de buena salud en el proceso de mi formación académica además de predisposición, sabiduría y fortaleza para poder culminar con esta etapa de mi vida.

A mis padres, Germán Guerrero y Blanca Altamirano por su apoyo incondicional en todo momento ya que han sido el pilar y motor fundamental para el logro de cada una de mis metas.

A mi novia Gabyta por ser la persona quien me motivo día a día para alcanzar esta meta tan importante en mi vida, que con su amor y comprensión supo ayudarme y apoyarme constantemente.

Un sincero agradecimiento a la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, a sus autoridades y docentes por darme la oportunidad de formarme eficientemente como profesional, de manera especial a mi tutor Dr. Carlos Barreno por toda su ayuda, paciencia y orientación brindada durante el desarrollo del presente trabajo.

A la empresa Deko-Ofertas Cerámicas por la apertura y por brindarme la información necesaria para el desarrollo de éste proyecto de investigación.

Henry Germán Guerrero A.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA DISPONIBILIDAD EN LA EMPRESA DEKO-OFFERTAS CERAMICAS”

AUTOR: Henry Germán Guerrero Altamirano

TUTOR: Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

FECHA: Abril de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

DEKO-OFFERTAS CERÁMICAS una empresa dedicada a la venta al por mayor y menor de artículos de cerámica, porcelanato y todo tipo de acabados para la construcción, actualmente tiene una deficiente logística de inventarios lo que ha impedido el crecimiento de la empresa y por ende el logro de sus objetivos debido a circunstancias como una desorganización tanto en el almacenamiento, distribución y despacho de materiales afectando directamente a la disponibilidad de la empresa.

La desorganización en las bodegas ocasiona que haya un almacenamiento y distribución inadecuada de la mercancía, dado que no cuentan con el espacio propicio para almacenar correctamente la cerámica.

Una de sus principales causas es no poseer una logística eficiente de inventarios es decir proporcionar una adecuada custodia, resguardo, transporte, control y almacenaje de mercaderías lo que afecta considerablemente a la disponibilidad de la empresa.

De igual manera dicha empresa no realiza periódicamente una constatación física de inventarios al no existir una coordinación de la administración de la entidad lo que ocasiona una distorsión del valor en real con el valor en libros.

El control de ingreso de la mercadería es otra falencia significativa para el buen desempeño de la entidad, en vista que no existe una segregación de funciones específicas a los empleados, por lo cual al ingresar los productos a bodega son recibidos y manipulados por distintas personas lo que desemboca en un error de codificación para los materiales puesto que cada persona realiza una codificación diferente siendo el mismo producto.

PALABRAS DESCRIPTORAS: LOGÍSTICA, DISPONIBILIDAD, SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN, ALMACENAMIENTO, POLÍTICAS DE INVENTARIOS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: “LOGISTICS INVENTORY AND AVAILABILITY IN THE DEKO-OFERTAS CERÁMICAS COMPANY”

AUTHOR: Henry Germán Guerrero Altamirano

TUTOR: Dr. Carlos Alberto Barreno Córdova

DATE: April 2016

ABSTRACT

DEKO-OFERTAS CERÁMICAS is a company engaged in the wholesale and retail of ceramic, porcelain and all kinds of finishes for construction, currently has poor logistics inventory which has prevented the growth of the company and therefore the achievement of its objectives due to circumstances such as disruption both in storage, distribution and dispatch of materials directly affecting the availability of the company.

Disorganization causes wineries have inadequate storage and distribution of goods, since they do not have the right time to properly store the ceramic space.

One of its main causes is not having an efficient logistics inventory is to provide adequate custody, shelter, transportation, control and storage of goods which significantly affects the availability of the company.

Similarly the company does not conduct regular physical inventory verification of the absence of coordination of the management of the entity which causes a distortion of the actual value with the carrying value.

The control of entry of the merchandise is another significant shortcoming for the proper performance of the entity, given that there is no segregation of specific employees functions, so when entering products warehouse are received and handled by different people leading to a coding error for the materials as each person takes a different encoding being the same product.

KEYWORDS: LOGISTICS, AVAILABILITY, MANAGEMENT SYSTEM, STORAGE, INVENTORY POLICIES.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

PÁGINAS PRELIMINARES

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvii

INTRODUCCIÓN.....	1
--------------------------	----------

CAPÍTULO I.....	2
------------------------	----------

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
--	----------

a. Descripción y formulación del problema.....	2
--	---

1.1 Tema.....	2
---------------	---

1.2 Planteamiento del problema.....	2
-------------------------------------	---

1.2.1 Contextualización.....	2
------------------------------	---

1.2.2 Análisis Crítico.....	7
-----------------------------	---

1.2.3 Prognosis.....	9
----------------------	---

1.2.4 Formulación del Problema.....	9
-------------------------------------	---

1.2.5 Preguntas Directrices.....	10
----------------------------------	----

1.2.6 Delimitación del Objeto de la Investigación.....	10
--	----

b. Justificación:	11
c. Objetivos	12
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
CAPÍTULO II	13
MARCO TEÓRICO	13
a. Antecedentes Investigativos.....	13
b. Fundamentación científico – técnica.....	22
2.2.01 Fundamentación Epistemológica	22
2.2.02 Fundamentación Axiológico	23
2.2.03 Fundamentación Ontológico	23
2.3 Fundamentación legal.....	24
2.4 Categorías Fundamentales.....	26
2.4.1 Marco conceptual Variable Independiente	28
2.4.2 Marco conceptual Variable Dependiente	34
c. Hipótesis.....	42
2.5 Señalamiento de las variables de la hipótesis.....	42
CAPÍTULO III	43
METODOLOGÍA	43
a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación	43
3.1 Enfoque	43
3.2 Modalidad Básica de la Investigación.....	44
3.3 Nivel o tipo de Investigación.....	44
b. Población, muestra, unidad de investigación	45
3.4 Población y Muestra.....	45
3.4.1 Población	45
3.4.2 Muestra	46
c. Operacionalización de las variables.....	47

3.5 Operacionalización de las variables	47
d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias	52
3.6 Recolección de información	52
3.6.1 Plan de recolección de información	52
3.7 Procesamiento y análisis.....	54
3.7.1 Plan de procesamiento de información.....	54
3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados.....	55
CAPÍTULO IV	56
RESULTADOS	56
a. Principales resultados.....	56
4.1 Análisis de datos.....	56
4.2 Interpretación de resultados.....	58
4.3 Verificación de la Hipótesis	80
b. Limitaciones del estudio.....	82
c. Conclusiones.....	83
d. Recomendaciones	84
PROPUESTA	86
4.4 Datos Informativos	86
4.5 Justificación.....	86
4.6 Objetivos	87
4.6.1 General.....	87
4.6.2 Específicos	87
TÉCNICA ABC	88
MODELO OPERATIVO	90
Metodología	90

FASE I, II	92
CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS EN GRUPOS SEGÚN LA TÉCNICA ABC	92
FASE III	97
POLÍTICAS DE CONTROL PARA LA TÉCNICA ABC DE INVENTARIOS	97
BIBLIOGRAFÍA:	99
ANEXOS	103

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO

Tabla 1.1 Análisis cuenta inventarios	4
Tabla 3. 1 Personal de Deko ofertas cerámicas.....	45
Tabla 3. 2 Listado del personal	46
Tabla 3. 3 Variable dependiente: Disponibilidad.....	49
Tabla 3. 4 Variable independiente: Logística de inventarios	51
Tabla 4. 1 Constatación física de inventarios.....	58
Tabla 4. 2 Espacio físico	59
Tabla 4. 3 Almacenamiento	60
Tabla 4. 4 Control de rotación de inventarios	61
Tabla 4. 5 Localización de materiales	62
Tabla 4. 6 Transporte de materiales	63
Tabla 4. 7 Despacho de mercadería	64
Tabla 4. 8 Ingreso de mercadería	65
Tabla 4. 9 Adquisiciones de mercadería	66
Tabla 4. 10 Logística que contribuya al control de inventarios	67
Tabla 4. 11 Implementar un sistema de administración.....	68
Tabla 4. 12 Método de Valoración.....	69
Tabla 4. 13 Saldos de sistema contable acorde a existencias físicas.....	70
Tabla 4. 14 Análisis financiero	71
Tabla 4. 15 Elaboración de estados financieros	72
Tabla 4. 16 Liquidez de la empresa.....	73
Tabla 4. 17 El total de las ventas realizadas se reflejan en la disponibilidad.....	74
Tabla 4. 18 Obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten la disponibilidad.....	75
Tabla 4. 19 Cumplimiento de obligaciones tributarias	76
Tabla 4. 20 Medidas adoptadas por el gobierno afectan la disponibilidad	77
Tabla 4. 21 Incremento de competidores	78
Tabla 4. 22 Comunicación administración - colaboradores.....	79
Tabla 4. 23 Grupos de inventarios según técnica ABC	96
Tabla 4. 24 Políticas de control para la técnica ABC de inventarios	98

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO

Gráfico 1. 1 Análisis cuenta inventarios	5
Gráfico 1. 2 Análisis rotación de inventarios	6
Gráfico 1. 3 Árbol de problemas	8
Gráfico 2. 1 Red de inclusiones Conceptuales	26
Gráfico 2. 2 Constelación de ideas	27
Gráfico 4. 1 Constatación física de inventarios.....	58
Gráfico 4. 2 Espacio físico	59
Gráfico 4. 3 Almacenamiento	60
Gráfico 4. 4 Control de rotación de inventarios	61
Gráfico 4. 5 Localización de materiales.....	62
Gráfico 4. 6 Transporte de materiales	63
Gráfico 4. 7 Despacho de mercadería	64
Gráfico 4. 8 Ingreso de mercadería	65
Gráfico 4. 9 Adquisiciones de mercadería	66
Gráfico 4. 10 Logística que contribuya al control de inventarios	67
Gráfico 4. 11 Implementar un sistema de administración.....	68
Gráfico 4. 12 Método de Valoración.....	69
Gráfico 4. 13 Saldos de sistema contable acorde a existencias físicas	70
Gráfico 4. 14 Análisis financiero	71
Gráfico 4. 15 Elaboración de estados financieros	72
Gráfico 4. 16 Liquidez de la empresa	73
Gráfico 4. 17 El total de las ventas realizadas se reflejan en la disponibilidad	74
Gráfico 4. 18 Obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten la disponibilidad.....	75
Gráfico 4. 19 Cumplimiento de obligaciones tributarias	76
Gráfico 4. 20 Medidas adoptadas por el gobierno afectan la disponibilidad	77
Gráfico 4. 21 Incremento de competidores	78
Gráfico 4. 22 Comunicación administración - colaboradores.....	79
Gráfico 4. 23 Gráfico T-student	81

INTRODUCCIÓN

DEKO-OFFERTAS CERÁMICAS no dispone con una logística de inventarios eficiente lo que ha afectado a la disponibilidad de la empresa y por ende el logro de objetivos. El presente proyecto investigativo se ha planteado establecer un Sistema de Administración de Inventarios a través de la técnica ABC que nos permite tener un mejor control de las existencias.

Capítulo I comprende, el análisis y descripción del problema de investigación con el planteamiento y formulación del problema, el análisis crítico, pronosis, desarrollo de preguntas directrices, delimitación; así como la justificación y establecimiento de los objetivos del proyecto.

El Capítulo II contiene, el marco teórico, el cual incluye la revisión de los antecedentes investigativos, la fundamentación científico – técnica, el establecimiento de la fundamentación filosófica y legal; y el desarrollo las categorías fundamentales y el marco conceptual de las variables con el fin de establecer la hipótesis de investigación.

En el Capítulo III se detalla, la Metodología además el enfoque y nivel de investigación a ser aplicada durante el trabajo investigativo, incluyendo la determinación de la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de información, la operacionalización de las variables, el plan a utilizarse para la recolección y análisis de la información obtenida.

En el Capítulo IV abarca, los resultados obtenidos de la investigación realizada, que comprende el análisis e interpretación de los datos obtenidos durante la recolección de información primaria, los cuales se presentan a través de cuadros y gráficos estadísticos, y cuyos resultados permiten la verificación o el rechazo de la hipótesis planteada previamente. Se redactan las conclusiones en base a los resultados obtenidos, y se establecen recomendaciones y la propuesta de solución que contribuya a la mejora de la problemática en estudio. Este capítulo, conjuntamente con la presentación de anexos y bibliografía consultada representan la finalización del proyecto.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. Descripción y formulación del problema

1.1 Tema

“La logística de inventarios y la disponibilidad en la empresa DEKO-OFFERTAS CERAMICAS”

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Macrocontextualización

Ecuador en el sector cerámico ha evolucionado en su producción continuamente en los últimos cincuenta años, lo cual ha llevado a las empresas a implementar una logística de almacenamiento cada vez mejor para el abastecimiento y distribución de la mercadería.

El gobierno actual ha implementado nuevas restricciones a las importaciones, cuyo objetivo primordial es fortalecer la economía del país debido a que las fábricas nacionales apenas cubrían con el 45% de la demanda y se plantea que cubra con el 65% de esta; pues según medidas adoptadas por el gobierno el sector cerámico debe importar productos de la más alta calidad. Esto ha ocasionado que las empresas dedicadas únicamente a la importación de cerámica, porcelana y grifería disminuyan sus importaciones considerablemente debido a los altos impuestos que deben pagar para ingresar al país, además de que la cerámica importada debe ser de primera calidad y se ajusten a las Normas INEC.

Sin embargo, estas nuevas normas adoptadas por el gobierno ha ocasionado que exista una diferencia de precios en el mercado puesto que las fábricas nacionales no cumplen con las normas exigidas mientras que los importadores de cerámica si se han adoptado a

estos cambios, por lo que en los últimos años muchas de estas empresas ha disminuido sus ventas y otras se han visto de la obligación de cesar sus operaciones.

La provincia de Azuay es la más importante productora de cerámica de nuestro país, en dicha provincia se encuentran las cuatro empresas de fabricación de cerámica más completas, es así que la empresa Cerámicas Rialto ha obtenido la certificación Punto verde ya que ha sido una de las primeras empresas en adoptar medidas para beneficios ambientales, además según datos del Banco Central del Ecuador el sector cerámico es uno de los que más aporta al PIB del país.

1.2.1.2 Mesocontextualización

La provincia de Tungurahua en los últimos años ha tenido un incremento en la actividad comercial de cerámica, puesto que las personas se han inclinado por utilizar en los acabados de sus casas artículos de cerámica y porcelanato. Además existe una variedad de diseños y precios en la oferta local lo que ha ocasionado un aumento en la competitividad en el mercado.

El principal problema de las empresas en dicha provincia es no contar con un adecuado sistema de logística lo cual es sumamente importante para este tipo de materiales por ser muy frágil es decir, una manipulación adecuada un embalaje resistente y una bodega ordenada de fácil localización para una entrega inmediata y segura al cliente. Es por ello que en la mayoría de las empresas no cuentan con estos procesos logísticos importantes, lo que ocasiona perder la mercadería por una deficiente manipulación y transporte o entregarle al cliente un producto sin un embalaje apto que hasta llegar a su destino éste llegue roto, lo cual el cliente se alejará por que no obtuvo un buen servicio logístico que satisfaga su necesidad.

Por la tanto, en la provincia de Tungurahua en el sector cerámico implementar un adecuado sistema logístico hace la diferencia y estará un paso más adelante que otras entidades debido que se precautelaré la mercadería misma dentro de la empresa y se

brindará un mejor servicio al cliente cuidando su producto desde el despacho hasta su destino entregándole una cerámica u otros artículos frágiles sin tener algún tipo de imperfección lo que desembocará en un cliente satisfecho y posteriormente obtener una disponibilidad deseada en la empresa.

1.2.1.3 Microcontextualización

DEKO-OFERTAS CERÁMICAS una empresa dedicada a la venta al por mayor y menor de artículos de cerámica, porcelanato y todo tipo de acabados para la construcción, ubicada en la provincia de Tungurahua cantón Ambato parroquia la Merced calle Vargas Torres número 09-26 intersección Primera Imprenta, con el Sr. Jácome Sarmiento Romel Vicente como su propietario, inició sus actividades el 02 de enero de 1993 con 23 años en el mercado brindando materiales de buena calidad al centro del país.

Dicha empresa actualmente tiene una deficiente logística de inventarios lo que ha impedido el crecimiento de la empresa y por ende el logro de sus objetivos debido a circunstancias como la desorganización tanto en el almacenamiento, distribución y despacho de materiales afectando directamente a la disponibilidad.

A continuación con datos reales de la empresa, se realizó un análisis financiero para conocer las variaciones que tuvo la cuenta inventarios en los dos últimos periodos.

CUENTA	2015	2014	VARIACIÓN	PORCENTAJE
Inventarios	151.765,28	147.815,91	3.949,37	2,7

Tabla 1.1 Análisis cuenta inventarios
Elaborado por: Henry Guerrero

Luego de realizar el análisis financiero correspondiente a la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS en la cuenta inventarios al término del periodo 2014 la empresa contaba con \$147.815,91 en inventarios y para el año 2015 contaba con

\$151.765,28; registrándose un incremento en la cuenta de \$3.949,37 con un valor porcentual de incremento del 3% entre un año a otro, debido a que en la empresa no existe una adecuada rotación de mercadería lo que ocasiona un estancamiento de la misma, esto como consecuencia de la deficiente logística para el manejo de los inventarios.



Fuente: Deko Ofertas Cerámicas
Gráfico 1. 1 Análisis cuenta inventarios
Elaborado por: Henry Guerrero

Además se realizó un análisis para conocer el nivel de rotación de los inventarios que actualmente tiene la empresa.

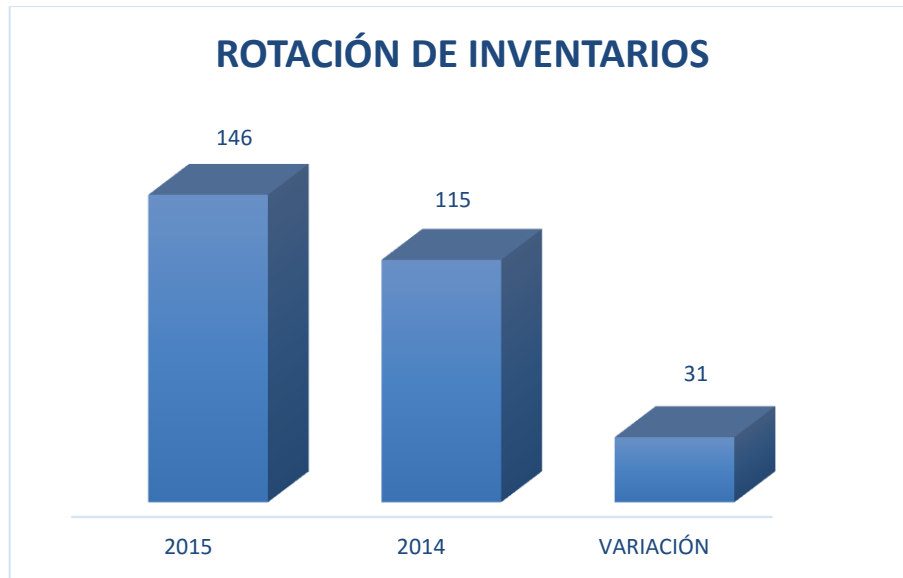
$$\text{PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIOS} = \frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$$

$$\text{Rot. Inventarios} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Inventario promedio}}$$

2015		
Rot. Invent.	<u>370543,27</u>	2,47
	149790,595	
PPI	<u>360</u>	146
	2,47	días

2014		
Rot. Invent.	<u>463780,71</u>	3,14
	147.815,91	
PPI	<u>360</u>	115
	3,14	días

2015	2014	VARIACIÓN
146	115	31



Fuente: Deko Ofertas Cerámicas
Gráfico 1. 2 Análisis rotación de inventarios
Elaborado por: Henry Guerrero

Luego de realizar el análisis correspondiente para conocer la rotación de inventario en la empresa Deko Ofertas Cerámicas se determinó que al final de periodo 2014 los inventarios permanecieron en bodega 115 días en promedio en bodega antes de ser vendidos, y al término del periodo 2015 permanecieron 146 días en promedio en bodega, registrándose así un incremento de 31 días, esto ocurre porque no se realiza una constatación física periódicamente de los materiales en stock lo que impide conocer qué materiales están estancados en bodega.

1.2.2 Análisis Crítico

La empresa DEKO-OFERTAS CERÁMICAS en la actualidad refleja inconvenientes en sus operaciones debido a las causas que se detallan a continuación:

La desorganización en las bodegas ocasiona que haya un almacenamiento y distribución inadecuada de la mercancía, dado que no cuentan con el espacio propicio para almacenar correctamente la cerámica.

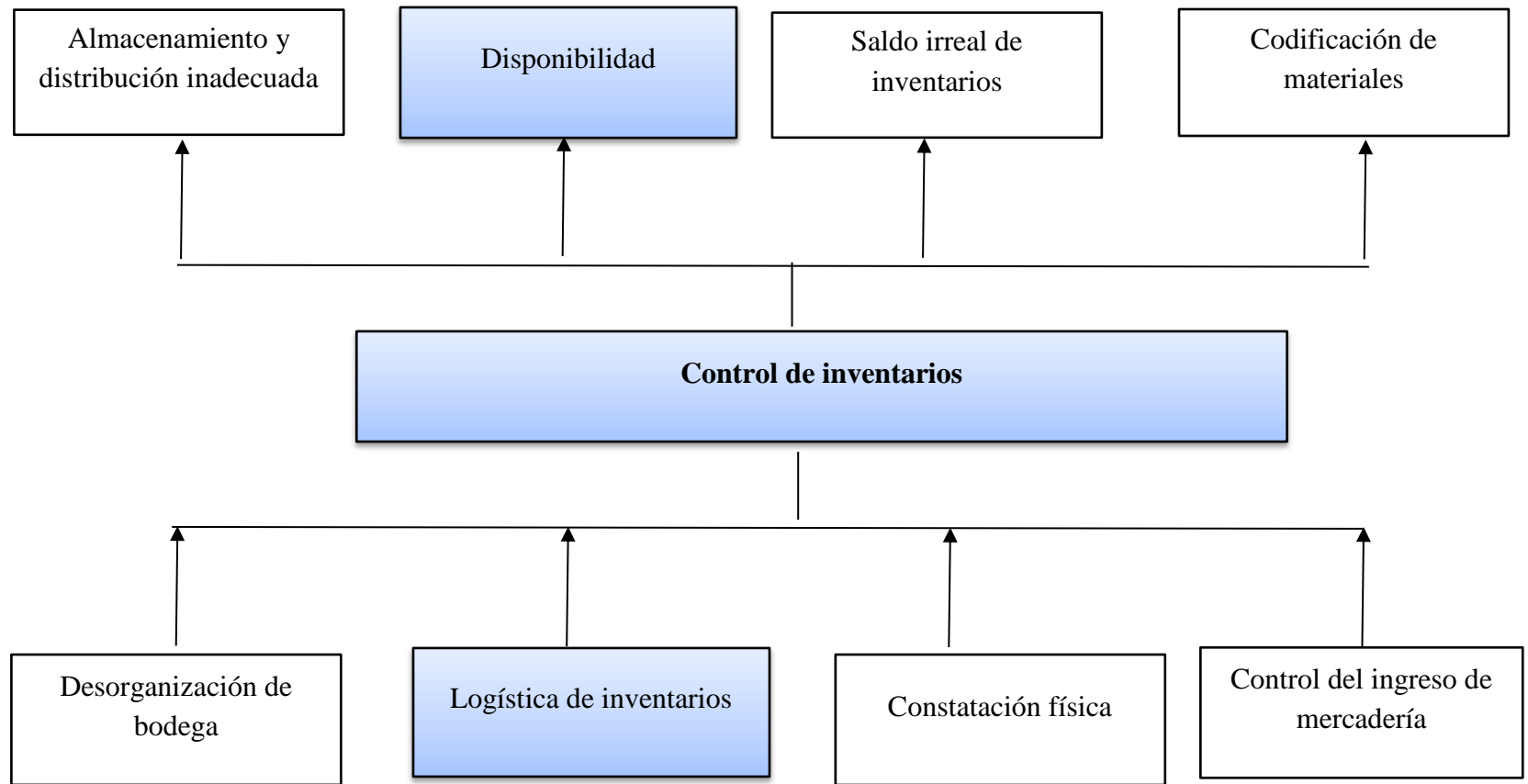
Una de sus principales causas es no poseer una logística eficiente de inventarios es decir proporcionar una adecuada custodia, resguardo, transporte, control, almacenaje y distribución de mercadería lo que afecta considerablemente a la disponibilidad de la empresa.

De igual manera dicha empresa no realiza periódicamente una constatación física de inventarios al no existir una coordinación de la administración de la entidad lo que ocasiona una distorsión del valor en real con el valor en libros.

El control de ingreso de la mercadería es otra falencia significativa para el buen desempeño de la entidad, en vista que no existe una segregación de funciones específicas a los empleados, por lo cual al ingresar los productos a bodega son recibidos y manipulados por distintas personas lo que desemboca en un error de codificación para los materiales puesto que cada persona realiza una codificación diferente siendo el mismo producto.

Árbol de problemas

Efectos



Causas

Gráfico 1.3 *Árbol de problemas*
Elaborado por: Henry Guerrero

1.2.3 Prognosis

Si DEKO-OFERTAS CERÁMICAS no considera los factores adecuados para una logística apropiada de inventarios, afectaría significativamente a su negocio en marcha, por ende principalmente a su disponibilidad, además de perder credibilidad y posicionamiento en el mercado.

Al no mantener una organización en bodega para los productos destinados a la comercialización provocaría un retraso en la distribución lo que conllevaría a un cliente insatisfecho.

Si la empresa no opta por una constatación física periódica sería propensa a tener considerables errores en su administración, manteniendo mercadería obsoleta o deteriorada ocupando espacio físico valioso para nuevos materiales, además de tener un total desconocimiento de las existencias físicas en bodega influyendo en una sobrevaloración de los productos.

Si la entidad no lleva un control permanente del ingreso de mercaderías solamente con un responsable para su codificación y orden en bodega, la empresa perdería agilidad en sus operaciones desperdiciando tiempo y recursos.

En general si una logística de inventarios no es aplicada en la empresa esto causaría un declive en sus operaciones incrementando gastos innecesarios, obteniendo cuantiosas pérdidas económicas lo cual se reflejaría en la pérdida notable de clientes al no brindarles un servicio y producto adecuado a sus requerimientos.

1.2.4 Formulación del Problema

- ¿Cómo incide la logística de inventarios en la disponibilidad de la empresa Deko-Ofertas Cerámicas de la ciudad de Ambato?

1.2.4.1 Variable Independiente

Logística de inventarios

1.2.4.2 Variable Dependiente

Disponibilidad

1.2.5 Preguntas Directrices

- ¿De qué manera se aplica la logística de inventarios en DEKO-OFERTAS CERAMICAS de la ciudad de Ambato?
- ¿Cuenta con una disponibilidad adecuada para el funcionamiento de sus operaciones la empresa DEKO-OFERTAS CERAMICAS de la ciudad de Ambato?
- ¿Cómo una logística de inventarios afecta a la disponibilidad de la empresa Deko-Ofertas Cerámicas?
- ¿Cómo es la organización en bodega de la empresa?
- ¿El almacenamiento y distribución de mercadería es el adecuado para la entidad?
- ¿Cómo afecta a la empresa no realizar constataciones físicas?
- ¿Cuál es el resultado de tener saldos irreales de inventarios?
- ¿Cómo influye el control de ingreso de mercadería en la codificación de materiales?

1.2.6 Delimitación del Objeto de la Investigación

- **Campo:** Contabilidad
- **Área :** Costos
- **Aspecto :** Logística de inventarios
- **Temporal:** El tiempo de la investigación va desde el 01 de diciembre de 2015 al 29 de abril de 2016

- **Espacial:** Provincia: TUNGURAHUA, Cantón: AMBATO, Parroquia: LA MERCED, Calle: VARGAS TORRES, numero: 09-26, Intersección: PRIMERA IMPRENTA, Referencia ubicación: A UNA CUADRA DE LA ESCUELA TERESA FLOR.

b. Justificación:

DEKO-OFERTAS CERÁMICAS no cuenta con una adecuada logística de inventarios debido a una serie de factores que la empresa no realiza como por ejemplo no efectúa constataciones físicas periódicas de su mercadería, lo que ocasiona tener un saldo irreal y una codificación errónea de los materiales en existencia, además existe desorganización en las bodegas afectado el almacenamiento y distribución, esto ocurre porque no dispone de políticas que contribuyan al eficiente tratamiento de los inventarios ocasionando de esta manera una incorrecta toma de decisiones afectado así al negocio en marcha.

El proyecto contribuirá a tener una eficiente logística de inventarios a través de un correcto tratamiento que conlleve a una apropiada organización de almacenamiento y distribución de la mercadería optimizando recursos tiempo y espacio en bodega.

Por ser el inventario la parte esencial de la empresa, la finalidad del proyecto es implementar un sistema de logística de inventarios mediante lineamientos que ayuden a la empresa para obtener una disponibilidad lo cual nos permitirá la correcta toma de decisiones, efectividad en la información contable que logrará obtener resultados deseados por la empresa.

Los principales beneficiarios son el propietario, contadora y trabajadores de la empresa Deko- Ofertas Cerámicas, pues si se dispone de una eficiente logística de inventarios se tendrá un conocimiento real de las existencias mediante políticas de organización y una apropiada segregación de funciones que ayuden a un correcto funcionamiento de inventarios desembocando en una disponibilidad eficaz para la empresa.

En cuanto a la factibilidad del proyecto, los datos obtenidos serán de información real de la empresa Deko- Ofertas Cerámicas, además se cuenta con la colaboración de todos sus empleados y con la autorización del gerente. Se cuenta con los recursos necesarios humano, material y económico para desarrollar la presente investigación.

En conclusión el impacto será poseer un control eficiente de los inventarios mediante una logística apropiada que asegure tener una disponibilidad inmediata a la empresa, a través de una correcta organización en las bodegas que facilite el almacenamiento y distribución de la mercadería; sin embargo es fundamental que los materiales se encuentren debidamente codificados para dar facilidad al control y despacho de materiales.

c. Objetivos

Objetivo General

Analizar la incidencia de logística de inventarios para medir su efecto en la disponibilidad de la empresa Deko-Ofertas Cerámicas.

Objetivos Específicos

- Examinar la logística de inventarios en la empresa Deko-Ofertas Cerámicas para conocer su situación actual.
- Evaluar la disponibilidad con el propósito de verificar su capacidad de venta.
- Proponer un sistema de administración de inventarios con el fin de optimizar la disponibilidad de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

a. Antecedentes Investigativos

Para el presente proyecto se tomó como referencia bibliográfica artículos, libros y tesis que ayudarán a ampliar y conocer de mejor manera como tener una logística adecuada que contribuyan directamente a la disponibilidad de la empresa.

Según Durán (2012) en su artículo “Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresa” menciona que:

Los inventarios tienen su origen en los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, donde acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Estos permiten asegurar la subsistencia del negocio y el desarrollo de sus actividades operativas.

Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivó la existencia de los inventarios.
(pág.56)

Como manifiesta el artículo el inventario existe desde nuestros antepasados ya que ellos almacenaban sus productos como los granos de las cosechas que hacían. Ellos clasificaban sus granos para luego intercambiar con otros productos o también les servía como semilla. Desde ese entonces en la época colonial se registraron los primeros inventarios y su respectiva logística de los mismos debido a que ellos realizaban el conteo de los productos de la cosecha y posteriormente clasificaban organizando por tipo de producto, y por tamaño para así tener un mejor control y además pueda ser más rápida su distribución. Es allí donde la organización de bodega es sumamente importante para cualquier actividad ya que nos ayuda a economizar tiempo y recursos que en la actualidad es primordial para un negocio en marcha.

Según Durán (2012) en su artículo “Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresa” afirma que:

El inventario representa una de las inversiones más importantes de las empresas con relación al resto de sus activos, ya que son fundamentales para las ventas e indispensables para la optimización de las utilidades. En la práctica empresarial, muchos gerentes cometen el error de no reconocer la importancia de llevar a cabo una eficiente administración del mismo. Por ello, la importancia de emplear técnicas para la gestión del inventario. (pág.55)

Como el artículo indica el inventario es una arteria principal de una empresa por ende es importante tener una adecuada logística que se integren todos los elementos o técnicas y así tener una bodega organizada en tiempo y espacio, esto ocasionará un ahorro significativo a la entidad ya que brindará un servicio ligero de acuerdo a la exigencia del cliente además de poseer un registro correcto y real para la contabilización de la empresa aportando de esta manera a obtener una rentabilidad en el negocio.

Según Ross y otros (como se citó en Durán, 2012) afirman que:

Existen diversos inventarios, los cuales dependen de la naturaleza de la empresa y del criterio que se considere. En el cuadro 1, se puede observar los diferentes tipos de inventarios.

Criterio	Concepto	Tipo de inventarios
Funcional	Se considera tomando la función o naturaleza de la empresa. El inventario dependerá si es una empresa manufacturera, comercial o de servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima (material utilizado como punto de partida para el proceso de producción) • Productos en proceso (productos que están sin terminar) • Productos terminados (productos que están listos para la venta, envío o consumidor final)
Razones para mantenerlo	Depende del motivo por el cual se mantiene el inventario en una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Precautelativo (material o productos terminados como medida de prevención por una demanda mayor) • Transaccional u operativo (mercancía operable que dispone la empresa para funcionar y generar recursos y ganancias) • Especulativo (material o productos terminados retenido para obtener mayores ganancias debido a la variación de los precios que experimentan los productos destinados a la venta)
Duración	Su clasificación depende de la durabilidad del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Perecedero (mercancía que tiene fecha de vencimiento) • No perecedero (mercancía que no se vencen)
Origen	Se considera el inventario de acuerdo a la procedencia del inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Importados (mercancía fabricada y proveniente del exterior del país) • Nacionales (mercancía elaborada y adquirida dentro del país)
Valor (Pareto)	Se clasifica el inventario por la forma como se establece el precio de un inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo A (Mayor valor –se mantiene pocas cantidades-) • Grupo B (Valor medio –cantidades medias-) • Grupo C (Bajo valor –se mantiene grandes cantidades-)
Tipo de producto	Se clasifica de acuerdo a la naturaleza y rotación del inventario. Es decir, de la forma como está compuesto el inventario físicamente.	Empresa licorera <ul style="list-style-type: none"> • Whisky • Ron • Vino • Cerveza

Según los autores antes mencionados existen tipos de inventarios de acuerdo a la naturaleza del negocio que servirán para guiarnos cómo llevar un registro, clasificación y organización con el fin de precautelar los bienes existentes que nos ayude a una rápida distribución y un correcto control de los mismos, con este cuadro podremos armarnos una adecuada logística de almacenamiento de acuerdo a nuestras necesidades para el mejor desempeño de la empresa.

Según Aaron y Penagos (2013) en su artículo “Modelo de Gestión de Inventarios: Conteo Cíclico por Análisis ABC” mencionan que:

Práctica para el conteo físico de stock

La práctica más generalizada para la realización de un “inventario”, como se conoce popularmente en el ámbito empresarial, o conteo físico de stock, es la de dedicar un día completo (generalmente) al final de cada mes, trimestre, semestre o año, según lo convenga cada establecimiento. Esto presenta varias implicaciones para la empresa, que a favor de tener un control sobre el inventario afecta a otras áreas, como producción y comercial, más allá de que cada una tenga un plan de contingencia para esta actividad. Sin contar con el disgusto que pueda causar en los clientes la no disposición temporal de productos para la satisfacción de sus necesidades. Y es que cerrar la empresa ya de por sí es traumático, teniendo en cuenta que la velocidad en los negocios es una clave importante en el éxito o fracaso de estos; con el objetivo de contrarrestar esta situación y estar a tono con la dinámica de los mercados, la realización del conteo físico de stock debe abarcar ambos frentes: mantener la dinámica natural de la empresa en el mercado y conservar el control de las mercancías en cuanto a la exactitud de los registros del inventario [1]. (pág.108)

Otra de las técnicas sumamente importantes de una logística de inventario es el conteo físico de las existencias, esto puede acarrear a la empresa al éxito o al fracaso debido a que si no se realiza el conteo de stock podemos estar vendiendo en el almacén algo que no tenemos en bodega o entregar materiales defectuosos, o a su vez no entregarlos a tiempo lo cual disgustará al cliente al no haber satisfecho su necesidad, es ahí la importancia de un control permanente de stock con una segregación de funciones en

coordinación con la administración para que podamos vender lo que tenemos en bodega y tener un registro de los productos defectuosos o dañados y poder sepáralos para su baja correspondiente y de esta manera el cliente no salga afectado.

Según Arango, Adarme y Zapata (2010) en su artículo “Gestión cadena de abastecimiento - logística con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador Palmira” aseguran que:

El conocimiento del desempeño, expresado en los indicadores, es clave para lograr el compromiso del personal en los resultados organizacionales, por lo cual el plan de indicadores debe incluir una política clara y específica de divulgación a todos los niveles de la organización, garantizando su asimilación y entendimiento, específicamente, haciendo notar cómo las labores que el personal realiza en forma cotidiana, afectan los resultados globales. De esta forma, las panificadoras de Palmira podrán ejecutar de forma adecuada, la gestión y medición del desempeño de su actividad en busca de altos niveles de competitividad.

La implementación de un sistema de indicadores de desempeño para el control de la gestión en cadenas de abastecimiento, debe estar soportada en sistemas de información confiables que faciliten la toma de decisiones en forma oportuna, especialmente cuando se trabaja con estrategias de coordinación colaborativas para la disminución de la incertidumbre; de lo contrario, es necesario incluir esta condición de vaguedad en el análisis con los indicadores, tal como es el caso de las panaderías del sector panificador de Palmira. El éxito de un plan de indicadores de desempeño no es proporcional al número de indicadores que se imponga. Por el contrario, se recomienda empezar sólo con unos pocos bien seleccionados que sean adecuados a las características propias de la organización y el sector de negocios. (pág.113)

Según el artículo que manifiesta el autor, concluye que es aconsejable también implementar un sistema de indicadores de acuerdo a nuestras necesidades que nos ayuden a dar un seguimiento de cómo está desempeñándose la empresa en inventarios con el objetivo de tomar decisiones inmediatas para corregir falencias que pudieren existir.

Para efectuar un sistema de indicadores la información debe ser real, actualizada, para ello se deberá establecer una segregación de funciones con un encargado de llevar un

registro permanente de las actividades que se realicen en bodega, el mismo que deberá enviar la información exacta a administración para que ponga en práctica el sistema de indicadores para el evaluar si se está yendo por buen camino o si se debe corregir lineamientos para un mejor desempeño.

Pueden existir varios indicadores que la empresa puede armarse de acuerdo a su necesidad, por ejemplo un indicador que se pudiere considerar sería el Plazo Promedio de Inventarios que no es más que dividir $360 / \text{Rotación de Inventarios}$, para tener el valor de rotación de inventarios dividiremos las Ventas netas / para el inventario promedio que puede ser de dos periodos, o mensual, el resultado de este indicador nos señalará cuantos días en promedio la mercadería permanece en bodega antes de ser vendida, lo cual llevará a tomar una decisión importante e inmediata de acuerdo al resultado obtenido, como por ejemplo si en caso que la mercadería permanezca demasiado tiempo en bodega con este indicador la administración conocerá oportunamente y podrá actuar considerando alternativas para contrarrestar el posible problema como realizar publicidad, ofertas o promociones para vender la mercadería estancada y así tener una mejor rotación de inventario.

Es por ello que el autor de este artículo considera que los indicadores de logística de operaciones o cadena de almacenamiento son muy importantes para una empresa ya que nos pueden prevenir de problemas considerables a futuro, como un sobreabastecimiento o a su vez un desabastecimiento de mercadería, mientras que considerando dichos indicadores podremos dar solución inmediata para un mejor desempeño de las actividades de la organización no afectando así al negocio en marcha.

Según Santamaría (2012) en su artículo “La cadena de suministro en el perfil del Ingeniero Industrial: una aproximación al estado del arte Ingeniería Industria” expresan que:

La gestión de la cadena de abastecimiento tiene como objetivo la optimización de dicha cadena, buscando aumentar el nivel de servicio, disminuir los niveles de inventario sin poner en riesgo su operatividad e

implementar estrategias que le permitan mejorar la administración de los procesos, los tiempos de ciclo desde que el cliente coloca un pedido hasta que le llega. A nivel de procesos logísticos que conforman la cadena de abastecimiento se pueden encontrar los siguientes:

- Pronóstico de la Demanda: constituye el consenso entre lo que el área comercial, considerado las relaciones con los clientes, va a vender y las estadística del área operacional sobre el comportamiento de la demanda.
- Planeación de Ventas y Operaciones: son los acuerdos a que llegan el área comercial y operacional sobre los productos a realizar con base en las cantidades, a entregar a los clientes.
- Compromisos con Clientes: se centra en el cumplimiento de los acuerdos con los clientes, en relación a que productos se entregarán, lugar, cantidad y fecha. Estos procesos se coordinan por área funcional, pero todos son coordinados por la Gerencia de abastecimiento. Desglosando cada proceso logístico se pueden distinguir las siguientes tareas funcionales.
- Pronóstico de demanda: análisis de la demanda.
- Producción: qué, cuándo y cuánto producir.
- Almacenamiento: cuáles deben ser los niveles óptimos de inventario, tanto de materia prima como de producto terminado. Dónde estarán localizados los equipos y los almacenes de materia prima y de producto.
- Transporte: qué cantidad de producto debe ser movido y hacia qué localidad
- Información: velar por el flujo constante de información. Ya que este servirá para tomar las decisiones necesarias en el proceso. Este es un flujo que se encuentra a nivel de la organización, pero que debe fluir por cada área estructurada. (pág.42)

Como bien manifiesta el autor en este artículo la cadena de abastecimiento o llamada logística de operaciones tiene como finalidad organizar de la mejor manera la estructura de bodega, mediante lineamientos a fin de optimizar tiempo y espacio para brindar un servicio óptimo y oportuno cuando el cliente lo solicite, a más de esto el artículo nos argumenta ciertas tácticas y procedimientos para el correcto funcionamiento y coordinación entre bodega- y administración, con el objetivo de considerar decisiones oportunas para el buen desempeño de la organización.

Estos lineamientos nos facilitará el cruce de información inmediata entre bodega y administración con propósito de tener un control al momento de cada transacción lo que permitirá mantener un orden en bodega, un abastecimiento adecuado de mercadería, un transporte ágil para una entrega inmediata, lo que conlleva a un cliente satisfecho, lo cual acarreará a tener una considerable disponibilidad en la empresa.

Según Rodríguez (2015) en su artículo “Xerox Mexicana Fortaleciendo su estrategia Logística” manifiesta que:

“Hablando de México llevamos más de 50 años en el mercado como una empresa robusta, totalmente establecida, una empresa con productos innovadores. Esta innovación que mostramos en nuestros productos la trasladamos a nuestros procesos internos para darle valor al cliente, por eso, y cuando se trata específicamente de la cadena de suministro, trabajamos con operadores logísticas que tienen procesos de alta tecnología dentro de su gestión con un monitoreo constante de las métricas claves de desempeño y con un lenguaje común entre el operador y Xerox: El cliente como eje fundamental de nuestros procesos”.

Además del servicio al cliente, Xerox Mexicana considera que tiene otros aspectos que la diferencian de sus competidores: “Buscamos tener muy claro qué es lo que el cliente quiere y no asumir qué es lo que pensamos que quiere. Eso es algo muy importante en lo que hemos hecho énfasis, muchas veces se puede asumir qué es lo que el cliente quiere pero al final del día eso no es lo que necesita y si estás generando un costo por algo que el cliente no necesita estás, por ende, trasladándolo a un producto quizá muy caro”.

“Es fundamental tener claridad sobre lo que el cliente quiere, no asumirlo simplemente. Desarrollar un proceso muy efectivo de planeación es otro punto en el cual hemos puesto mucha energía y es una de nuestras estrategias principales para el 2016: Tener un sales & operations planning muy efectivo nos permite mejorar disponibilidad, tener mayor rotación de inventarios, reducir los clásicos bomberazos, que lejos de ayudar dejan un mal sabor de boca en el cliente. Todo enfocado a incrementar las ventas y la rentabilidad de la empresa con estrategias enfocadas al cliente”.

(pág.12)

Como manifiesta en la revista Armando Rodríguez, director de Marketing y Logística de Xerox una empresa muy importante en México que lleva más de cinco décadas

posesionada en el mercado brindando productos de alta calidad a sus clientes, Rodríguez manifiesta la clave del éxito a lo largo de estos años la cual consiste primeramente en una innovación permanente de productos para tener variedad de acuerdo a las necesidades del cliente, pero esto no sería posible manifiesta el director sin tener unos operadores de logística que en cada proceso cuentan con tecnología además de un control y comunicación pertinente entre el operador y la administración.

Además dicha empresa considera que posee otros aspectos que sobresalen ante las demás empresas como es tener siempre presente qué es lo que los clientes quieren y no pensar o asumir lo que posiblemente quieran, personalmente me parece una excelente idea considerar este aspecto importante para la empresa ya que con esto mantendremos a un cliente siempre motivado a comprar en nuestra organización, como se mencionó anteriormente “ pensar lo que el cliente quiere” significa brindar un producto de calidad, innovador, despachado con agilidad, de ser posible un servicio puerta-puerta para mejor comodidad del cliente y a un precio considerable en comparación con la competencia.

Para que esto sea posible se necesita establecer una logística en cada uno de los procesos como por ejemplo mantener una organización impecable dentro de bodega con el fin de despachar de manera ágil el producto solicitado, y de igual manera un transporte adecuado con el propósito de que la mercadería llegue en óptimas condiciones y a tiempo al destino, esto es lo que busca un cliente de una empresa, y la entidad Mexicana Xerox mantiene como estrategia principal dicho aspecto es por ello que lleva ya varios años en ser líder en el mercado Mexicano.

Por lo tanto se consideró importante compartir el mencionado artículo de la empresa Xerox Mexicana por que manifiesta en síntesis que el éxito de una empresa está tener como estrategia principal ser amigable con el cliente es decir brindando un excelente servicio escuchado siempre sus necesidades, para ello dicha entidad expresa que se necesita una cadena de logística en cada uno de los procesos, por cuanto se puede concluir que implementar una logística estará directamente relacionado con un cliente satisfecho.

Según Maldonado, Sánchez, Mejía y Gaytán (2013) en su artículo “La flexibilidad de la logística como una estrategia empresarial” resumen que:

En un mercado altamente globalizado como en el que se desarrollan actualmente las empresas, la logística aparece como una estrategia empresarial que aplican diversas organizaciones para lograr una ventaja competitiva y su permanencia en el mercado. La presión del mercado por reducir los costos de los bienes y personalizar cada vez más los productos y servicios, están conllevando a las empresas a adoptar nuevas estrategias empresariales, y la logística parece ser una buena estrategia para lograr sus objetivos. Por ello, en este trabajo con una muestra de 322 empresas de la industria del mueble de España se analiza el impacto que ejerce en estas empresas flexibilizar sus procesos de logística. Los resultados obtenidos muestran que la flexibilidad del suministro físico, la flexibilidad de las compras, la flexibilidad de la distribución física y la flexibilidad de la gestión de la demanda impactan positivamente en la flexibilidad de la logística de las empresas, por lo cual puede considerarse como una buena estrategia empresarial. (pág.205)

Las empresas en los últimos años están en permanente competencia por permanecer en el mercado lo cual cada entidad adecúa nuevas estrategias para sobresalir antes las demás es por esto que aparece como una estrategia empresarial la logística, cuyo objetivo es optimizar tiempo y recursos de tal manera que exista una organización dentro de bodega para su ágil manipulación y transporte brindando al cliente un producto o servicio de calidad y en el momento solicitado.

Implementar dicha estrategia empresarial sería ir un paso más adelante de la competencia logrando una ventaja competitiva, puesto que a más de tener un control permanente de las existencias, entradas y salidas de mercadería tendremos una impecable organización del espacio físico para el traslado y manipulación de materiales el cual servirá para despachar inmediatamente el pedido solicitado, manteniendo un cliente satisfecho por ende cumpliendo los objetivos de la empresa.

Según Eugenio (2010) en su trabajo “Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato” concluye que:

- La aplicación de una logística de inventario permitirá tener una visión clara de las adquisiciones de fármacos, el Gerente está obligado a dar cumplimiento a los requerimientos que son el resultado de la logística aplicada.
- 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. (pág.68).

Existe ya una investigación previa acerca de una logística de inventarios en cuyas conclusiones manifiesta que en la aplicación del mismo otorgo una visión más exacta de los productos para encontrarlos con más agilidad acrecentando así la comercialización ahorrando espacio, tiempo y recursos mejorando la atención al público lo cual directamente afecta a una rentabilidad.

Como observamos en las conclusiones mencionadas del proyecto realizado el tener una logística de inventarios en una empresa es altamente beneficioso para el desarrollo del negocio, lo cual indica que vamos por un buen camino para aportar al mejor desempeño de la entidad en el presente estudio.

b. Fundamentación científico – técnica

2.2.01 Fundamentación Epistemológica

Piaget (como se citó Bernal, 2010) piensa que:

La lógica, la metodología y la teoría del conocimiento, o epistemología, constituyen tres ramas importantes del saber científico. La lógica es el

estudio de las condiciones formales de la verdad en las ciencias; la metodología es la teoría de los procedimientos generales de investigación que describen las características que adopta el proceso general del conocimiento científico y las etapas en que se divide ese proceso, desde el punto de vista de su producción y las condiciones en las cuales debe hacerse. La metodología hace referencia, entonces, a la teoría de los métodos empleados en la investigación científica y a las técnicas conexas con estos métodos. (pág.24)

2.2.02 Fundamentación Axiológico

Según Muñoz (1998) afirma que:

Mediante el estudio de los principios, proposiciones y sentencias que se presentan del fenómeno el estudiante puede llegar a comprender los aspectos más sobresalientes de lo que investiga, lo cual le ayudara a entender mejor su comportamiento, características y funcionabilidad; además, contando con todo esto, se fortalecerá su estudio, ya que utilizara las opciones de especialistas que ya analizaron lo que se investiga. (pág.105)

2.2.03 Fundamentación Ontológico

Según Muñoz (1998) expresa que:

Aquí se pretende que el investigador se cuestione sobre la esencia de su estudio, es decir sobre cuál es el objetivo (fin último) que le mueve a realizar su investigación, analizando concienzudamente todos los conceptos, principios y propiedades del fenómeno, con el propósito de entender plenamente qué desea investigar, así como todo lo que le puede llegar a repercutir en su trabajo. (pág.106)

2.3 Fundamentación legal

NIC 2 INVENTARIOS

Comité Internacional de Normas Contables (IASB), Normas Internacionales de Contabilidad, Normas Internacionales de Contabilidad 2 – Inventarios, definiciones menciona que:

Inventarios son activos:

- (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

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.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, los inventarios incluirán el costo de los servicios para los que la entidad

aún no haya reconocido el ingreso de operación correspondiente (Comité de Normas Internacionales, 2013).

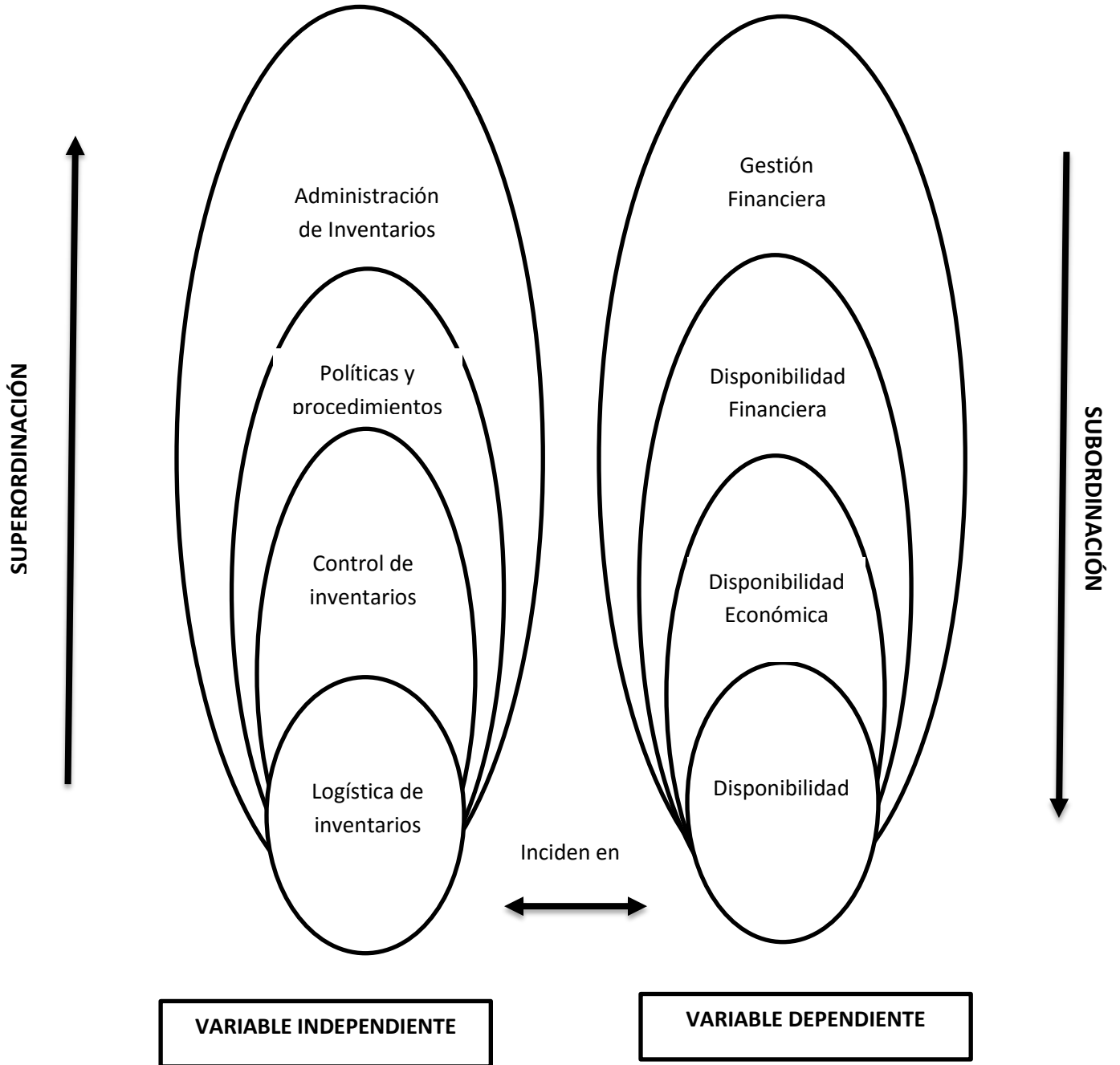
NIC 18 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Comité Internacional de Normas Contables (IASB), Normas Internacionales de Contabilidad, Normas Internacionales de Contabilidad 18 – Ingresos de Actividades Ordinarias, objetivo menciona que:

Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias propiamente dichos surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos de actividades ordinarias es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso de actividades ordinarias es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad. Esta Norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios (Comité de Normas Internacionales, 2013).

2.4 Categorías Fundamentales



*Gráfico 2.1 Red de inclusiones Conceptuales
Elaborado por: Henry Guerrero*

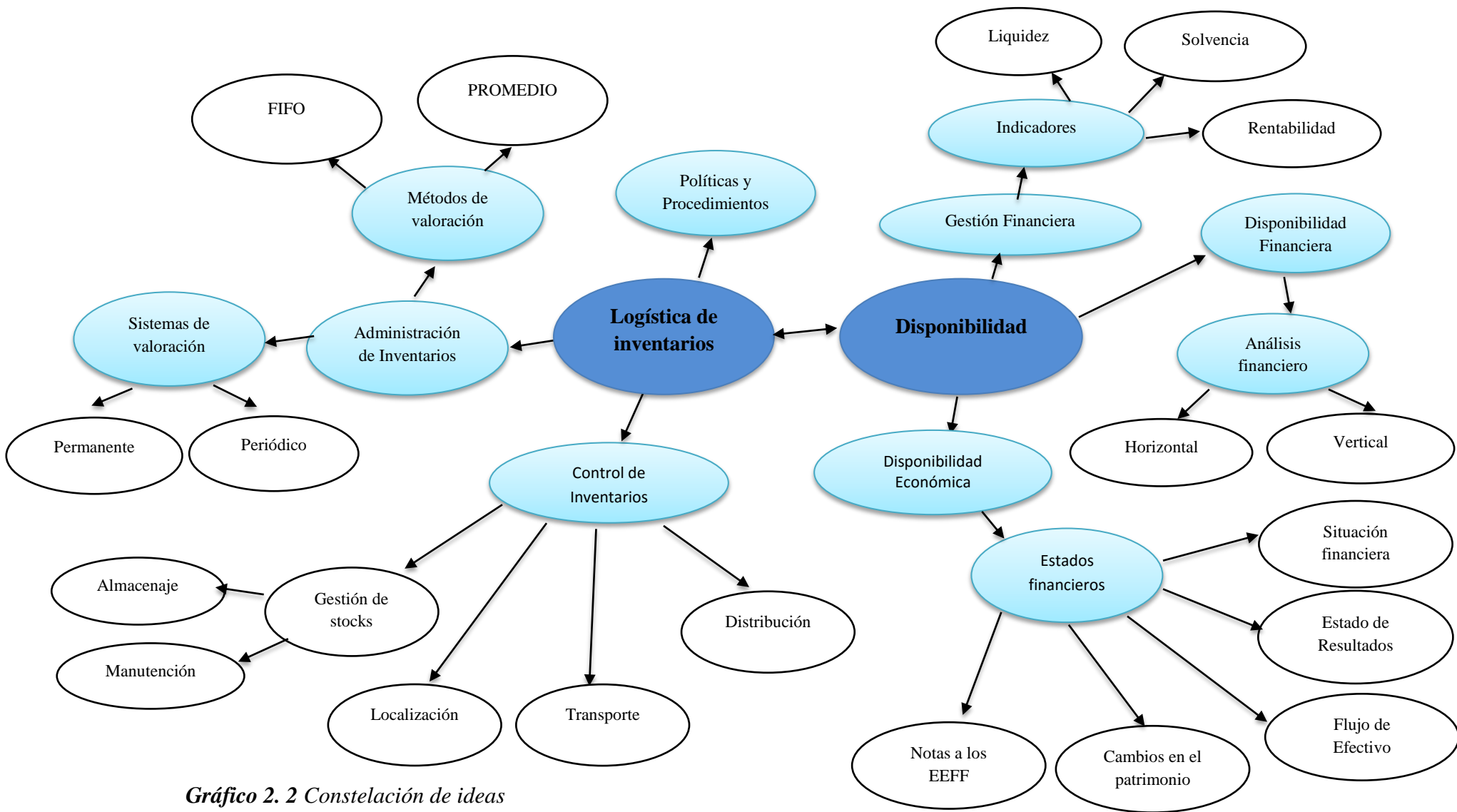


Gráfico 2. 2 Constelación de ideas
 Elaborado por: Henry Guerrero

2.4.1 Marco conceptual Variable Independiente

LOGÍSTICA DE INVENTARIOS

Según Durán, Gutiérrez, y Sánchez (2001) mencionan que:

Logística es el proceso de planificar, ejecutar y controlar de forma eficiente el flujo de materias primas, inventarios en curso, productos terminados, servicios e información relacionada , desde el punto de origen al de consumo (incluyendo los movimientos externos e internos y los de entrada y salida), con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. Se incluye también en esta definición la logística inversa (retornos y devoluciones). (pág.1)

CONTROL DE INVENTARIOS

Para Vélez (2014) indica que:

Para el tema de control de inventarios se van a tener en cuenta los inventarios que tienen un flujo regulado por el negocio, es decir, en las empresas industriales se considerarán los inventarios de materias primas y componentes, más los inventarios de productos en proceso, más los inventarios de productos terminados y para las empresas comerciales se consideraran los inventarios de producto para la venta. Se dejan de lado los inventarios de herramientas o de producto de consumo, u otros distintos a los mencionados, cuyo control puede hacerse por analogía con los que van a ser tenidos en cuenta en este capítulo. (pág.113)

Distribución

Según Soler (2012) define que:

Actividad de poner a disposición del público un producto o copias del mismo mediante su venta, alquiler, préstamo u otras modalidades, que lleva a cabo un comerciante minorista a través de sus propios establecimientos comerciales y otros canales de distribución. Para proveerse, las grandes empresas de distribución comercial concentran los productos de los fabricantes o productores en una plataforma de distribución propia, desde donde abastecen a sus establecimientos. (pág. 127)

Transporte

Para Vélez (2014) indica que:

Se considera que el transporte representa el mayor porcentaje de los costos de los procesos logísticos empresariales. Pero, a su vez, el transporte es el proceso que ha hecho crecer hasta lo inimaginado, las fronteras de los mercados y ha acortado dramáticamente el tiempo para cubrir las distancias en un mundo globalizado. (pág.61)

Localización

Según Serra (2005) menciona que:

En los últimos años, los modelos de decisión ligados a la localización de empresas y servicios han experimentado un crecimiento considerable, tanto en sus aplicaciones como en la sofisticación de las formulaciones y de los métodos de solución, muchas veces basados en técnicas heurísticas.

Efectivamente, las empresas, tanto industriales como de servicios, tienen que saber equilibrar los costes asociados a la apertura de nuevas fábricas, almacenes o puntos de venta, con las ventajas de situarse cerca de los clientes y/o consumidores. Existen diversas asociaciones académicas y grupos investigadores dedicados al desarrollo e implementación de modelos de localización. Ahora bien, los modelos desarrollados hasta hoy, si bien desde el punto de vista matemático y algorítmico suelen ser bastantes sofisticados, su implementación en situaciones reales todavía es bastante simplista, ya que no tienen en cuenta características importantes como son la capacidad de los almacenes, la posible congestión y el comportamiento del consumidor a la hora de la decisión de compra. (pág.25)

Gestión de Stocks

Según Kolb (1975) manifiesta que:

La gestión de stock consiste esencialmente en regular sus entradas o sus salidas (o las dos a la vez) de forma que se asegure un cierto óptimo global en el plano no solamente del stock mismo, sino también de los flujos que lo atraviesan. Puede establecerse una primera distinción entre los diferentes stocks considerando la naturaleza de las entradas y de las

salidas, su ritmo de evolución y los tipos de decisión que implican. (pág.146)

Almacenaje

Según Ferrín (2013) menciona que:

La tendencia actual en el diseño de sistemas de almacenamiento y manutención es la construcción de estructuras metálicas compactas. En ellas se combinan elementos de similares características físicas, denominados módulos de almacenaje, para formar bloques de estanterías que permiten tratamientos de manutención uniformes y hacen posibles su conversión en función de los cambios en las características de los productos. (pág.88)

Manutención

Según Soret (2004) menciona que:

Existen muchas alternativas de almacenamiento en lo que a la propiedad se refiere. La mayoría de los grandes fabricantes poseen almacenes propios, aunque cada vez con más frecuencia se combina esta opción con otras: alquiler de espacio, leasing, almacenes de tránsito. El mantenimiento de una red de almacenes propia supone una inversión y unos costos fijos elevados, tanto en equipo y material de manejo de mercancías como en otros conceptos: seguros, seguridad, etc. (pág.28)

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Según Mantilla (2005) afirma que:

Las actividades de control usualmente implican dos elementos: el establecimiento de una política que pueda cumplirse y, sirviendo como base para el segundo elemento, procedimientos para llevar a cabo la política. Una política, por ejemplo, puede solicitar una revisión de las actividades de comercio con los clientes mediante valores negociados con el administrador de una sucursal. El procedimiento es la revisión misma, desempeñada de manera oportuna y con atención prestada a factores establecidos en la política, tales como la naturaleza y el volumen de los valores negociados, y su relación con el valor neto y la edad del cliente.

Muchas veces las políticas se comunican oralmente. Las políticas no escritas pueden ser efectivas cuando corresponden a una práctica de largo tiempo de establecida y bien entendida, y en organizaciones pequeñas donde los canales de comunicación implican limitados estratos administrativos y una interacción y supervisión cerradas del personal. Pero analizando el asunto cuando la política está escrita, ella debe implementarse completa, consciente y consistentemente. Un procedimiento no será útil si el mecanismo desempeñado no está centrado en las condiciones bajo las cuales la política es dirigida. (pág.62)

ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Según Serra (2005) indica que:

La importancia de la gestión de inventarios y de la relación entre el inventario y la atención al cliente es esencial para cualquier compañía. Como en el caso de la localización, la gestión de inventarios ha sido objeto de profundo estudio en la literatura; aun así, el uso de sistemas de inventarios para dar soporte a los procesos de toma de decisiones se ha extendido en menor medida. La mayoría de los modelos conocidos en la literatura son simples y, por ejemplo, no consideran la gestión de inventario multiproducto que requieren los mismos recursos o, en otros casos, no tratan toda la complejidad involucrada en la gestión de inventario, como puede ser la demanda incierta. Además, la mayoría de modelos y sistemas de inventario más conocidos consideran la gestión de única instalación por sus inventarios, con el fin de minimizar costes. (pág.28)

Métodos de Valoración

Según Vélez (2014) considera que:

Como se valora los inventarios es un tema que lo resuelve la contabilidad, no la logística. Sin embargo, vale recordarlo rápidamente, porque para establecer índices de control, el paso inicial es definir la unidad con que se va a medir. Y, como los inventarios son, en la mayoría de los casos, conjuntos muy heterogéneos de artículos, muchas veces, el único parámetro que los unifica es el valor. (pág.114)

Método FIFO

Según Ferrín (2013) menciona que:

FIFO es la sigla de first in, first out. Este criterio considera que las unidades que salen del almacén son las más antiguas de acuerdo con el principio de renovación (primero en entrar, primero en salir). Consecuentemente, las unidades que permanecen en almacén son las más modernas.

Este método de valoración de existencias consiste en aplicar el precio de coste de los lotes adquiridos más recientemente. (pág.197)

Método Promedio

Para Vélez (2014) indica que:

El inventario existente se valora sumado el costo real de las compras y dividiéndolo por las unidades totales y, luego, al efectuar una compra nueva, se calcula un nuevo promedio y al hacer un consumo, se descargan las unidades a ese valor promedio. Es un método muy difícil de llevar manualmente en un kardex, pero el método sistematizado, es de fácil aplicación y de máxima utilidad y su resultado final es un valor intermedio entre los dos métodos anteriores. (pág.115)

Sistema de Registro de Inventario

Según Guajardo y Andrade (2008) mencionan que:

Uno de los principales objetivos de un sistema contable es facilitar información financiera para que accionistas, acreedores y demás usuarios puedan utilizar los resultados del negocio y evaluar el potencial futuro de la compañía. Esta información se presenta al final de cada periodo en los estados financieros, por lo cual todos los procedimientos de generación de información contable para la elaboración de los estados financieros deben ir encaminados a generarla de manera confiable y oportuna.

Como se mencionó anteriormente, en lo que se refiere a la partida de inventarios, existen dos sistemas de registro, los cuales ayudaran a la empresa comercial a efectuar los registros de esta partida y a calcular el

costo de la mercancía vendida conforme al giro al que corresponda. Estos dos sistemas se denominan perpetuo y periódico. (pág.221)

Sistema Perpetuo

Según Guajardo y Andrade (2008) mencionan que:

El sistema de registro perpetuo mantiene un saldo actualizado de la cantidad de mercancías en existencias y del costo de la mercadería vendida. Cuando se compra mercadería, aumenta la cuenta de Inventario de mercancías; cuando se vende, disminuye y se registra el costo de la mercancía vendida. En cualquier momento se puede conocer la cantidad de mercancías en existencia y el costo total de las ventas del periodo, por ello se le nombra perpetuo. En este sistema no se utilizan las cuentas de Compras, Fletes sobre compras, Devoluciones y bonificaciones sobre compras o Descuentos sobre compras. Cualquier operación que represente cargos o abonos a estas cuentas se registrará directamente en la cuenta inventario de mercancías. (pág.222)

Sistema Periódico

Según Guajardo y Andrade (2008) mencionan que

El sistema de registro periódico no mantiene un saldo actualizado de las mercancías en existencia. Siempre que se compran mercancías para revenderse se hace un cargo a la cuenta de compras. Las cuentas devoluciones y bonificaciones sobre compras, descuentos sobre compras y fletes sobre compras se utilizan para devoluciones, descuentos recibidos por pronto pago y cargos de fletes en que se incurre al transportar mercancías. Como consecuencia de lo anterior, es necesario hacer un conteo físico para determinar las existencias de mercancías al finalizar el periodo. Cuando se aplica el sistema periódico no se registra el costo de la mercancía vendida cada vez que se efectúa una venta, sino hasta el fin del periodo. (pág.222)

2.4.2 Marco conceptual Variable Dependiente

DISPONIBILIDAD

Según Ortega (2008) dice que:

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la disponibilidad se mide sobre todo la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección del negocio. Su análisis proporciona la siguiente información:

Capacidad del activo fijo para producir bienes o servicios suficientes para respaldar la inversión realizada.

Si las utilidades obtenidas son adecuadas para el capital de negocio.

Si los resultados obtenidos por ventas son convenientes.

Los rendimientos correspondientes a los recursos dispuestos, ya sean propios o ajenos. (pág.113)

Disponibilidad (Rentabilidad) Económica

Según Mallo et al. (2003) mencionan que:

“Al estudiar la rentabilidad económica hace referencia a la comparación del saldo de las rentas generadas en el periodo con el total de las partidas del balance; esto es, la comparación entre el excedente económico y el total del activo” (pág.238).

Estados Financieros

Según Ortíz (2006) menciona que:

Los estados financieros se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante el periodo que se estudia. Constituyen una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales. Las convenciones y juicios aplicados los afectan de manera

sustancial, y su idoneidad depende esencialmente de la competencia de quienes los formulan y de su respeto por los principios y las convenciones contables de aceptación general. (pág.51)

Estado de Situación Financiera

Según Moreno (2003) indica que:

El estado de situación financiera muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. Si el estado es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un periodo a otro.

El estado de situación financiera comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activo, pasivo y patrimonio o capital. En cuanto a su importancia, es un estado principal y se considera el estado financiero fundamental. (pág.15)

Estado de Resultados

Según Moreno (2003) manifiesta que:

El estado de resultados es eminentemente dinámico en cuanto a que expresa, en forma acumulativa, las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado; no considerarse estático, ya que la acumulación de cifras tiene un carácter de movimiento, a diferencia del estado de situación financiera, cuyo carácter es preponderantemente financiero. El estado de resultados también es preponderantemente económico, ya que muestra cifras expresadas en unidades monetarias de un lapso más o menos corto (un año), en el cual las fluctuaciones en el poder adquisitivo de la moneda son relativamente reducidas y por tanto similares en su contenido económico. (pág.52)

Estado de Flujo de Efectivo

Según Estupiñán (1997) menciona que:

Para fines de este Pronunciamiento el estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe

determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo.

En este Pronunciamiento, el término efectivo incluye tanto el dinero disponible en caja, en bancos y en otras instituciones financieras, así como los equivalentes de efectivo correspondientes a inversiones de alta liquidez y aquellas partidas que tengan las características generales de depósitos a la vista. Por lo general, sólo las inversiones y depósitos con vencimiento igual o inferior a tres meses se incluyen bajo el concepto de equivalentes de efectivo.

Las actividades de operación están relacionadas generalmente con la producción y distribución de bienes y con la prestación de servicios. Los flujos de efectivo de operaciones son generalmente consecuencia de transacciones en efectivo y otros eventos que entran en la determinación de la utilidad neta.

Las actividades de inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición y ventas de inversiones, de propiedades, planta y equipo y de otros activos, distintos de aquellos considerados como inventarios.

Las actividades de financiación incluyen la obtención de recursos de los propietarios y el reembolso o pago de los rendimientos derivados de su inversión, así como los préstamos recibidos y su cancelación. (pág.11)

Estado de Cambios en el Patrimonio

NIC 1 (como se citó en Estupiñán, 2008) menciona que:

Los cambios en el patrimonio neto de la empresa entre dos balances consecutivos reflejan el incremento o disminución de sus activos sus pasivos, es decir su riqueza a favor de los propietarios generada en un periodo contándose dentro de ellas los superávit o déficit por revaluación o por diferencia de cambio, los aumentos y retiros de capital, dividendos o participaciones decretadas, cambios en políticas contables, correcciones de errores partidas extraordinarias no operacionales. (pág.65)

Notas de los estados financieros

Según Ochoa (2009) menciona que:

Con el objeto de complementar los estados financieros básicos se preparan las notas a los estados financieros, las cuales son parte integrante

de los mismos. Son aclaraciones respecto de algunas de las cuentas presentadas en el cuerpo de estos reportes, o contienen información que no puede cuantificarse pero que es de importancia para el lector de los estados financieros. Algunos ejemplos de las notas a los estados financieros son las reglas particulares utilizadas para la valuación de las diferentes partidas, el Método de reconocimiento de la inflación en los estados financieros utilizado por la empresa, la conciliación fiscal-contable, el desglose del capital social en sus diferentes series de acciones, los pasivos contingentes por aval, etcétera.

Las notas son muy importantes y de gran utilidad para el análisis financiero porque promueven una visión más amplia de la empresa y evitan al analista los juicios erróneos acerca de las situaciones que sólo se comprenden bien gracias a las notas. No incluir notas a los estados financieros implicaría violar el principio de equidad (revelación suficiente). (pág. 100)

RENTABILIDAD FINANCIERA

Según Mallo et al. (2003) mencionan que:

El análisis de la rentabilidad financiera de la empresa pretende mostrar las causas y los efectos de las políticas de inversión y financiación de la empresa. Los índices de rentabilidad financiera constituyen una de las primeras fuentes de información para la toma de decisiones internas y externas de la empresa. (pág.240)

Análisis financiero

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009) afirman que:

El análisis de estados financieros es un proceso por el que el analista, mediante transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos, obtiene una opinión a partir de los estados financieros y otra información complementaria, evaluando la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa. Esta opinión se suele materializar en un informe de análisis. Este informe disminuye la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales que subyacen a los estados financieros. (pág.209)

Análisis horizontal

Según Estupiñán y Estupiñán (2006) mencionan que:

El análisis de estructura horizontal plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la empresa.

Hay que tener en cuenta que cualquier aumentos en las inversiones en una cuenta o grupo de cuentas lleva implícito el costo de oportunidad para mantener ese mayor valor invertido, que a la postre afecta la rentabilidad general.

El análisis horizontal, debe centrare en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuentas. Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior y los segundos por la relación del año base con el de comparación.

El análisis horizontal muestra los siguientes resultados:

Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero, de un periodo a otro.

Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo en la elaboración del Estado de Cambios en la Situación Financiera.

En términos porcentuales, halla el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta o grupo de cuentas, que se conoce como la tendencia generalizada de las cuentas sin pretender que sea ideal. (pág.117)

Análisis vertical

Según Estupiñán y Estupiñán (2006) señalan que:

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados, permitiendo al análisis financiero las siguientes apreciaciones objetivas:

Visión panorámica de la estructura del estado financiero, la cual puede compararse con la situación del sector económico donde se desenvuelve

o, a falta de información, con la de una empresa conocida que sea el reto de superación.

Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado, si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que han generado las decisiones financieras.

Controla la estructura, puesto que se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.

Evalúa los cambios estructurales, los cuales se deben dar por cambios significativos de la actividad, o cambios por las decisiones gubernamentales, tales como impuestos, sobretasas, así como va a acontecer con la política social de precios, salarios y productividad. (pág.111)

GESTIÓN FINANCIERA

Según Ortiz (2006) menciona que:

Las finanzas son una parte de la economía y, por consiguiente, para comprender claramente su alcance debemos partir del estudio tanto de la macroeconomía como de la microeconomía. La primera suministra conocimientos amplios acerca del sistema institucional, bancario y económico en general. La segunda proporciona los principios a nivel de empresa, tales como oferta, demanda, riesgo, etc., indispensable para el éxito financiero.

La actividad financiera comprende tres funciones básicas:

- 1 Preparación y análisis de información financiera.
- 2 Determinación de la estructura de activos.
- 3 Estudio de financiamiento de la empresa, o estructura financiera.

La función financiera implica también las siguientes responsabilidades:

Responsabilidad por la producción, manejo y flujo adecuado de la información contable y financiera.

Responsabilidad por la administración eficiente del capital de trabajo.

Responsabilidad por las selección y evaluación de inversiones a largo plazo, especialmente en lo que concierne a los activos fijos.

Responsabilidad por la consecución y manejo de fondos requeridos por la compañía.

Responsabilidad por la participación del funcionario financiero en el desarrollo de la empresa.

Responsabilidad por el manejo administrativo de las áreas de la empresa involucradas en la función financiera. (pág.44)

Indicadores

Según Anaya (2004) señala que:

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común del análisis financiero. Se conoce con el nombre de “razón” el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. En nuestro caso está dos cantidades son dos cuentas diferentes del balance general y/o del estado de pérdidas y ganancias.

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

En teoría se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance general y otra cualquiera del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias. Pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico. Por este motivo se ha seleccionado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar, y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más le convengan según su caso. (pág.177)

Análisis de la liquidez

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009) mencionan que:

La liquidez puede definirse como la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo, aportando una primera visión de la viabilidad de la misma. Desde una perspectiva interna, la información sobre la liquidez está disponible en tiempo real, al existir un presupuesto de tesorería, en que Figuran las fechas exactas de cobros y pagos. Sin embargo, el analista externo no tiene acceso a esta información, dado que no suele divulgar externamente, por lo que solo

podrá hacer uso de la información contenida en los estados financieros. Estos, en su versión normal, contienen un Estado de flujos de efectivo que, a pesar de su carácter histórico permite estimar la capacidad de generación de tesorería de la empresa. En los demás casos, la estimación se puede realizar a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias. (pág. 227)

Análisis de solvencia

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009) afirman que:

La solvencia es la capacidad que tiene la empresa de atender los compromisos de pago que vencen a largo plazo. La información sobre la solvencia de la empresa es de enorme interés para las entidades financieras a las que esta acude para solicitar financiación. Dichas entidades, de manera inmediata, deben analizar la situación de la empresa para evaluar el riesgo que corren de que la misma no sea capaz de efectuar los pagos a que se compromete. La solvencia de la empresa supone también su capacidad de supervivencia o viabilidad a largo plazo, lo que es una variable importante para todos los grupos de interés. (pág.239)

Análisis de rentabilidad

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009) expresan que:

La rentabilidad es fundamental en el análisis financiero. Mientras que en los capítulos de solvencia y liquidez hemos medido el riesgo que representa invertir en la empresa y su viabilidad en el tiempo, ahora se trata de medir el modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad fundamental de ventas o prestaciones de servicios, y haber remunerado a todos los factores productivos implicados, es capaz de generar un superávit para ser repartido a los accionistas, que puede compararse con los recursos totales invertidos en la actividad, como medida de la eficiencia lograda. (pág.249)

c. Hipótesis

La logística de inventarios incide en la disponibilidad de la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS de la ciudad de Ambato.

2.5 Señalamiento de las variables de la hipótesis

Variable Independiente: Logística de inventarios

Variable Dependiente: Disponibilidad

Unidad de Observación: DEKO - OFERTAS CERÁMICAS

Término de relación: incide

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

a. Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1 Enfoque

Enfoque Cuantitativo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) mencionan que:

El enfoque cuantitativo (que representa, como dijimos, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica . De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establecen una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis. (pág.4)

Enfoque Cualitativo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) establecen que:

El enfoque cualitativo también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis precede a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes, y después, para refinarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” y no siempre la secuencia es la misma, varía de acuerdo con cada estudio en particular. (pág.7)

3.2 Modalidad Básica de la Investigación

Investigación de Campo

Según Corona (2006) menciona que:

La Investigación de campo es la que se realiza en lugares no determinados específicamente creados al efecto, sino que corresponden al medio en donde se encuentran los sujetos o el objeto de la investigación, donde está ocurriendo los hechos y los fenómenos investigados en los campos de acción y objeto de estudio. (pág.25)

Investigación Documental

Según Lara (2011) asegura que:

La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio. Las consultadas documentales pueden ser de: libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, constituciones, etcétera. (pág.51)

3.3 Nivel o tipo de Investigación

Investigación Exploratoria

Según Lara (2011) asegura que:

Los estudios exploratorios se efectúan normalmente, cuando el objeto es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Este tipo de investigación sirve para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la idea real, investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales sobre determinada área, identificar los conceptos o las variables promisoras, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones verificables. Esta clase de trabajos son comunes en la investigación del comportamiento, sobre todo en situaciones donde hay poca información. Éstos, en pocos casos constituyen un fin en sí mismos, por lo general determinan tendencias, identifican relaciones potenciales entre variables y establecen el tono de investigaciones posteriores más rigurosas. (pág.50)

Investigación Descriptiva

Según Lara (2011) menciona que:

La investigación descriptiva, según se mencionó, trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Ésta puede incluir los siguientes tipos de estudios: encuestas, casos exploratorios, causales, de desarrollo, predictivos, de conjuntos de correlación. (pág.50)

b. Población, muestra, unidad de investigación

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

Según Proaño (como se citó en Herrera, Medina y Naranjo, 2010) mencionan que:

La población es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de los elementos de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio. (pág.98)

Cargo	Número
Gerente	1
Contadora	1
Bodegueros	3
Despachador	2
Vendedores	4
Total:	11

Fuente: DEKO OFERTAS CERÁMICAS

Tabla 3. 1 Personal de Deko ofertas cerámicas

Elaborado por: Henry Guerrero

3.4.2 Muestra

Según Proaño (como se citó en Herrera, et al., 2010) mencionan que:

La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de esta y el resultado del universo; esta diferencia es lo que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en los resultados. (pág.98)

Nombres	Cargo
Acurio Jérica	Contadora
Altamirano José	Bodeguero
Chango Manuel	Bodeguero
Chuncho Diego	Despachador
Coba Daniela	Vendedora
Jácome Luli	Vendedora
Jácome Vicente	Gerente
Martínez Bertha	Vendedora
Núñez Alberto	Despachador
Paredes Adriana	Vendedora
Tustón Alex	Bodegueros
Total:	11 personas

Fuente: DEKO OFERTAS CERÁMICAS

Tabla 3. 2 Listado del personal

Elaborado por: Henry Guerrero

c. Operacionalización de las variables

3.5 Operacionalización de las variables

Según Lerma (2006) señala que:

Es un proceso mediante el cual la variable se transforma de un nivel abstracto a un nivel empírico, observable, medible.

Las variables difieren según su nivel de abstracción o complejidad. La variable <<acceso a los servicios de salud>> es más abstracta que la variable “edad”. En esta última, su referente empírico (indicador) es directamente observable y medible: años de edad; mientras que para medir la primera, se necesita desglosarla en otras subvariables que son directamente observables y medibles.

Una vez definida una variable de medición compleja, se identifican y definen sus subvariables o dimensiones. Luego se establecen los indicadores de cada una de ellas. Los indicadores señalan la forma de medir la variable o sus dimensiones. A este proceso se le denomina operacionalización o diseño de una variable.

Los indicadores deben ser establecidos en términos de cantidad o cualidad del atributo, expresando la respectiva unidad de medida y la forma de medida o expresión numérica para calcularlo. (pág.76)

	Situación económica	Rentabilidad	<p>tributarias establecidas?</p> <p>- ¿Las medidas adoptadas por el gobierno actual en cuanto a la restricción de importaciones han afectado a la disponibilidad de la empresa?</p> <p>- ¿Se han incrementado competidores en el sector que afecten al negocio en marcha?</p> <p>- ¿La comunicación entre administración y colaboradores para la toma de decisiones es?</p>		
--	---------------------	--------------	---	--	--

Tabla 3. 3 Variable dependiente: Disponibilidad

Elaborado por: Henry Guerrero

Variable independiente: Logística de inventarios

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas	Instrumentos
<p>Logística de inventarios</p> <p>Según Soler (2012) manifiesta que:</p> <p>Proceso de planificación, gestión y control de los flujos de materiales y productos, informaciones y servicios relacionados.</p> <p>Distingue los procesos de aprovisionamiento,</p>	Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Constatación física - Plazo promedio de inventario - Transporte - Comprobantes 	<ul style="list-style-type: none"> - ¿La constatación física de los inventarios se lleva a cabo de manera? - ¿El espacio físico de bodega cumple con todas las normas técnicas establecidas? - ¿En qué condiciones se encuentra el espacio de almacenamiento que ayude a salvaguardar la integridad física de los materiales? - ¿La localización de los materiales en bodega para efectuar los despachos se efectúan? - ¿El control de rotación de los inventarios se realiza? - ¿El transporte para la movilización de materiales es? - ¿Para el despacho de mercadería el bodeguero para realizar la entrega requiere de 	Encuesta destinada al gerente, contadora, vendedores y bodegueros de la empresa.	Cuestionario Estructurado (anexo 1)

d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

3.6 Recolección de información

Según Cid, Méndez y Sandoval (2011) afirman que:

No es suficiente contar con instrumentos bien elaborados, seleccionar las técnicas idóneas y tener claro los sujetos que se deben investigar para garantizar que los resultados de la investigación sean confiables, y que muestren lo que ocurren realmente con relación al fenómeno que se estudia.

Es importante que las personas responsables de recopilar la información, es decir, de aplicar los instrumentos que se han diseñado, realicen un trabajo eficiente y exhaustivo. (pág.140)

3.6.1 Plan de recolección de información

Según Hernández, Fernández y Baptista (2003) manifiestan que:

Recolectar los datos implica tres actividades estrechamente vinculadas entre sí:

a) Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos entre los disponibles en el área de estudio en la cual se inserte nuestra investigación o desarrollar uno. Este instrumento debe ser válido y confiable, de lo contrario no podemos basarnos en sus resultados.

b) Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos. Es decir, obtener observaciones, registros o mediciones de variables, sucesos, contextos, categorías u objetos que son de interés para nuestro estudio.

c) Preparar observaciones, registros y mediciones obtenidas para que se analicen correctamente. (pág.344)

El plan de recolección de información comprende el conjunto de instrumentos necesarios para la recolección de la información pertinente para conocer más a fondo la

problemática de la empresa y de esta forma poder comprobar la hipótesis formulada. Este plan responde a las siguientes preguntas:

- a) **¿Para qué?** La información recolectada sirvo de base para cumplir con el objetivo general que es:
 - Analizar la incidencia de logística de inventarios para medir su efecto en la disponibilidad de la empresa Deko-Ofertas Cerámicas.

- b) **¿De qué personas u objetos?** Los datos recolectados se obtuvieron de colaborados de la empresa DEKO OFERTAS CERÁMICAS, esta información proviene de fuentes primarias.

- c) **¿Sobre qué aspectos?** La recolección de la información se realizó para conocer como incide la logística de los inventarios en la disponibilidad de la empresa DEKO OFERTAS CERÁMICAS.

- d) **¿Quién o quiénes?** La recolección de los datos estuvo a cargo únicamente del desarrollador del proyecto y no se necesitó la colaboración de terceros puesto que la población en estudio no es significativa.

- e) **¿A quiénes?** Los colaboradores que proporcionaron los datos necesario para la investigación fueron el gerente, contadora, bodegueros y vendedores los mismo que conocen la situación real de la empresa, proporcionando información concreta y fidedigna.

- f) **¿Cuándo?** El proceso para la recolección de datos se llevó a cabo en el cuarto trimestre del año 2015.

- g) **¿Dónde?** El sitio en donde se aplicó el instrumento para la obtención de la información fue en la empresa DEKO OFERTAS CERÁMICAS ubicada en el centro de la ciudad de Ambato.

- h) **¿Cuántas veces?** El instrumento seleccionado fue aplicado una sola vez a la población en estudio.
- i) **¿Cómo?** El método seleccionado para la recolección de la información es una encuesta, misma que permite tener un conocimiento más específico y un contacto con los colaboradores para conocer más de cerca la problemática en cuestión.
- j) **¿Con qué?** El instrumento que se utilizó para la recolección de información pertinente fue un cuestionario, mismo que está constituido con preguntas estructuradas en base a las variables de estudio mismas que están enfocadas para conocer la realidad del problema y así cumplir los objetivos propuestos.

3.7 Procesamiento y análisis

3.7.1 Plan de procesamiento de información

Según Sabino (como se citó en Niño, 2011) menciona que:

Finalizadas las tareas de recolección, el investigador quedara en posesión de un cierto número de datos, a partir de los cuales será posible sacar conclusiones generales que apunten a esclarecer el problema formulado en los inicios de la investigación. Pero esa masa de datos por sí sola, no nos dirá nada, no nos permitirá obtener ninguna síntesis de valor si previamente no ejercemos sobre ella una serie de actividades tendientes a organizarla, a poner orden en todo su conjunto. Estas acciones son las que integran el procesamiento de datos. (pág.100)

- a) **Revisión crítica de la información recogida**, luego de recolectar los datos se procedió a eliminar las respuestas incompletas y defectuosas.
- b) **Repetición de la recolección**, en caso de existir fallas, alteraciones o equivocaciones en las respuestas.
- c) **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis**, se realizó una tabulación escrita, tabular y grafica para establecer la frecuencia de datos; misma

que permitió la manipulación efectiva de la información para realizar el análisis e interpretación de los datos correspondiente.

3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados

- a) **Análisis de los resultados estadísticos**, tomando en consideración cada uno de los objetivos en concordancia a la hipótesis formulada.
- b) **Interpretación de resultados**, una vez recopilados los datos, la base fue el marco teórico ya que proporciona lineamientos teóricos para facilitar la interpretación de la información.
- c) **Comprobación de hipótesis**, se utilizó la distribución de t- student para la comprobación de la hipótesis debido a que la población de estudio del presente proyecto no es significativa.
- d) **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones**, para formular las conclusiones se tomó de base los objetivos específicos propuestos; y finalmente para proponer las recomendaciones se tomaron en cuenta cada una de las conclusiones antes realizadas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

a. Principales resultados

4.1 Análisis de datos

Según Cid, Méndez y Sandoval (2011) afirman que:

El hecho de procesar y presentar de manera sintética y gráfica la información recopilada en el trabajo de campo de una investigación, facilita el análisis de la misma.

A partir de la presentación de los resultados, el investigador podrá contrastar o cotejar lo que está ocurriendo con el fenómeno estudiado con lo que otros han concluido anteriormente, esos resultados formarán parte de teorías sobre las cuales se construye nuevo conocimiento. Es decir, que ha llegado el momento en el proceso de investigación que se ha consultado respecto al tema. (pág.157)

Codificación de Respuestas

Según Cid, Méndez y Sandoval (2011) indican que:

Este procedimiento se realiza cuando la información recopilada es cuantitativa o cualitativa que se puede medir. Codificar las respuestas es asignarles un número, el cual servirá para registrar la información de manera resumida para su posterior análisis. La codificación de respuestas puede hacerse desde el momento en que se diseña el instrumento o al finalizar su aplicación. (pág.143)

Tabulación de datos

Según Niño (2011) afirma que:

Etimológicamente “tabular” procede del latín “tabulare”, que significa hacer tablas, elaborar listados; en el presente caso se trata de elaborar tablas o listados de datos para facilitar justamente su agrupamiento y su

contabilización, función del procesamiento de datos, al igual que su análisis. (pág.102)

Presentación de la información

Según Cid, Méndez y Sandoval (2011) indican que:

Una vez que los datos han sido vaciados en tablas generales que será la base de datos a partir de la cual se generara información, es importante ordenarlos en categorías (las respuestas); para luego proceder a elaborar tablas de frecuencia o graficas de diversos tipos, donde se muestren de manera visual y sintética la información recopilada.

El objetivo de agrupar los datos en categorías (de respuestas), es que el investigador detecte características que ayudaran a explicar el comportamiento de las variables estudiadas. (pág.144).

4.2 Interpretación de resultados

1. ¿La constatación física de los inventarios se lleva a cabo de manera?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Anualmente	2	18%
Semestralmente	0	0%
Mensualmente	0	0%
No se realiza	9	82%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 1 Constatación física de inventarios

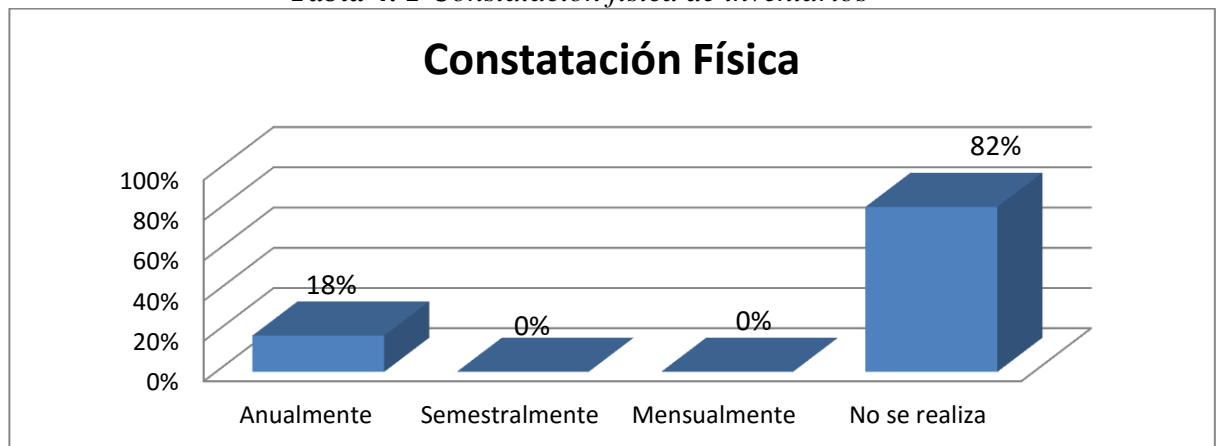


Gráfico 4. 1 Constatación física de inventarios

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 2 personas lo que representan el 18% indicaron que se realiza anualmente la constatación física de los productos más significativos debido a que no existe una planificación previa por parte de la administración donde manifieste que se realice de todos los materiales existentes, mientras que 9 personas equivalente el 82% señalaron que no se realiza la constatación física debido a una falta de interés de los propietarios en conocer las existencias reales, esto ocasionaría tener un estancamiento de productos deteriorados y además de saldos irreales en la cuenta inventarios, y por otro lado las opciones semestral y mensualmente obtuvieron 0%.

2. ¿El espacio físico de bodega cumple con todas las normas técnicas establecidas?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
En su mayoría	4	36%
Algunas	7	64%
Ninguna	0	0%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 2 Espacio físico

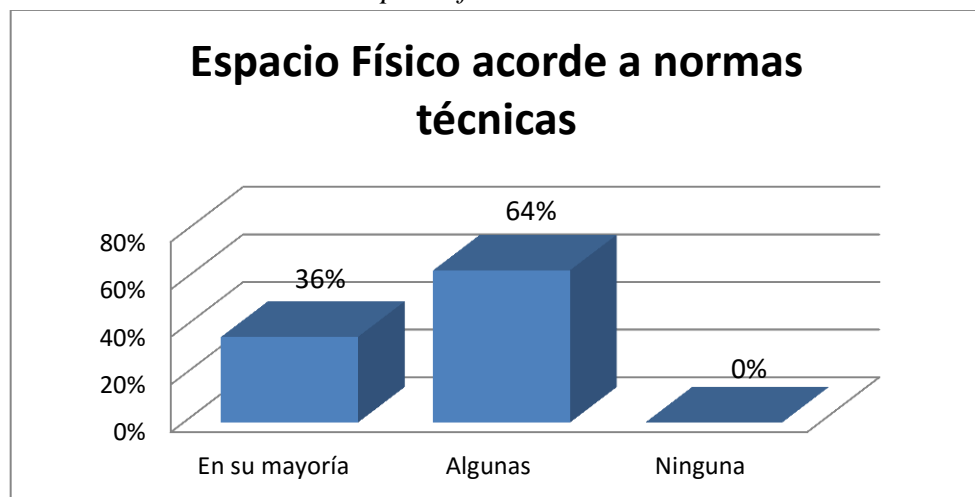


Gráfico 4. 2 Espacio físico

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De las 11 personas encuestadas 7 que representan el 64% indicaron que el espacio físico cumple con algunas normas técnicas, lo que ocasiona una mala distribución de los materiales, por otro lado 4 encuestados que representan el 36% señalaron que se cumple con las normas técnicas establecidas en su mayoría sin embargo éstas no son suficientes que ayuden al correcto almacenamiento y distribución de los materiales en bodega y finalmente un 0% que no se cumple ninguna.

3. ¿En qué condiciones se encuentra el espacio de almacenamiento que ayude a salvaguardar la integridad física de los materiales?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Óptimas	5	45%
Defectuosas	6	55%
Pésimas	0	0%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 3 Almacenamiento

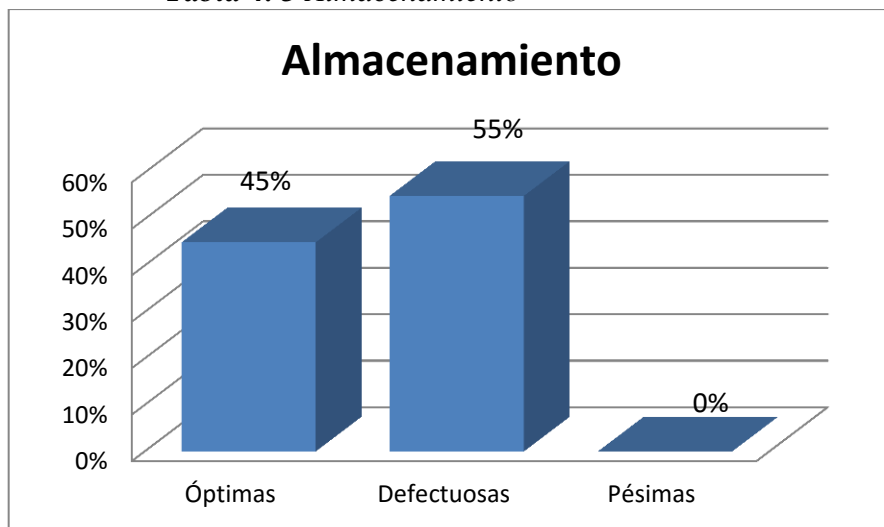


Gráfico 4. 3 Almacenamiento

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 6 personas que equivalen el 55% manifestaron que las condiciones para el almacenamiento se encuentran defectuosas debido que no existe un mantenimiento continuo a las instalaciones para que ayuden a salvaguardar la integridad física de los materiales por lo que en ocasiones se produce un deterioro de los materiales, y finalmente 5 personas que representan el 45% establecieron que el espacio físico se encuentra en óptimas condiciones y el 0% que está en pésimas condiciones el lugar.

4. ¿El control de rotación de los inventarios se realiza?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Anualmente	3	27%
Mensualmente	0	0%
No se realiza	8	73%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 4 Control de rotación de inventarios

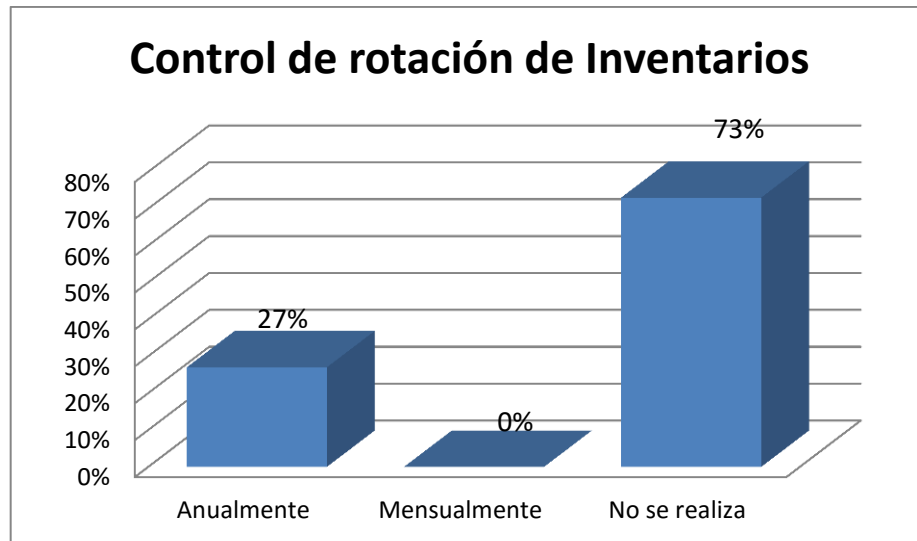


Gráfico 4. 4 Control de rotación de inventarios

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 8 personas que representan el 73% de la población manifestaron que no se realiza el control de rotación de inventarios, debido a que no existe una planificación previa por parte de la administración, mientras que 3 personas que representan el 27% indicaron que realiza un control anual de rotación de inventarios, es importante que se opte por tener un registro de la rotación, ya que nos permitirá saber con exactitud cuánto tiempo la mercadería permanece en bodega antes de ser vendidas, y finalmente no hubo respuesta para el control de rotación mensual.

5. ¿La localización de los materiales en bodega para efectuar los despachos se efectúan?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Inmediatamente	4	36%
Con dificultad	7	64%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 5 Localización de materiales

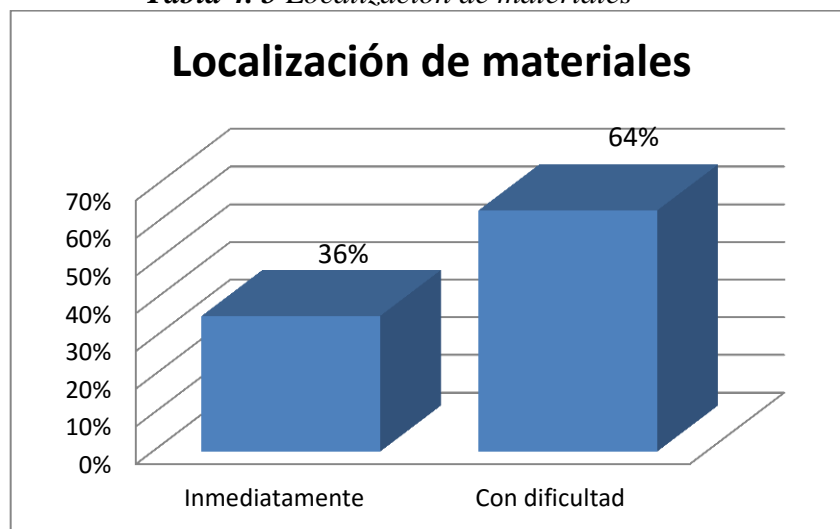


Gráfico 4. 5 Localización de materiales

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 4 personas que representan el 36% indicaron que la localización de los materiales es inmediata para su posterior despacho, lo cual a ciertas personas se les hace fácil la localización de materiales debido a que son las mismas quienes la ordenan en bodega, por otro lado 7 personas que equivale al 64% manifestaron que dicha localización se realiza con dificultad, por ende a otras personas se le dificulta la localización de materiales puesto que no se los ordena de una manera establecida sino indistintamente según el criterio de cada bodeguero, esto hace que la empresa pierda agilidad al momento de entrega de mercadería.

6. ¿El transporte para la movilización de materiales es?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Adecuado	3	27%
Deficiente	8	73%
Inservible	0	0%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 6 Transporte de materiales

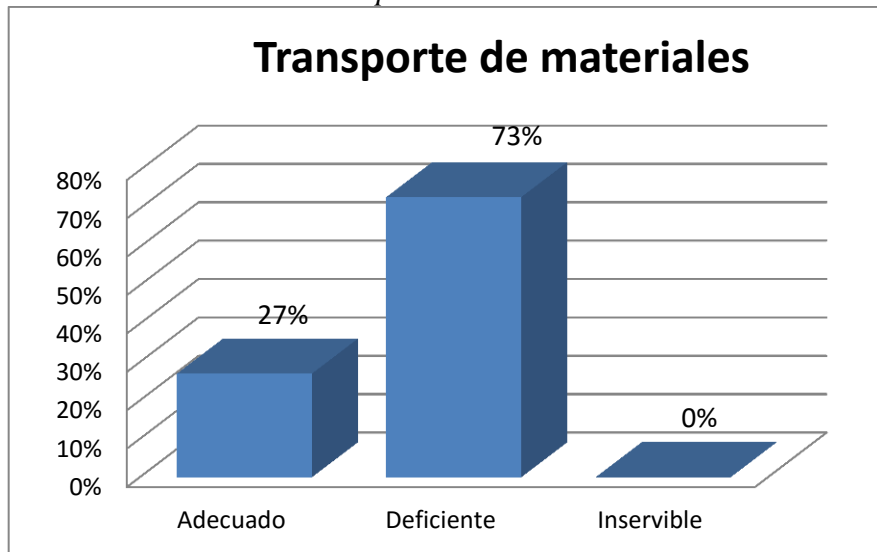


Gráfico 4. 6 Transporte de materiales

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

El transporte para la movilización de los materiales según 3 de las 11 personas encuestadas lo que representan el 27% mencionaron que es el adecuado para el manejo y distribución de materiales, por otro lado 8 personas que equivale al 73% señalaron que es deficiente, puesto que no está en óptimas condiciones para su uso y en varias ocasiones no se lo utiliza, esto afectaría a la empresa ya que un transporte es decir una maquinaria adecuada es muy importante para dar agilidad al ingreso o al despacho de mercadería.

7. ¿Para el despacho de mercadería el bodeguero para realizar la entrega requiere de un/a?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Factura	9	82%
Nota de pedido	0	0%
Pedido verbalmente	2	18%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 7 Despacho de mercadería

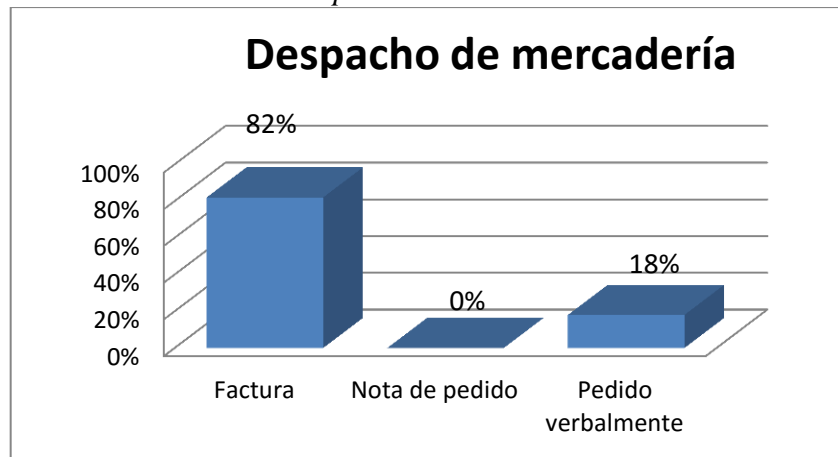


Gráfico 4. 7 Despacho de mercadería

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

Para efectuar los despachos de mercadería 9 de los 11 encuestados que representan el 82% manifestaron que se requiere una factura para la entrega de materiales, mientras que 2 personas equivalente al 18% mencionaron que en ocasiones solamente se requiere de un pedido verbal para el despacho, esto se produce supuestamente para dar agilidad a una venta, pero se está haciendo un daño a la empresa puesto que no existe un registro correcto de todos los despachos, lo que afecta directamente a la disponibilidad de la entidad.

8. ¿Para el ingreso de la mercadería a bodega los materiales son previamente?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Codificados	8	73%
Sellados	3	27%
No se realiza acción	0	0%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 8 Ingreso de mercadería

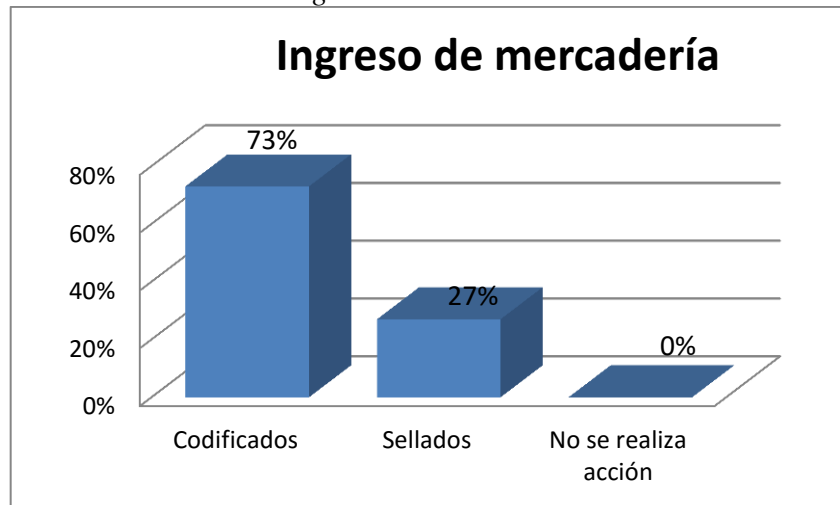


Gráfico 4. 8 Ingreso de mercadería

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

Para el ingreso de la mercadería 8 de los 11 encuestados que representan el 73% señalaron que los materiales previos a su almacenamiento son debidamente codificados, mientras que 3 personas correspondientes al 27% indicaron que en ese momento únicamente son sellados para su posterior codificación, lo cual es un error porque ya en bodega se mezclan con los ya codificados entonces se pierde el seguimiento a los materiales sellados, por esta razón todos los productos nuevos deben ser codificados al instante de su ingreso.

9. ¿Para efectuar las adquisiciones de mercadería se realizan cuándo?:

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Existe un desabastecimiento de stock	6	55%
Se verifica faltantes	3	27%
En cualquier momento	2	18%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 9 Adquisiciones de mercadería

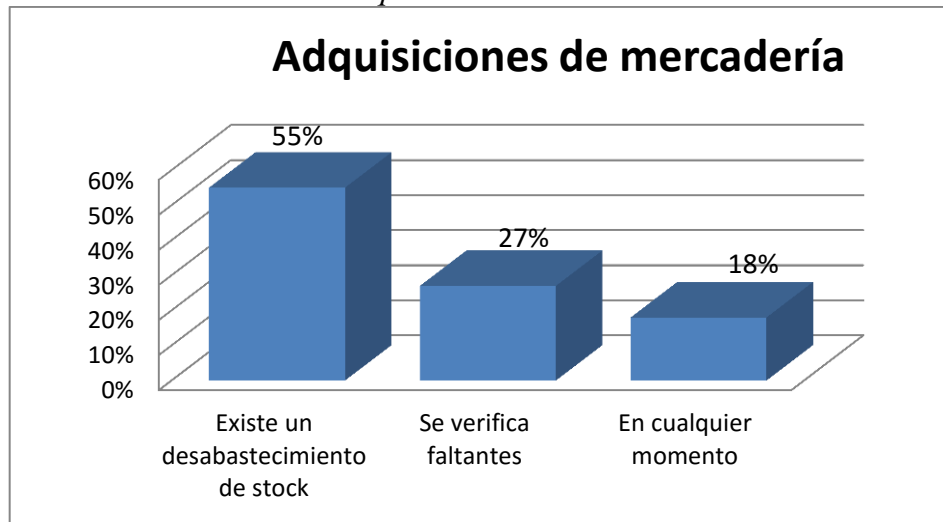


Gráfico 4. 9 Adquisiciones de mercadería

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

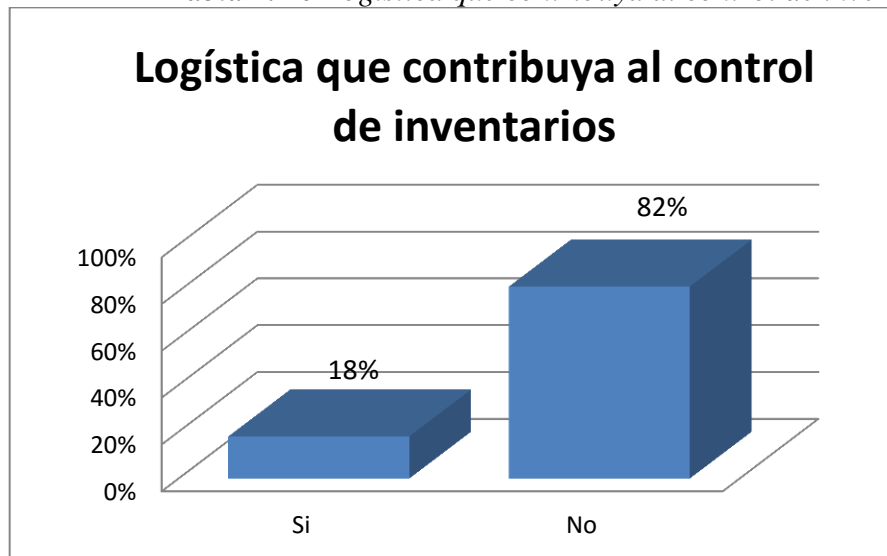
Para efectuar las adquisiciones de mercadería 6 de los 11 encuestados que representa el 55% indicaron que se realiza cuando se observa un desabastecimiento general de stock, de esta manera evitar la acumulación de los materiales en bodega, 3 personas correspondientes al 27% mencionaron cuando se realiza una verificación de faltantes es decir de determinados productos que se hayan acabado, mientras que 2 personas equivalente al 18% manifestaron que las adquisiciones se las realiza en cualquier momento independientemente de que haya o no materiales en bodega.

10. ¿Cuenta con una logística eficiente que contribuya al control de los inventarios?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	2	18%
No	9	82%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 10 Logística que contribuya al control de inventarios



*Gráfico 4. 10 Logística que contribuya al control de inventarios
Elaborado por: Henry Guerrero*

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 2 personas que corresponden el 18% mencionaron que si cuentan con una logística que contribuya al control de inventarios, mientras que 9 personas que representan el 82% indicaron que la empresa no cuenta con dicha logística, debido que no poseen un sistema para una correcta administración de inventarios, lo que perjudica al correcto desempeño de las actividades de la empresa.

11. ¿Considera necesario implementar un sistema de administración de inventarios con el fin de optimizar la disponibilidad de la empresa?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	9	82%
No	2	18%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 11 Implementar un sistema de administración

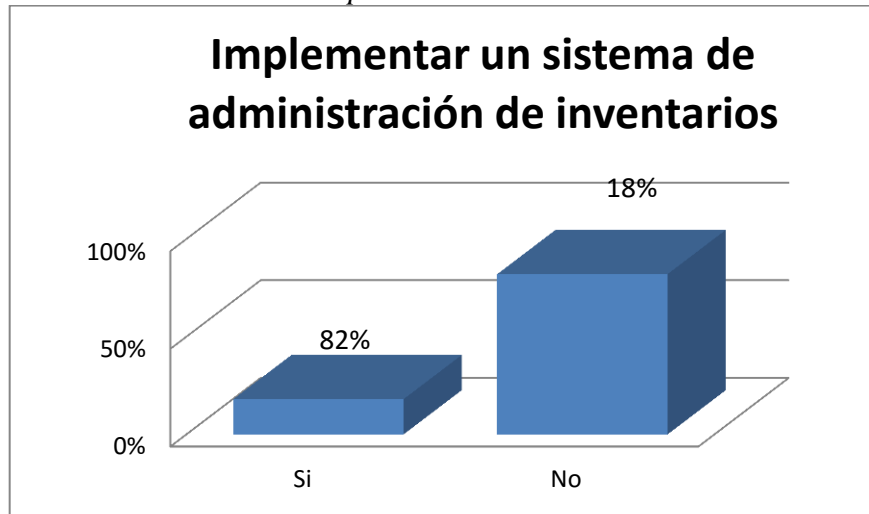


Gráfico 4. 11 Implementar un sistema de administración

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 9 personas que reflejan el 82% manifestaron que Si es necesario y fundamental implementar un sistema de administración de inventarios que ayude al control de los materiales para así poder optimizar la disponibilidad de la empresa, debido a que presenta falencias en el abastecimiento, localización y distribución de los materiales lo que ha afectado considerablemente el negocio en marcha, por otro lado 2 encuestados que representan el 18% consideraron que No es importante implementar dicho sistema.

12. ¿El método de valoración de inventarios adoptado por la empresa es?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Promedio	11	100%
FIFO	0	0%
Total	11	100%

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 12 Método de Valoración

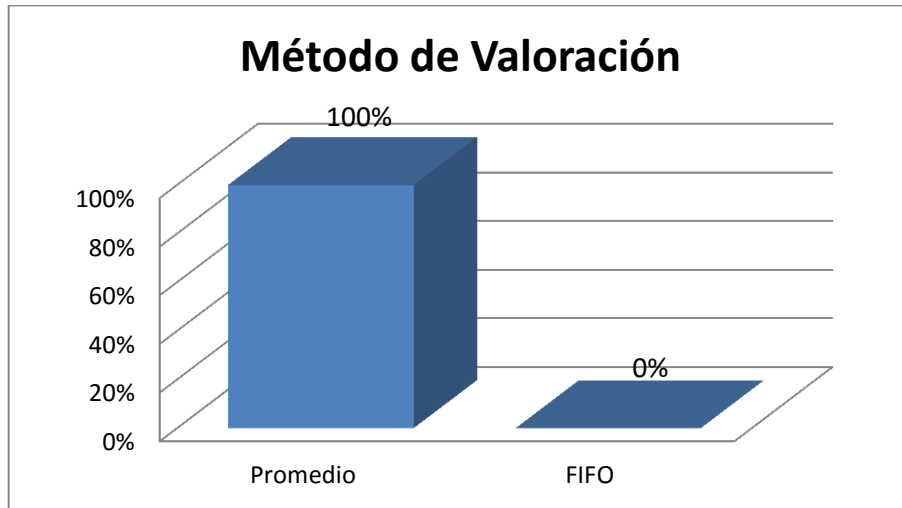


Gráfico 4. 12 Método de Valoración

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De la población en cuestión, 11 personas que constituyen el 100% manifestaron conocer que se aplica el método de valoración promedio debido a que hoy en día es el más utilizado por las empresas puesto que permite una mejor determinación del precio de venta de los artículos, además ayuda a la determinación del saldo actual de existencias, y por otro lado no existió respuestas para el método FIFO lo cual representa el 0%.

13. ¿El saldo del stock de materiales registrado en el sistema contable está acorde a las existencias físicas?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Todos los materiales	2	18%
Casi todos	6	55%
Pocos materiales	3	27%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 13 *Saldos de sistema contable acorde a existencias físicas*

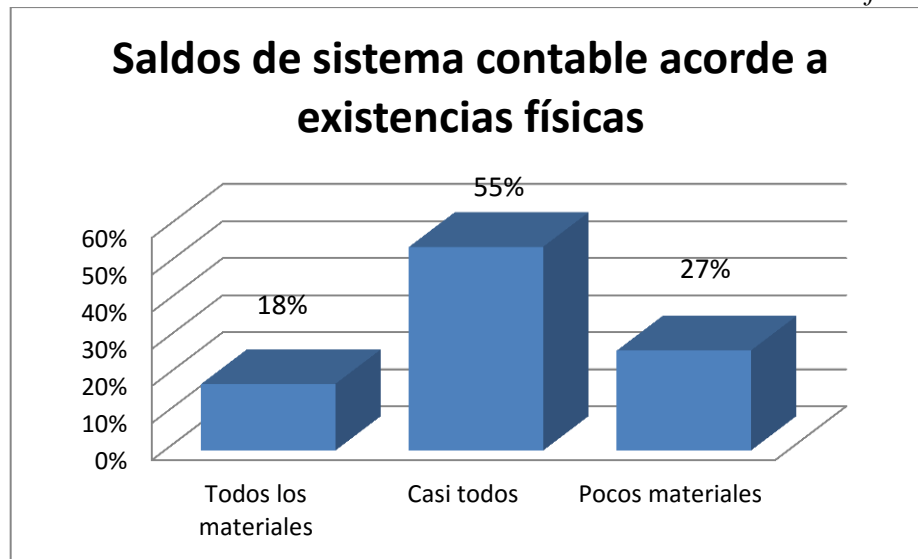


Gráfico 4. 13 *Saldos de sistema contable acorde a existencias físicas*
Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

En la encuesta realizada a los 11 colaboradores de la empresa, 2 personas que representan el 18% indicaron que el saldo de todos los materiales está registrado en el sistema contable, y que además éstos se encuentran debidamente cuadrados acorde con las existencias físicas en bodega, sin embargo 6 encuestados que componen 55% manifestaron que casi todo los materiales esto ocurre porque no se tiene un control y actualización de las existencias, y finalmente 3 personas que constituyen el 27% indicaron que pocos son los materiales que su saldo está registrado en el sistema contable acorde a las existencias físicas.

14. ¿Con que frecuencia se realiza un análisis financiero para conocer la situación económica de la empresa?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Anualmente	10	91%
Semestralmente	0	0%
Mensualmente	0	0%
No se realiza	1	9%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 14 Análisis financiero

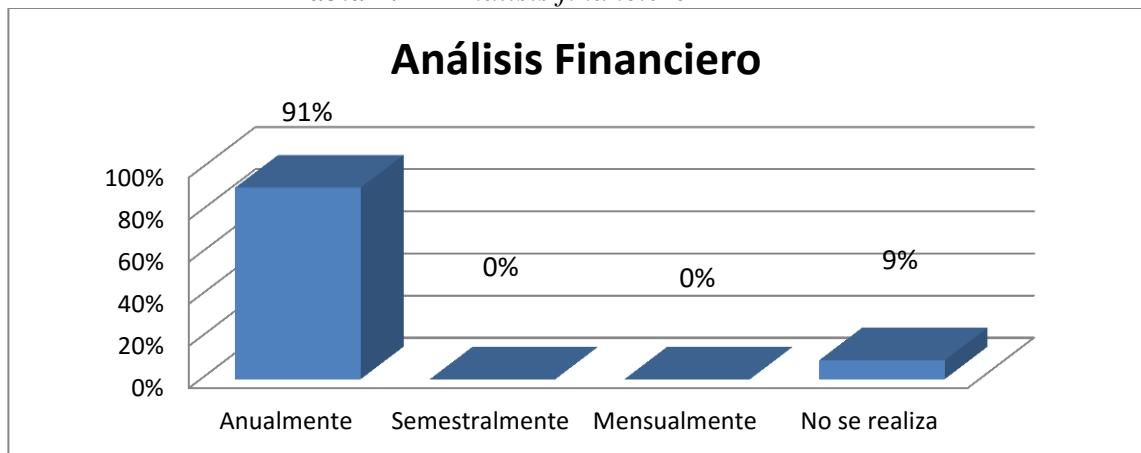


Gráfico 4. 14 Análisis financiero

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

Posterior a la encuesta realizada se concluye que de los 11 encuestados 10 personas que constituyen el 91% respondieron que efectivamente se realiza un análisis financiero anualmente para conocer la situación económica de la empresa, mientras que 1 persona que representa el 9% indicó que no se lo realiza un análisis financiero, debido a la falta de interés de la contadora en conocer la situación real de Deko Ofertas - Cerámicas, y finalmente no se obtuvo respuesta para las opciones semestralmente y mensualmente.

15. ¿Los estados financieros se elaboran en base a?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Las normas establecidas	8	73%
Requerimiento del gerente	2	18%
Conveniencia de la empresa	1	9%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 15 Elaboración de estados financieros

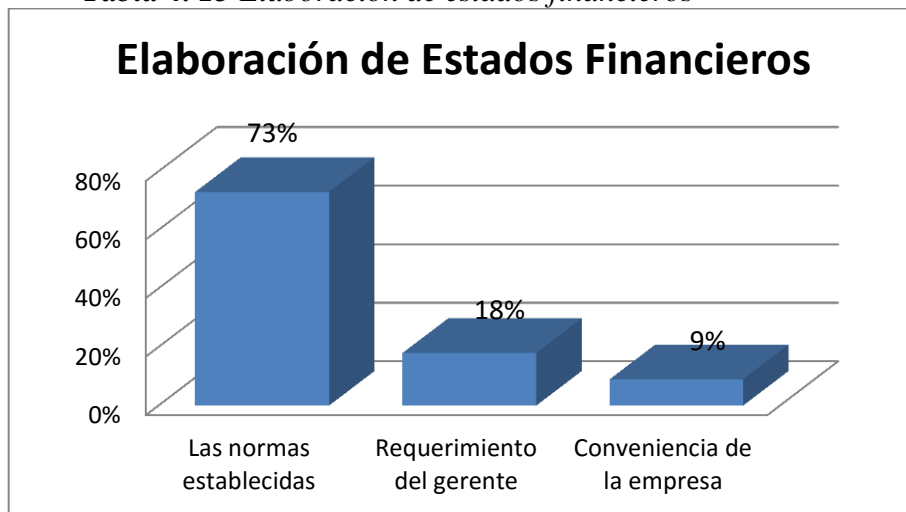


Gráfico 4. 15 Elaboración de estados financieros

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

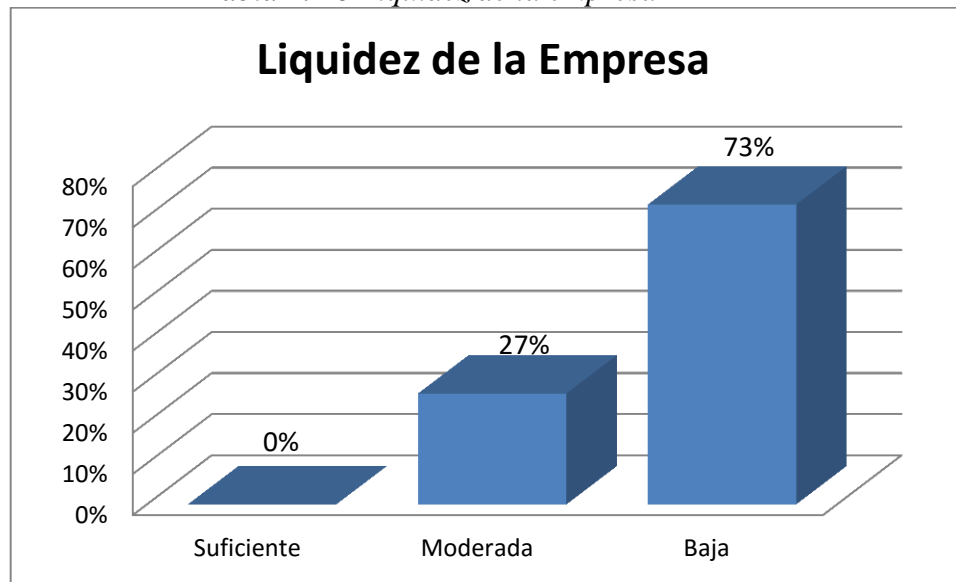
De los 11 encuestados 8 personas que constituyen el 73% indicaron que los estados financieros si se elaboran de acuerdo a normas establecidas como son NIIF es decir en base a las normas establecidas, mientras que 2 personas que componen el 18% de la población mencionaron que los estados financieros se elaboran de acuerdo a requerimientos de Sr. Gerente es decir según su criterio, y finalmente 1 persona que representa el 9% responde que se elaboran realiza a conveniencia de la empresa puesto que se adecua los saldos de las cuentas en ocasiones para conseguir créditos en instituciones financieras.

16. ¿La liquidez de la empresa para desempeñarse en su actividad económica es:?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Suficiente	0	0%
Moderada	3	27%
Baja	8	73%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 16 Liquidez de la empresa



*Gráfico 4. 16 Liquidez de la empresa
Elaborado por: Henry Guerrero*

Análisis e Interpretación

Según los resultados arrojados demuestran que de los 11 encuestados 8 personas que representan un 73% indicaron que la liquidez de la empresa es Baja esto debido a que no se realiza un presupuesto de compras y gastos o imprevistos para no tener inconvenientes inesperados dentro del ejercicio fiscal para que la liquidez no se vea afectada, mientras que 3 personas que constituyen el 27% respondieron que la liquidez es Moderada como para seguir ejerciendo las actividades, y finalmente no existió respuestas para la opción de que la liquidez suficiente.

17. ¿Considera que el total de las ventas realizadas se refleja en la disponibilidad real obtenida en la empresa?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	2	18%
No	9	82%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 17 El total de las ventas realizadas se reflejan en la disponibilidad

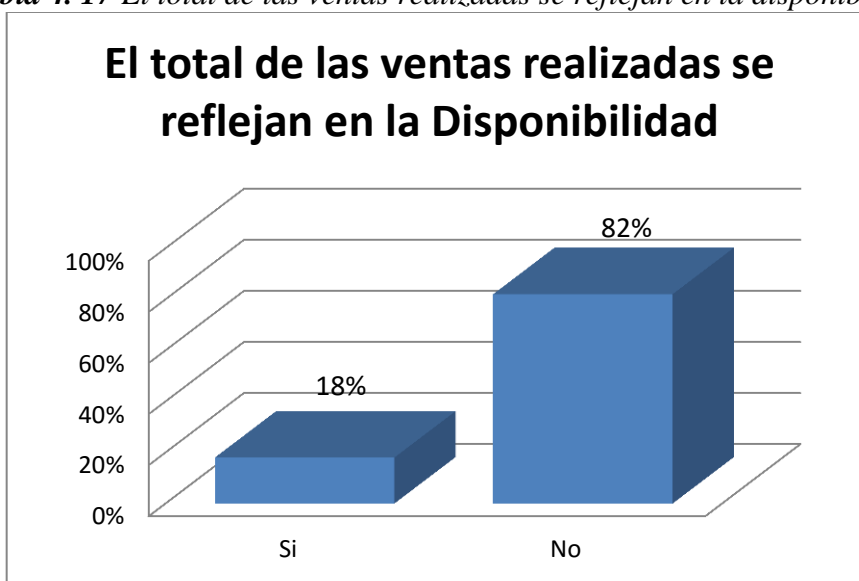


Gráfico 4. 17 El total de las ventas realizadas se reflejan en la disponibilidad
Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 2 personas que representan el 18% consideraron que el total de las ventas realizadas se refleja en la disponibilidad real de la empresa, mientras que 9 personas que constituyen el 82% respondieron que no se refleja en la disponibilidad el total de las ventas que se realizó en el periodo, en síntesis esto ocurre debido a que hubieron ventas que no fueron registradas por lo tanto no refleja la disponibilidad real.

18. ¿Existe obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten su disponibilidad?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	3	27%
No	8	73%
Total	11	100

Tabla 4. 18 Obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten la disponibilidad

Fuente: Encuesta

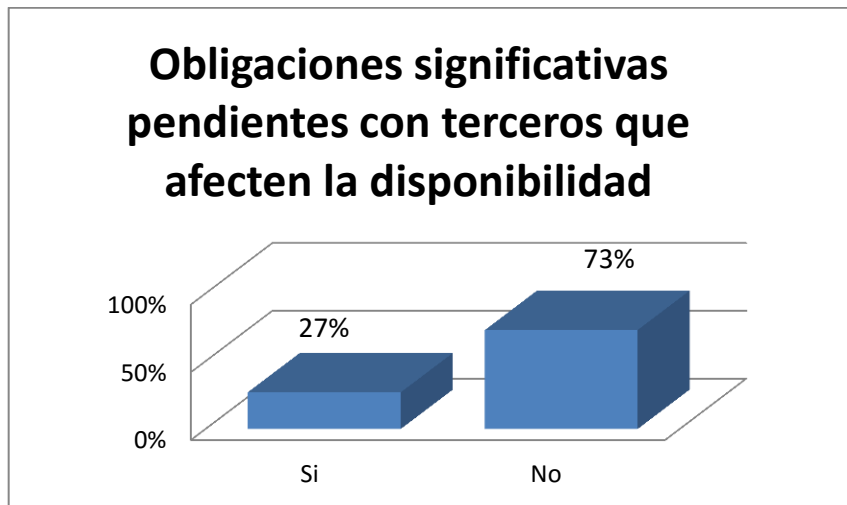


Gráfico 4. 18 Obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten la disponibilidad

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

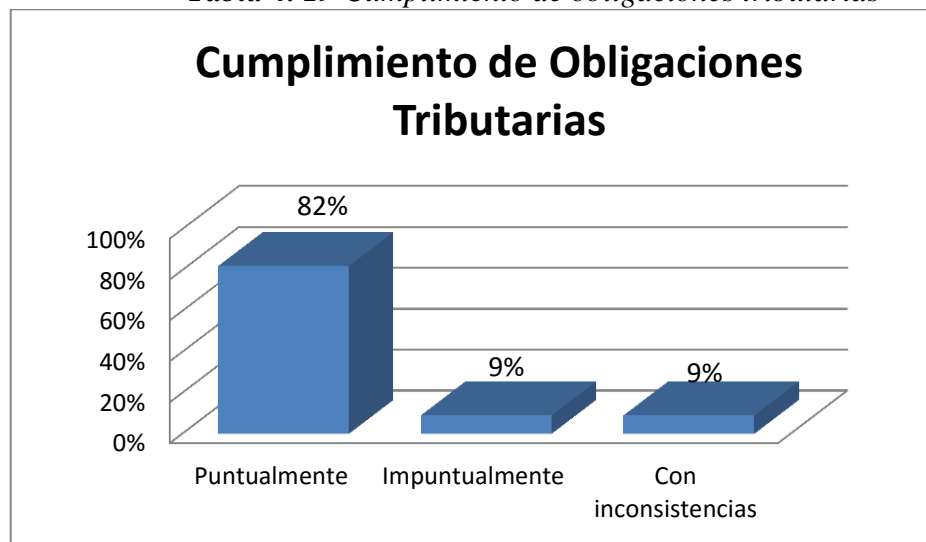
De los 11 encuestados 3 colaboradores que representan el 27% consideran que Si existen obligaciones significativas con terceros que afecten la disponibilidad, debido que se viene arrastrando deudas con proveedores lo cual se acumula mensualmente, mientras que 8 personas que constituyen el 73% indican que No hay obligaciones tan significativas que afecten a la disponibilidad, por motivo de que todos los préstamos bancarios adquiridos se han cancelado oportunamente. Es importante no contraer obligaciones demasiado altas sin antes mirar nuestra capacidad de pago, para así no poner en riesgo la disponibilidad obtenida, o peor aún el capital de la empresa.

19. ¿Se cumple con todas obligaciones tributarias establecidas?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Puntualmente	9	82%
Impuntualmente	1	9%
Con inconsistencias	1	9%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 19 Cumplimiento de obligaciones tributarias



*Gráfico 4. 19 Cumplimiento de obligaciones tributarias
Elaborado por: Henry Guerrero*

Análisis e Interpretación

En el cumplimiento de las obligaciones tributarias 9 de los 11 encuestados que representan en 82% consideraron que se cumplen de manera puntual acorde a los requisitos establecidos por el organismo de control, mientras que 1 persona lo que constituye el 9% manifestó que las obligaciones tributarias se realizan de manera impuntual, y finalmente 1 persona que equivale al 9% indicó que se las realiza con inconsistencias es decir por entregar a tiempo se las efectúa con errores o alteración en los datos.

20. ¿Las medidas adoptadas por el gobierno actual en cuanto a la restricción de importaciones han afectado a la disponibilidad de la empresa?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	9	82%
No	2	18%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 20 Medidas adoptadas por el gobierno afectan la disponibilidad

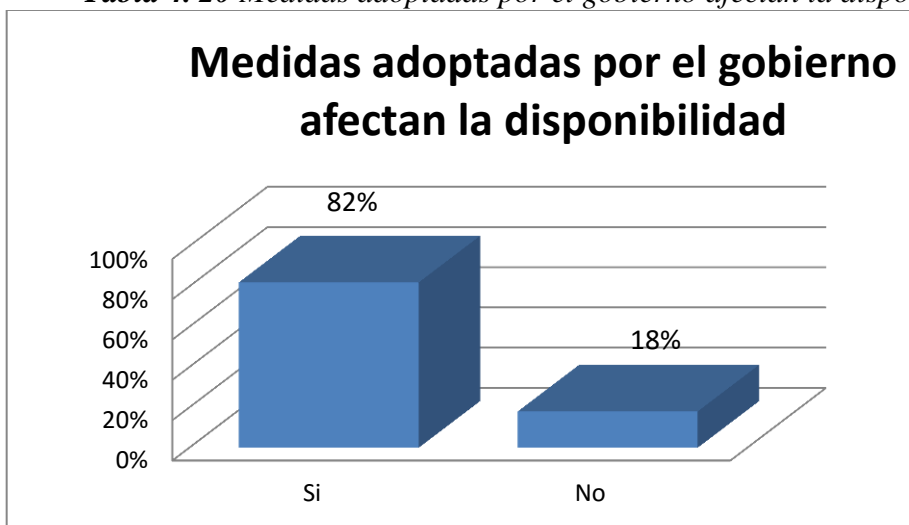


Gráfico 4. 20 Medidas adoptadas por el gobierno afectan la disponibilidad
Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 9 personas que representan el 82% manifestaron que las medidas adoptadas por el gobierno actual SI han afectado a la disponibilidad de la empresa puesto ahora es más complicado ingresar al país mercadería del exterior lo que ha afectado directamente a los comercializadores debido a que deben ajustarse a los requerimientos y parámetros establecidos por lo que se dejó de importar materiales que ofrecían al cliente una distinta gama de productos distintos a los producidos en el país, mientras que 2 personas que constituyen el 18% respondieron que No han incidido en la disponibilidad de Deko-Ofertas Cerámicas las medidas de restricción de importaciones debido a que más se vende los fabricados en nuestro país.

21. ¿Se han incrementado competidores en el sector que afecten al negocio en marcha?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Si	10	91%
No	1	9%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 21 Incremento de competidores

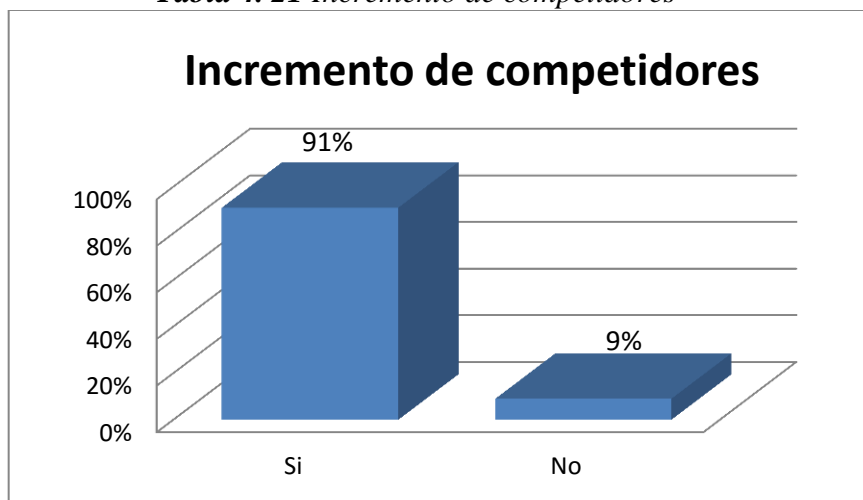


Gráfico 4. 21 Incremento de competidores

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

De los 11 encuestados 10 personas que representan el 91% indicaron que si se han incrementado competidores en el sector mismos que Si han afectado al negocio en marcha debido a que la competencia ofrece materiales a más bajo costo pero es de baja calidad, mientras que una persona que constituye el 9% manifestó que los competidores que han aumentado últimamente No han incidido en la capacidad de venta de Deko Ofertas Cerámicas.

22. ¿La comunicación entre administración y colaboradores para la toma de decisiones es?

Alternativas	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)
Oportuna	5	45%
A destiempo	4	37%
Deficiente	2	18%
Total	11	100

Fuente: Encuesta

Tabla 4. 22 Comunicación administración - colaboradores

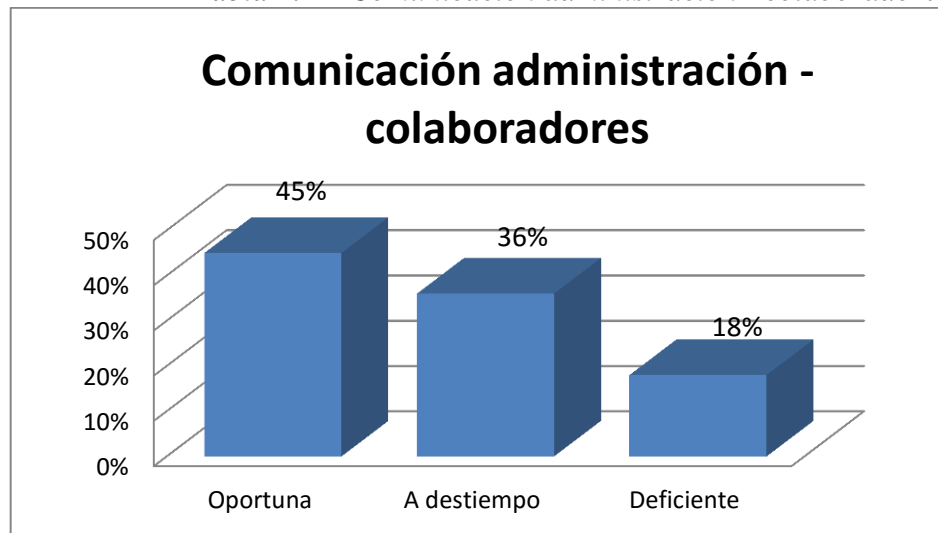


Gráfico 4. 22 Comunicación administración - colaboradores

Elaborado por: Henry Guerrero

Análisis e Interpretación

En la encuesta aplicada se estableció que de los 11 encuestados 5 personas que representan el 45% señalaron que la comunicación entre administración y colaboradores para la toma de decisiones es oportuna, por otro lado 4 personas que constituyen el 37% consideraron que la comunicación es a destiempo puesto que no se les consulta a los colaboradores de alguna medida o acción que la administración vaya a adoptar y finalmente 2 personas que equivale al 18% respondieron que la comunicación es deficiente, esto quiere decir que el gerente es quien toma la mayor parte de las decisiones sin comunicar con anticipación las medidas adoptadas.

4.3 Verificación de la Hipótesis

Para la verificación de la hipótesis se utilizó la Distribución de T- student para probar la relación entre la variable independiente: “Logística de inventarios” y la variable dependiente: “Disponibilidad” en la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS.

1) Planteamiento de hipótesis a. Modelo lógico

H_0 = La logística de inventarios NO INCIDE en la disponibilidad de la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS.

H_1 = La logística de inventarios SI INCIDE en la disponibilidad de la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS.

b. Modelo estadístico

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

2) Regla de decisión

Grados de libertad = $(n - 1)$

Grados de libertad = $11 - 1 = 10$

Nivel de significancia: 5%

Nivel de confianza: 95%

3) Cálculo de t – student según la tabla; con grados de libertad=10 y Nivel de significancia =0,05 es:

α n-1	0,25	0,2	0,15	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005	0,0005
1	1,0000	1,3764	1,9626	3,0777	6,3138	12,7062	31,8205	63,6567	636,6192
2	0,8165	1,0607	1,3862	1,8856	2,9200	4,3027	6,9646	9,9248	31,5991
3	0,7649	0,9785	1,2498	1,6377	2,3534	3,1824	4,5407	5,8409	12,9240
4	0,7407	0,9410	1,1896	1,5332	2,1318	2,7764	3,7469	4,6041	8,6103
5	0,7267	0,9195	1,1558	1,4759	2,0150	2,5706	3,3649	4,0321	6,8688
6	0,7176	0,9057	1,1342	1,4398	1,9432	2,4469	3,1427	3,7074	5,9588
7	0,7111	0,8960	1,1192	1,4149	1,8946	2,3646	2,9980	3,4995	5,4079
8	0,7064	0,8889	1,1081	1,3968	1,8595	2,3060	2,8965	3,3554	5,0413
9	0,7027	0,8834	1,0997	1,3830	1,8331	2,2622	2,8214	3,2498	4,7809
10	0,6998	0,8791	1,0931	1,3722	1,8125	2,2281	2,7638	3,1693	4,5869
11	0,6974	0,8755	1,0877	1,3634	1,7959	2,2010	2,7181	3,1058	4,4370

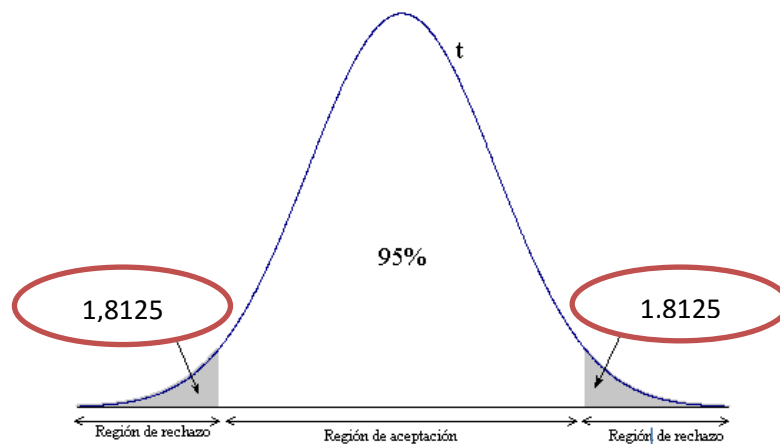


Gráfico 4. 23 Gráfico T-student

Elaborado por: Henry Guerrero

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

$$S = \sqrt{\frac{(x_i - \bar{x})^2 + (x_i - \bar{x})^2}{N}}$$

$$S = \sqrt{\frac{(2 - 5,75)^2 + (9 - 5,75)^2 + (2 - 5,75)^2 + (10 - 5,75)^2}{4}}$$

$$S = 3,77$$

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

$$t = \frac{5,75 - 2}{3,77/\sqrt{11}}$$

$$t = 3,30$$

4) Conclusión

Luego de haber realizado el cálculo correspondiente aplicando la distribución t- student al presente proyecto investigativo, se determinó que: $t= 3,30$ y cae en la zona de rechazo por tal motivo se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa que dice: $H_1=$ La logística de inventarios SI INCIDE en la disponibilidad de la empresa DEKO – OFERTAS CERÁMICAS.

b. Limitaciones del estudio

Para la recolección de información una de las limitaciones que se presentó para el desarrollo del proyecto fue la tardía y escasa entrega de información proporcionada por la Contadora debido que no tenía conocimiento de la situación real de la empresa por el motivo que fue contratada recientemente.

Otra limitación fue que el Sr Gerente de Deko Ofertas Cerámicas no permanecía mucho tiempo en la empresa debido a sus múltiples ocupaciones es por ello que se descuidaba de la organización, supervisión y control de los movimientos de la misma, por ende no se pudo dialogar frecuentemente con el gerente de dicha empresa.

Además no se pudo establecer un diálogo con cada uno de los colaboradores de la empresa para que nos faciliten la información detallada de la problemática en estudio, esto ocurrió debido a que ellos debían estar en el cumplimiento de sus funciones.

c. Conclusiones

Luego de haber culminado el proceso investigativo en cuanto a la recopilación y análisis de los datos, a continuación las conclusiones que se derivan del presente proyecto de investigación:

- Se determinó que Deko - Ofertas Cerámicas no cuenta con una adecuada logística donde se integre con la planificación para llevar a cabo la constatación física de todos los materiales existentes en bodega, ya que en la actualidad únicamente se realiza un conteo de las existencias más significativas, lo que incide directamente en la disponibilidad de la empresa al no tener saldos reales de todos los materiales existentes. Esto ha ocasionado que existan errores en el sistema contable puesto que sus saldos no están en concordancia con las existencias físicas en bodega.

- Respecto a la logística de inventarios se pudo evidenciar que la empresa no posee un eficiente almacenamiento y distribución puesto que los materiales recibidos no se ubican en el lugar correspondiente para su fácil localización, según la investigación realizada se determinó que el problema radica en que no existe comunicación entre los bodegueros para la colocación de la mercadería entrante, es decir que un bodeguero ubica los materiales en un lugar de acuerdo al espacio disponible en bodega y mas no siguiendo

la secuencia de ubicación de los artículos ya existentes, mientras que el otro bodeguero acomoda los mismos materiales indistintamente sin seguir el orden establecido.

- En cuanto a la distribución se pudo notar que el transporte disponible no se encuentra en óptimas condiciones que facilite una eficaz gestión para el despacho de mercadería en mayor cantidad, además no cuenta con un embalaje apropiado para este tipo de productos ya que son muy frágiles para el transporte lo que ocasiona pérdidas tanto a la empresa como a los clientes debido a que hasta llegar a su destino algunos se rompen.

- Algunas ventas efectuadas no son registradas inmediatamente en el sistema por lo que posteriormente existe pérdida de información alterando los registros contables de la empresa afectando así directamente a la disponibilidad de la misma, además muchas veces esto causa molestias a los clientes debido a que ya se realiza la venta y para su despacho no existe los materiales solicitados en stock.

- Finalmente Deko-Ofertas Cerámicas no posee un sistema de administración de inventarios que contribuya a la optimización de recursos debido al escaso control que se realiza a los materiales lo que afectado a la disponibilidad de la empresa.

d. Recomendaciones

- Implementar una planificación para efectuar la constatación física periódica de todos los materiales a fin de tener un mejor seguimiento de los artículos en bodega y de esta manera tener el registro exacto de la mercadería, para poder comparar los saldos de los materiales presentados en el sistema contable con las existencias físicas, para ello es importante actualizar permanentemente las existencias en bodega con los registros del

sistema contable y de tal forma contribuir a la optimización de la disponibilidad de Deko-Ofertas Cerámicas.

- Distribuir de mejor manera el espacio físico de bodega con su correspondiente señalización, por cada tipo de artículo para su adecuada ubicación de la mercadería entrante, además de una comunicación oportuna entre los bodegueros, facilitando así una ágil y correcta localización de los materiales para su posterior despacho.

- Dar mantenimiento continuo a la maquinaria de transporte existente para evitar su deterioro y así reducir las pérdidas de materiales al transportar a su lugar de destino, además es primordial implementar un embalaje apropiado para este tipo de artículos que requieren de mayor cuidado.

- Ingresar inmediatamente las ventas realizadas para así no tener inconvenientes en los saldos de las existencias físicas y por ende poder vender lo que realmente tenemos en bodega, brindando así un servicio oportuno y ágil al cliente y así evitar el descuadre de los saldos de los materiales en el sistema contable.

- Implementar un sistema de administración de inventarios que contribuya a un adecuado proceso de logística que facilite el correcto almacenamiento, localización, transporte y distribución de los materiales optimizando así tiempo y recursos de la empresa.

PROPUESTA

4.4 Datos Informativos

Tema

Sistema de administración de inventarios mediante la técnica ABC

Institución ejecutora:

DEKO OFERTAS CERÁMICAS

Beneficiarios:

Clientes internos y externos

Ubicación:

Provincia: TUNGURAHUA, Cantón: AMBATO,
Parroquia: LA MERCED, Calle: VARGAS
TORRES, Número: 09-26, Intersección: PRIMERA
IMPRESA, Referencia ubicación: A UNA
CUADRA DE LA ESCUELA TERESA FLOR.

Tiempo ejecutar:

Inicio: Enero 2016

Final: Marzo 2016

Responsable:

Guerrero Altamirano Henry Germán

4.5 Justificación

Las empresas día a día luchan por buscar estrategias para sobresalir en el mercado, para ello han considerado adoptar una logística eficiente que facilite el control y manejo de inventarios, es decir desde la adquisición de materiales, continuando con su almacenamiento, y posteriormente su distribución, satisfaciendo las necesidades de los clientes de manera ágil y oportuna.

Deko-Ofertas Cerámicas no dispone de una eficiente logística de inventarios que contribuya a un mejor desempeño de sus actividades, por lo tanto el fundamental que la empresa implemente el sistema de administración de inventarios ABC puesto que este sistema beneficiará a un control, clasificación y distribución efectiva de los materiales con el propósito de reducir costos y tiempo a la empresa.

En síntesis en sistema de Administración de Inventarios ABC permite clasificar de mejor manera la mercadería a través de una jerarquización correcta de los materiales, ordenándolos en 3 grupos en base al tiempo de rotación de los mismos y a la inversión que representen ya que de ahí se deriva el tipo de control que debe darse a cada uno de estos grupos es decir algunos requerirán mayor control y otros un control menos estricto.

4.6 Objetivos

4.6.1 General

Proponer un sistema de administración de inventarios mediante la técnica ABC para optimizar la disponibilidad de la empresa DEKO OFERTAS CERÁMICAS.

4.6.2 Específicos

- Clasificar el inventario mediante la técnica ABC para conocer qué tipo de materiales requieren mayor control.
- Determinar el valor porcentual de cada grupo con el fin tener un conocimiento de cuánto representan al inventario total de la empresa.
- Establecer políticas de administración de inventarios de acuerdo a los niveles de control que requieren cada uno de los grupos.

TÉCNICA ABC

Definición:

Según Mora y Martiliano (2010) señalan que:

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

Esta participación puede ser determinada por medio del costo del producto, el precio de venta, las cantidades en unidades o la rentabilidad asociada a cada referencia o familia.

Objetivo:

Identificar los artículos A y B que son críticos para la compañía y enfocar el esfuerzo de compras y almacenamiento en ellos, además de identificar a los productos tipo C que resultan atípicos en ocasiones y que aportan en baja medida a los niveles de venta. Se hace con el fin de determinar políticas de control y gestión para su óptimo mantenimiento en el portafolio de la empresa. A continuación se presenta la descripción de cada tipo de producto derivado de la categorización ABC.

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

Se recomienda

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

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

Se recomienda

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

Ítems C: generalmente son el estándar de bajo costo, altamente competitivo y con alta disponibilidad. Son poco críticos, y justifican y menor control que el ejercido sobre los productos tipo B. Normalmente incluyen cerca del 50% de las referencias del inventario, y alcanzan un 5% del valor total de inventario. Constituidos por un alto número de productos que representan un pequeño porcentaje de ventas, algunos de ellos se deben mantener por variedad de surtido y servicio al cliente. Pero la mayoría representan artículos que ya ameritan depurarse del surtido y que no justifican un esfuerzo significativo en ellos.

Se recomienda:

- Pedidos mensuales o bimensuales
- Se deben agotar
- Almacenamientos en niveles altos
- Localización lejos del transporte. (pág.28)

Según Mora y Martiliano (2010) mencionan que:

Aplicación

La metodología de categorización ABC de inventarios es una práctica de ha ganado muchos adeptos dentro del mundo del control y la gestión de inventarios. Su uso se puede extender a la definición de criterios de almacenamiento, orden de despachos de pedidos, identificación y determinación de niveles de servicio diferenciados para cada categoría de productos o clientes, permitiendo así una mejor asignación y posterior uso de los recursos de la empresa. (pág.29)

Quienes utilizan este sistema, divide su inventario en tres (3) grupos llamados “A”, “B” y “C” para luego proceder a agrupar sus inventarios en esa categoría, teniendo en cuenta que:

En el Grupo A, se incluyen los inventarios de rotación más lenta del inventario, y cuya inversión es más alta.

En el Grupo B, se incluye los artículos que siguen a “A” en cuanto a la magnitud de inversión.

En el Grupo C se incluyen una gran cantidad de inventarios que requieren poca inversión.

Esta división permite a la empresa determinar el nivel y tipo de procedimientos de control de inventarios necesarios. El control de los productos agrupados en “A” debe ser más cuidadoso dado a la magnitud de la inversión, en tanto que los productos “B” y “C” estarán sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

MODELO OPERATIVO

Metodología

Fases	Objetivo	Actividad	Responsable
Fase I	<ul style="list-style-type: none"> - Clasificar el inventario mediante la técnica ABC para conocer qué tipo de materiales requieren mayor control. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener los saldos actuales de las existencias según libros. - Efectuar una constatación física de todos los materiales. - Actualizar los valores en el sistema en base a los resultados obtenidos. - Clasificar los materiales en tres grupos de acuerdo a su valor monetario sea este: Grupo A (Costo Alto) Grupo B (Costo Medio) Grupo C (Costo Bajo) 	Henry Guerrero
Fase II	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar el valor porcentual de cada grupo con el fin tener un conocimiento de cuánto representan al inventario total de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer el valor porcentual y número de materiales de acuerdo la técnica ABC de la siguiente manera: 	Henry Guerrero

		ARTÍCULOS			% VENTAS
		GRUPOS	%	N° Art.	
		A	10	36	70
		B	20	78	20
		C	70	199	10
		TOTAL	100%	313	100%

Fase III	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer políticas de administración de inventarios de acuerdo a los niveles de control que requieren cada uno de los grupos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar un diagnóstico de los grupos de los materiales para establecer que tipo de control que requieren: <ul style="list-style-type: none"> Grupo A - Alto control (Rotación lenta e inversión alta) Grupo B - Medio control (Inversión media) Grupo C - control menos estricto (Poca inversión) - Diseñar políticas apropiadas para cada uno de los grupos que contribuyan a eficiente logística de inventarios. 	Henry Guerrero
-----------------	---	---	----------------

FASE I, II

CLASIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS EN GRUPOS SEGÚN LA TÉCNICA ABC

Con los datos de la empresa Deko Ofertas Cerámicas a continuación se desagregaron los inventarios en tres grupos de acuerdo a su valor monetario.

DEKO OFERTAS CERÁMICAS INVENTARIO

LISTADO DE EXISTENCIA A LA FECHA DE CORTE: Diciembre 31, 2015

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO		CANT.	VALOR	TOTAL	GRUPOS	% VENTAS	ARTÍCULOS		
								%	N°	
ALASX01	ALASKA 45X45		METRO_0	211,12	7,68	1621,40	GRUPO A	67%	10%	36
ALPHAR	ALPHA ROJO 45X45		METRO_0	138,20	7,7774	1074,84				
AMOMARF	AMORE MARFIL 45.7X45.7		METRO_0	221,56	7,0528	1562,62				
ARCBABLU	ARCOBALENO BLU 25X40		METRO_0	116,00	8,8	1020,80				
BONPRO	BONDEX PREMIUM ROJO		UNIDAD_0	106,00	9,8057	1039,40				
BONST25KG	BONDEX STANDAR 25KG INTACO		UNIDAD_0	500,00	3,7143	1857,15				
BUBINGA	BUBINGA 46X46		METRO_0	282,40	7,5893	2143,22				
CABDU01	CABINA DUCHA 120X80X210		METRO_0	5,00	1252,378	6261,89				
CALICAX01	CALIFORNIA CARAMELO 45X45		METRO_0	400,61	8,13	3257,93				
DALLABEG1	DALLAS BEIG 45X45		METRO_0	312,98	7,68	2403,69				
DIMBLAC1	DIAMANTE BLANCO 46X46		METRO_0	181,90	7,59	1380,62				
DOVRNATU	DOVER NATURAL 45X45		METRO_0	339,28	7,69	2609,06				
DUNBLX01	DUNAS BLANCO 25X40		METRO_0	205,96	9,0048	1854,63				
GENVPINO	GENOVA PINO 42.5X42.5		METRO_0	341,13	8,28	2824,14				
GRAGOL	GRANITO GOLDEN		UNIDA_0	29,00	94,64	2744,56				
GRAN1562	GRANITO MESON GREEN 1010301		METRO_0	18,00	106,6	1918,80				
ITABEG1	ITACA MARRON 45X45		METRO_0	262,18	7,69	2016,16				
LAJBE01	LAJA BEIGE 45x45		METRO_0	210,66	7,6792	1617,70				
LEGCARBR	LEGNO CARAMELO BRILLANTE 45X45		METRO_0	176,61	7,6786	1356,12				
LEGNOC60	LEGNO CARAMELO 60X60		METRO_0	290,52	11,9154	3461,66				
MACBLA1	MACAEL BLANCO 45X45		METRO_0	229,07	7,45	1706,57				
MADEMAR	MADERA MARTINA 45.7X45.7		METRO_0	287,08	7,0528	2024,72				
MADERCHX03	MADERA CHAVIN 45X45		METRO_0	188,96	7,2335	1366,84				
MADRURP	MADERA URAPAN 45X45		METRO_0	181,48	7,86	1426,43				
MARAZOS	MARINI AZUL OSCURO 25X40		METRO_0	113,50	7,7449	879,05				
MARICHO	MARINI CHOCOLATE 25X40		METRO_0	740,40	10,5304	7796,69				
MDRAJAC	MADERA JACARANDA 45X45		METRO_0	305,04	7,85	2394,56				
MDRSANTF	MADERA SANTA FE 45X45		METRO_0	214,84	7,85	1686,49				
MEZKITE	MESQUITE 46X46		METRO_0	267,00	7,5893	2026,34				
PIEDNAT	PIEDRA NATURAL 45.7X45.7		METRO_0	525,76	8,8854	4671,58				
PISFLO3068	PISO FLOTANTE _ ESP_PLAS		METRO_0	417,41	18,330	7651,10				
PORCE528	PORCELANATO 528		METRO_0	369,00	11,93	4402,17				
PORCE537	PORCELANATO 50X50		METRO_0	384,25	11,93	4584,10				
PORCE601	PORCELANATO JLO601		METRO_0	546,46	20,99	11468,53				
PORCK536	PORCELANATO K536		METRO_0	297,84	13,22	3937,44				
VENTNATU	VENTURA NATURAL 45X45		METRO_0	264,92	7,6785	2034,19				
	SUMAN TOTAL GRUPO A				1753,498355	104083,21				

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO		CANT.	VALOR	TOTAL	GRUPOS	% VENTAS	ARTÍCULOS	
								%	N°
ALBAAX01	ALBA ROJO 25X40	METRO_0	81,28	8,08	656,74				
ALBABC01	ALBA BLANCO 25X40	METRO_0	71,62	8,1055	580,52				
ALBANX01	ALBA NARANJA 25X40	METRO_0	43,47	8,08	351,24				
ALBAVEC01	ALBA VERDE 25X40	METRO_0	42,34	8,08	342,11				
ALBONEG01	ALBORADA NEGRO 45X45	METRO_0	84,51	7,94	671,01				
ANDRSLT	ANDROMEDA SLATE 40X60	METRO_0	42,98	12,5	537,25				
ANTNX01	ANTIOQUIA NATURAL 45X45	METRO_0	69,19	7,68	531,38				
ARGX01	ARGOS 45X45	METRO_0	96,23	7,68	739,05				
BARRCE01	BARREDERA CERAMICA 8X45	METRO_0	402,00	1,2268	493,17				
BARRE3	BARREDERA PISO WENGUE 3MT	METRO_0	150,00	4,95	742,50				
BELNX01	BELÉN NATURAL 45X45	METRO_0	36,99	7,45	275,58				
BELLAZ02	BELLAGIO AZUL 30X30	METRO_0	44,94	6,03	270,99				
BIACHI	BIACHI 25X40	METRO_0	98,82	8,0804	798,51				
BONBLEX	BONDEX BLENDMIX PORCE INTACO	METRO_0	56,00	7,1	397,60				
BONPLU25KG	BONDEX PLUS 25KG	UNIDAD_0	141,00	5,3916	760,22				
BONSTMAX	BONDEX MAXIBOND STANDAR 25K	UNIDAD_0	322,00	2,39	769,58				
CALELTB	CALEFON ELECTRICCO 240V BLANCO	UNIDAD_0	2,00	245,88	491,76				
CALELTC2	CALEFON ELECTRICCO 240	UNIDAD_0	2,00	245,88	491,76				
CARIBEC01	CARIBE GRIS 40X40	METRO_0	72,86	6,75	491,81				
CERDGRIS	CERDENA GRIS 25X33	METRO_0	57,50	7,59	436,43				
CONB	CONCRETO BEIG 45X45	METRO_0	53,93	7,68	414,18				
CONCHUX01	CONCRETO HUESO 45X45	METRO_0	51,27	7,68	393,75				
CORPTN	COPPERSTONE SAND 46X46	METRO_0	69,55	7,5893	527,84				
DALIARO	DALIA ROBLE 43X43	METRO_0	40,00	7,14	285,60				
DUEZO1	DUCHA ELECTRICA LORENZETI 10105	UNIDAD_0	28,00	15,4	431,20				
ECOBLAN	ECOTILE BLANCO 30X30	METRO_0	82,80	5,1509	426,49				
FACHADA	FACHADA ALBI	METRO_0	62,90	9,8214	617,77				
FRABEX01	FRANCA BEIGE 45X45	METRO_0	44,05	7,68	338,30				
FREGTK	FREGADERO TEKA 100X 50	UNIDAD_0	5,00	51,3447	256,72				
FRETE2PEM	FREGADERO TEKA DR 80X50	UNIDAD_0	6,00	48,04	288,24				
FRETKE01	FREGADERO ALMETAL 100X50	UNIDAD_0	10,00	27,85	278,50				
GARBEC03	GARDENIA BEIGE 40X40	METRO_0	90,12	6,75	608,31				
GARDEBEG2	GARDENIA BEIG 40X40	METRO_0	57,36	6,75	387,18				
GARGRX02	GARDENIA GRIS 30X30	METRO_0	68,09	6,8898	469,13				
GRECHUX02	GRECIA HUESO 45X45	METRO_0	62,00	7,64	473,68				
INOCAMBO01	INODORO CAMPEON BONE	UNIDAD_0	6,00	44,0812	264,49				
INOCAMCE01	INODORO CAMPEON CELESTE	UNIDAD_0	8,00	52,09	416,72				
INOCAMVM01	INODORO CAMPEON VERDE MIXT	UNIDAD_0	6,00	42,43	254,58				
INODEVFES	INODORO EVOLUTION FESTIVAL	UNIDAD_0	5,00	60,8833	304,42				
INOEGBL01	INODORO EGO BLANCO	UNIDAD_0	3,00	137,39	412,17				
INOEVAX01	INODORO EVOLUCION AZULGALAXI	UNIDAD_0	5,00	54,2166	271,08				
INOEVNB01	INODORO EVOLUCION NAVYBLUE	UNIDAD_0	7,00	56,11	392,77				
INOOSPB001	INODORO NEW OASIS DUAL BONE	UNIDAD_0	5,00	112,105	560,53				
JUEMIBBFV	JUEGO MILAN BLANCO FV _LAVAM	UNIDAD_0	7,00	46,8774	328,14				
KIANU01	KIARITA NUEZ 45X45	METRO_0	53,82	7,6792	413,29				
LAJCARM	LAJA CARAMELO 45X45	METRO_0	49,56	7,64	378,64				
LAVAOABL01	LAVAMANOS OAKBROOK BLANCO	UNIDAD_0	9,00	30,1066	270,96				
LLAANLFV01	LLAVE ANGULAR LAVABO FV 10103	UNIDAD_0	34,00	7,873	267,68				
LLAVCROS	LLAVE CROSS / SHELBY LAV	UNIDAD_0	99,00	2,717	268,98				
LLAVELAVE	LLAVE LAVAMANOS ECON	UNIDAD_0	116,00	3,3482	388,39				
MADNOGA	MADERA NOGALINA 46X46	METRO_0	74,85	7,68	574,85				
MARIBEG	MARINI BEIGE 25X40	METRO_0	95,50	7,8008	744,98				
MARIVERO	MARINI VERDE OSCURO 25X40	METRO_0	92,00	7,7958	717,21				
MESCA01	MESCLADORA E190/71CAPRILAVABO	UNIDAD_0	16,00	22,6	361,60				
MIRFLRJO1	MIRAFLORES ROJO 25X35	METRO_0	33,50	10,93	366,16				
MOLV01	MOLDURAS VARIOS COLORES	UNIDAD_0	175,00	1,75	306,25				
MUEBL01	MUEBLE BLANCO	UNIDAD_0	7,00	63,3157	443,21				
MUEBO01	MUEBLE BONE	UNIDAD_0	4,00	62,79	251,16				
NAZMI01	NAZARENO MIEL 25X57	METRO_0	25,07	15,18	380,56				
NILOBLA	NILO BLANCO 25X44	METRO_0	42,50	7,15	303,88				
OAZUC01	NUEVO DARA 42.5X42.5	METRO_0	52,43	7,68	402,66				
OLMBEX01	OLMECA BEIGE 42.5X42.5	METRO_0	44,23	7,03	310,94				
OSIAZULC	OSIRIS AZUL 25X33	METRO_0	45,00	7,6249	343,12				
PARKTAMA	PARKET AMADOR 45X45	METRO_0	47,27	8,7	411,25				
PARQCED	PARQUET CEDRO CAFE 41X41EXP	UNIDAD_0	48,36	8,39	405,74				
PARQPROZ	PARQUET PROVENZA 46X46	METRO_0	81,07	7,5893	615,26				
PERLANEX02	PERLADO NEGRO 45X45	METRO_0	66,32	7,68	509,34				
PETRURSS	PETRUM ROSSO 45X45	METRO_0	87,58	7,15	626,20				
PIEHABEG1	PIEDRINHAS BEIG 42.5X42.5	METRO_0	78,01	7,76	605,36				
PORCEJL6854	PORTCELANATO 60X60	METRO_0	23,04	11,96	275,56				
PORCENUBE	PORCELANATO YPS156S 60X60	METRO_0	26,99	12,22	329,82				
PORCK537	PORCELANATO K537	METRO_0	37,56	13,22	496,54				
PORINBL01	PORCELANA INTACO BLANCO 1010	UNIDAD_0	299,00	1,41	421,59				
RAVEMA01	RAVENA MARFIL 45X45	METRO_0	44,55	7	311,85				
RETRDECCR	RETRO DECORADO GRIS 45X45	METRO_0	41,81	7,68	321,10				
SANREC01	SAN REMO BEIGE 25X44	METRO_0	43,50	7,42	322,77				
SATIBEC01	SATINADO BEIGE 30X30	METRO_0	77,29	4,9037	379,01				
VICMAX01	VICTORIA MARRON 30X30	METRO_0	87,64	6,66	583,68				
	SUMAN TOTAL GRUPO B			1854,8881	34340,55				

GRUPO B

22%

20%

78

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO	CANT.	VALOR	TOTAL	GRUPOS	% VENTAS	ARTÍCULOS		
							%	N°	
ACCEPLAS	ACCESORIO PLASTICO	METRO..0	1,00	5,35	5,35	GRUPO C	11%	70%	199
ACCSTYNG	ACCESORIO TOYA NEGRO	UNIDAD..0	6,00	29,18	175,08				
ACCTYBLC	ACCESORIO TOYA BLANCO	UNIDAD..0	5,00	29,18	145,90				
ACEDEMNICHR	ACC MINI EDESA CHERY	UNIDAD..0	4,00	9,33	37,32				
ACMBNED	ACCSE MINI EDESA BONE	UNIDAD..0	4,00	8,48	33,92				
ACMNIEDAZGAX	ACC MINI EDESA AZUL GALAXI	UNIDAD..0	4,00	8,48	33,92				
ACSCHEED	ACCESORIO CHERRY EDESA COMP	UNIDAD..0	4,00	13,28	53,12				
ACSEDBLA	ACCESORIO EDESA BLANCO COMP	UNIDAD..0	5,00	12,08	60,40				
ACSEDNG	ACCESORIO EDESA NEGRO COMPL	UNIDAD..0	3,00	14,6	43,80				
ACSEEDVTEL	ACCESORIO EDESA COMP VERDE TEE	UNIDAD..0	1,00	14,6	14,60				
ACSNVVE	ACCESORIO NOVEL VERDE TEEL.MED	UNIDAD..0	8,00	8,33	66,64				
ACSNVVMEX	ACCESORIO MEDIO VERDE MIX	UNIDAD..0	7,00	8,48	59,36				
ACUANEG	ACUARFA NEGRO 45X45	METRO..0	19,24	8,3776	161,19				
ALAMEAZ	ALAMEDA AZUL 25X33	METRO..0	10,32	8,9292	92,15				
ALFANE01	ALFA NEGRO45X45	METRO..0	11,55	8,93	103,14				
ALFCO01	ALFARO 31X31	METRO..0	24,00	5,8896	141,35				
ALTAMBLA	ALTAMIRA BLANCO 45X45	METRO..0	1,90	7,68	14,59				
ALTAZ	ALTEA AZUL 25X43	METRO..0	20,93	10,42	218,09				
AMAGVERX01	AMAGUAÑA VERDE 33X33	METRO..0	9,00	7,77	69,93				
AMATERRC	AMAGUAÑA TERRACOTA 33X33	METRO..0	11,50	7,77	89,36				
ANDRVRC2	ANDRES VERDE 20X30	METRO..0	5,00	7,05	35,25				
ANICER01	ANILLOS DE CERA	UNIDAD..0	9,00	1,49	13,41				
ANTA01	ANTARES BLANCO25X40	METRO..0	0,99	8,08	8,00				
ARIOLX03	ARIZONA ORANGE 30X30	METRO..0	4,00	6,8	27,20				
ARYALX01	ARY ALMOND 30X30	METRO..0	7,86	6,94	54,55				
ARYBEG2	ARY BEACH 30X30	METRO..0	0,30	5,05	1,52				
BBHDF	BARREDERA HDF	METRO..0	87,80	2,2229	195,17				
BELKA01	BELKA 45X45	METRO..0	2,79	7,6389	21,31				
BELLAZ01	BELLAGIO AZUL 30X30	METRO..0	3,99	5,09	20,31				
BELLBEC01	BELLAGIO BEIGE 30X30	METRO..0	2,29	5,0898	11,66				
BELLVEC01	BELLAGIO VERDE 30X30	METRO..0	21,06	6,5178	137,26				
BELLVERX1	BELLAGIO VERDE 30X30	METRO..0	30,60	5,89	180,23				
BONXHOR	BONDEX HORMIPEGA	UNIDAD..0	8,00	3,9287	31,43				
BRILBC01	BRILLANTE BLANCO 25X44	METRO..0	10,12	7,79	78,83				
CAN4	CANDADO BARRIL 50MM*102	METRO..0	3,00	21,3	63,90				
CAN5	CANDADO BARRIL60MM*103	UNIDAD..0	5,00	25,53	127,65				
CAN7	CANDADO ANTI 70MM*506	UNIDAD..0	5,00	18,28	91,40				
CANANTZ	CANDADO ANTI 50MM*505FAI VIRO	METRO..0	9,00	11,37	102,33				
CEIX01	CEIBO 45X45	METRO..0	8,10	7,68	62,21				
CERRAPOMO	CERRADURA POMO DANU	UNIDAD..0	17,00	3,8	64,60				
CERRD1	CERRA ELEC 50_70	UNIDAD..0	3,00	65,74	197,22				
CERRD2	CERRAD SOBREP 50MM*7502	UNIDAD..0	4,00	38,31	153,24				
COTROX01	COTTO ROJO 46x46	METRO..0	25,00	7,59	189,75				
CUMAWE	CUMARO WENGUE 45X45	METRO..0	12,89	7,68	99,00				
DALIAP	DALIA PINO 43X43	METRO..0	20,00	7,14	142,80				
DALRO01	DALI ROSA 33X33	METRO..0	2,00	7,77	15,54				
DOMCHO01	DOMINICA CHOCOLATE 25X44	METRO..0	4,60	7,8	35,88				
DOMMARF	DOMINICA MARFIL 25X44	METRO..0	12,31	7,8	96,02				
DUCEL01	DUCHA ELECTRICA ZOLLETTI	UNIDAD..0	7,00	8,83	61,81				
ECOBEG	ECOTILE BEIGE 30X301	METRO..0	45,68	5,1509	235,29				
ESPNE	ESPINETO BEIGE 30X30	METRO..0	8,35	5	41,75				
EXTFOR	EXTRA FORTE 45X45	METRO..0	13,82	7,48	103,37				
FILGRPIFL01	FILO DE GRADA PISO FLOTANTE 10103	METRO..0	33,60	3,866	129,90				
FREECON1	FREGADERO ECONOMICO 68X40	UNIDAD..0	6,00	14,28	85,68				
FRETKEP	FREGADERO TEKA EMPOTRABLE 80X5	UNIDAD..0	1,00	78,245	78,25				
FRETKE02	FREGADERO ECO GUINOVART	UNIDAD..0	1,00	23,05	23,05				
FRETKE04	FREGADERO TEKA ESP 95X51	UNIDAD..0	2,00	87,54	175,08				
FRETR2	FRAGADERO TRAMONTINA 78x43	UNIDAD..0	1,00	70,09	70,09				
GABBM	GABINETE MADERA	UNIDAD..0	1,00	13,2	13,20				
GARBEC01	GARDENIA BEIGE 30X30	METRO..0	7,95	4,7174	37,50				
GARBEC04	GARDENIA BEIGE 30X30	METRO..0	3,94	8,8874	35,02				
GRAFNO1	GRANITO TAN BROWN 1010301	UNIDA..0	1,00	78,42	78,42				
GRAMRG652	GRANITO MAPLE RED G652	UNIDAD..0	1,00	69,56	69,56				
GRANG664	GRANITO G664	UNIDAD..0	1,25	68,28	85,35				
HABBEG	HABITAD BEIG 46X46	METRO..0	12,20	7,59	92,60				
IGUX01	IGUAZU 45X45	METRO..0	26,50	7,68	203,52				
IMPRGAL	IMPERIAL GALA	METRO..0	1,00	7,68	7,68				

INOCAMBL01	INODORO CAMPEON BLANCO	UNIDAD_0	4,00	39,1923	156,77
INOCHEFES	INODORO CHELSEA FESTIVAL	UNIDAD_0	3,00	58,44	175,32
INOEVBL01	INODORO EVOLUCION BLANCO	UNIDAD_0	2,00	55,18	110,36
INOEVBO01	INODORO EVOLUCION BONE	UNIDAD_0	1,00	54,2281	54,23
INOEVCH01	INODORO EVOLUCION CHERY	UNIDAD_0	4,00	56,11	224,44
INOEVPO1	INODORO EVOLUCION PINK	UNIDAD_0	1,00	53,96	53,96
INOEVVT01	INODORO EVOLUCION VERDE TEAL	UNIDAD_0	3,00	56,1	168,30
INOHA01	INODORO HAPPY COLORES	UNIDAD_0	2,00	106,0192	212,04
INOMONN	INODORO EVLTION MNTC. NEGRO	UNIDAD_0	1,00	57,85	57,85
INOOPBL01	INODORO NEW OASIS DUAL BLANCO	UNIDAD_0	2,00	97,75	195,50
INOOPNE01	INODORO OASIS PUSH NEGRO	UNIDAD_0	1,00	107,54	107,54
INOOSPCH01	INODORO OASIS PLUS CHERY	UNIDAD_0	1,00	107,54	107,54
INOVATOR	INODORO VANITORIO FIORE BLANC	UNIDAD_0	1,00	80,73	80,73
INOVBO01	INODORO VITTORIA BONE EDESA	UNIDAD_0	1,00	125,1228	125,12
IPACUX01	IPANEMA CUERO 45X45	METRO_0	2,97	7,68	22,81
LACBC01	LACA BLANCA 30X30	METRO_0	34,68	5,39	186,93
LAVAASBO01	LAVAMANOS ASPIO BONE	UNIDAD_0	1,00	44,93	44,93
LAVAASCH01	LAVAMANOS ASPIO CHERY	UNIDAD_0	1,00	45,85	45,85
LAVACHAZX01	LAVAMANOS CHELSEA AZULGALAXI	UNIDAD_0	4,00	25,7575	103,03
LAVACHBL01	LAVAMANOS CHELSEA BLANCO	UNIDAD_0	7,00	24,88	174,16
LAVACHBO01	LAVAMANOS CHELSEA BONE	UNIDAD_0	6,00	26,0723	156,43
LAVACHCH01	LAVAMANOS CHELSEA CHERY	UNIDAD_0	3,00	26,53	79,59
LAVACHEFES	LAVAMANOS FESTIVAL CHELSEA	UNIDAD_0	3,00	29,9583	89,87
LAVACHNE01	LAVAMANOS CHELSEA NEGRO	UNIDAD_0	1,00	27,36	27,36
LAVACHPK01	LAVAMANOS CHELSEA PINK	UNIDAD_0	1,00	25,51	25,51
LAVACHVET01	LAVAMANOS CHELSEA VERDE TEAL	UNIDAD_0	3,00	26,55	79,65
LAVAOABO01	LAVAMANOS OAKBROOK BONE	UNIDAD_0	5,00	34,4462	172,23
LAVAPOBL01	LAVAMANOS POMPANO BLANCO	UNIDAD_0	3,00	34,1	102,30
LAVAPOBO01	LAVAMANOS POMPANO BONE	UNIDAD_0	5,00	40,185	200,93
LAVASHBL01	LAVAMANOS SHELVEY BLANCO	UNIDAD_0	4,00	8,52	34,08
LAVASHBLA01	LAVAMANOS SHELVEY BLANCO C/P	UNIDAD_0	3,00	19,801	59,40
LAVASHBO01	LAVAMANOS SHELVEY BONE	UNIDAD_0	5,00	9,68	48,40
LAVASHCE01	LAVAMANOS SHELVEY CELESTE	UNIDAD_0	10,00	9,82	98,20
LAVASHVM01	LAVAMANOS SHELVEY VERDE MIXT	UNIDAD_0	19,00	9,33	177,27
LAVMNOECUAD	LAVAMANOS STYLO CUADRATO BLAN	UNIDAD_0	1,00	39,44	39,44
LAVNWBL	LAVAMANOS NEW SIBILA C/P BLANC	UNIDAD_0	4,00	61,89	247,56
LAVSTYCUDB	LAVAMANOS STYLO CUADRATO BONE	UNIDAD_0	2,00	43,38	86,76
LEACH01	LEATHER CHOCOLATE 40X40	METRO_0	4,90	7,5664	37,08
LEGCAX01	LEGNO CARAMELO 45X45	METRO_0	23,31	7,6127	177,45
LEVBE01	LEVANTE HUESO 45X45	METRO_0	14,00	7,86	110,04
LUS01	LUSTRE	UNIDAD_0	3,00	1,5	4,50
LLAANINFV01	LLAVE ANGULAR INODORO 12" FV 101	UNIDAD_0	18,00	7,5515	135,93
LLALVCAP	LLAVE LAVAMANOS CAPRI	UNIDAD_0	12,00	9,7381	116,86
LLAVMCNSE	LLAVE DE MESA COCINA SHELVEY ED	UNIDAD_0	8,00	19	152,00
LLVCOV	LLAVE DE MESA COCINA CORVUS	UNIDAD_0	3,00	18,82	56,46
LLVCOVU	LLAVE DE PARED COCINA CORVUS	UNIDAD_0	1,00	18,82	18,82
LLVECNV	LLAVE DE PARED COCINA ECONOMOVO	UNIDAD_0	2,00	34,94	69,88
MACBEC01	MACHALILLA BEIGE 43X43	METRO_0	2,00	6,7	13,40
MACHARO	MACHALILLA ROSA 25X33	METRO_0	20,00	7,86	157,20
MACHAVER	MACHALILLA VERDE 25X33	METRO_0	12,00	7,86	94,32
MADECPX	MADERA CIPRES 40X40	METRO_0	1,38	8,48	11,70
MADERCAX01	MADERA CAUCA 41.6X41.6	METRO_0	17,97	8,21	147,53
MARIAZ	MARINI AZUL CLARA 25X40	METRO_0	11,00	7,5644	83,21
MARIVERC	MARINI VERDE CLARO 25X40	METRO_0	6,50	7,8	50,70
MECCOV	MESCLADORA VMESA COCINA CORVUS	UNIDAD_0	2,00	30,35	60,70
MESCDU01	MESCLADORA DUCHA E109/71CR CAP 1	UNIDAD_0	7,00	30,77	215,39
MESCLECNV	MESCLADORA ECONOMOVO PARED	UNIDAD_0	6,00	34,39	206,34
MESCMONFV	MONOMANDO FV DUCHA E108/BICR	UNIDAD_0	1,00	49,14	49,14
MESCPA01	MESCLADORA E409/71	UNIDAD_0	2,00	47,15	94,30
MESCTK1	MESCLADORA MESON TEKA 10103	UNIDAD_0	3,00	29,32	87,96
MESDCHEC	MESCLADORA DUCHA ECONOMOVO EDES	UNIDA_0	1,00	34,94	34,94
MESDTI01	MESCLADORA DUCHA TINA ECO	UNIDAD_0	5,00	29,75	148,75
MONDNU	MONOMANDO DANU	UNIDAD_0	2,00	22,3033	44,61
MONDUTIN	MONOMANDO DUCHA TINA BRICH	METRO_0	2,00	65	130,00
MSCMSCC	MESCLADORA MESA COCINA ECONOMOVO	UNIDAD_0	2,00	30,58	61,16
MUEMAC	MUEBLE MADERA CAFE	UNIDAD_0	1,00	65	65,00

GRUPO C

11%

70%

199

OLYCEC01	OLYMPUS CENIZA 25X44	METRO_0	1,54	10,474	16,13
OPACHC01	OPALO CHOCOLATE 25X44	METRO_0	0,04	9,6493	0,39
ORLHUPX01	ORLEANS HUESO 45X45	METRO_0	20,03	7,89	158,04
PALADVEX01	PALADIUM VERDE 25X35	METRO_0	4,63	7,05	32,64
PARKTMAZA	PARKET MAZARD 45X45	METRO_0	14,67	8,394	123,14
PARKTTAN	PARKET TANGARE 45X45	METRO_0	5,08	8,7	44,20
PEDESTFV	PEDESTAL FERRARA FV	UNIDAD_0	10,00	15,044	150,44
PEDETVRDM	PEDESTAL UNIVERSAL VERDE MIST	UNIDAD_0	3,00	15,2566	45,77
PEDSB01	PEDESTAL ACUACER BLANCO	UNIDAD_0	1,00	7	7,00
PEDSUNBL01	PEDESTAL UNIVERSAL BLANCO	UNIDAD_0	1,00	8	8,00
PETRO1	PERFIL TRANSICION	UNIDAD_0	2,40	2,2236	5,34
PETR NATI	PETRA NATURAL 45X45	METRO_0	25,57	7,6786	196,34
PIEAR01	PIEDRA ARAGON 46X46	UNIDAD_0	4,92	7,59	37,34
POLYPF01	POLYEXPANDED DE PISO FLOTANTE	METRO_0	256,00	0,2544	65,13
PORCE665	PORCELANATO 665	METRO_0	11,52	16,96	195,38
PORCEGRI	PORCELANA INTACO GRIS CLARO	UNIDAD_0	31,00	2,18	67,58
PORCEPLAN	PORCELANATO 60X120	UNIDAD_0	3,12	50,3133	156,98
PORCLATI	PORCELANA LATINA CAFE	UNIDAD_0	4,00	0,8568	3,43
PORINA01	PORCELANA INTACO ALMENDRA	UNIDAD_0	163,00	1,0161	165,62
PORINAV	PORCELANA INTACO AVELLANA 101	UNIDAD_0	119,00	1,41	167,79
PORINBH	PORCELANA INTACO BLANCO HUESO	UNIDAD_0	153,00	1,41	215,73
PORINBL02	PORCELANA INTACO BLANCO ANTIGU	UNIDAD_0	96,00	1,41	135,36
PORINCA01	PORCELANA INTACO CARAMELO 101	UNIDAD_0	78,00	1,41	109,98
PORINCAN01	PORCELANA INTACO CANELA 1010	UNIDAD_0	133,00	1,64	218,12
PORINCO1	PORCELANA INTACO CAFE OSCURO 1	UNIDAD_0	93,00	1,64	152,52
PORINCR01	PORCELANA INTACO CREMA 10103	UNIDAD_0	101,00	0,3253	32,86
PORINCST	PORCELANA INTACO CELESTE 1010	UNIDAD_0	24,00	1,7766	42,64
PORINE01	PORCELANA INTACO NEGRO 10103	UNIDAD_0	40,00	2,854	114,16
PORINGRS	PORCELANA INTACO GRIS 101030	UNIDAD_0	62,00	1,41	87,42
PORINSA01	PORCELANA INTACO SAHARA 1010	UNIDAD_0	62,00	1,41	87,42
PORINTA01	PORCELANA INTACO TAN S/A 10103	UNIDAD_0	100,00	1,41	141,00
PORINTAP	PORCELANA INTACO TAUPE 101030	UNIDAD_0	103,00	1,41	145,23
QUANIE	QUANTUM NIEVE 25X33	METRO_0	4,00	7,86	31,44
RAFAZC01	RAFAELA AZUL 43X73	METRO_0	4,00	7,2361	28,94
RENTE01	RENO TERRACOTA 42.5X42.5	METRO_0	2,64	7,68	20,28
RIVITA01	RIVIERA TAN 30X30	METRO_0	24,87	5,2	129,32
RIVTAN1	RIVIERA TAN 30X30	METRO_0	1,50	6,6066	9,91
SANJBEG	SAN JUANERO BEIG 25X35	METRO_0	4,00	8,62	34,48
SANTJA	SANTANA TEJA 46X46	METRO_0	17,49	4,64	81,15
SAP01	SALDOS CERAMICA DE PARED 10103	METRO_0	2,00	5	10,00
SATGRX01	SATINADO GRIS 30X30	METRO_0	3,60	5,8986	21,23
SATVERC	SATINADO VERDE 30X30	METRO_0	30,48	4,95	150,88
SAZC01	SATINADO AZUL 30X30	METRO_0	16,71	6,5184	108,92
SAZUX01	SATINADO AZUL 30X30	METRO_0	13,48	5,89	79,40
SDPL01	SIFON /DESAGUEPLOM11/2	UNIDAD_0	5,00	3	15,00
SDPLL01	SIFON/DESAGUEPLOM11/4	UNIDAD_0	2,00	2,95	5,90
SIFTBRO	SIFON TINA BRONCE 1010301	UNIDAD_0	3,00	22,3214	66,96
SORBEX03	SORAIDA ROBLE 40X40	METRO_0	31,44	6,55	205,93
SORTCRZ	SORTINO CEREZO 45X45	METRO_0	6,60	7,32	48,31
TANECO	TANQUE ECO 600	UNIDAD_0	1,00	66,96	66,96
TANRO01	TANQUE ROTOPLAS 600	UNIDAD_0	1,00	100,2933	100,29
TAPAB	TAPA EGO BONE 1010301	UNIDAD_0	1,00	20,24	20,24
TEIBEGX1	TEIDE BEIG 45X45	METRO_0	1,00	0	0,00
TEK1	TEKA MEDIO 46X46	METRO_0	6,00	7,58	45,48
TEMPMRF	TEMPO MARFIL BRILLANTE 33X45	METRO_0	0,50	7,77	3,89
TESBEX01	TESEO BEIGE 40X40	METRO_0	26,65	7,7732	207,16
TIFIVIBLA	TINA FIBRA VIDRIO BLANCO 150X7	UNIDAD_0	1,00	75,9	75,90
TRAVBLA	TRAVERTINO BLANCO 40X40	METRO_0	14,44	6,83	98,63
TRAVHA01	TRAVERTINO HABANO 40X40	METRO_0	1,38	7,0535	9,73
URBACA	URBAN CAPIRO 45X45	METRO_0	16,23	7,68	124,65
URICOB1	URINARIO COLBY BLANCO EDESA 101	UNIDAD_0	3,00	52,61	157,83
URICOBO01	URINARIO COLBY BONE EDESA 1010	UNIDAD_0	2,00	56,61	113,22
VERSALLS	GEOMETRICO VERSALLES 46X46	METRO_0	4,60	7,5893	34,91
VIVEHUS1	VIVES HUESO 25X40	METRO_0	20,04	8,03	160,92
VIVEPLTAB1	VIVES PLUS TABACO 45X45	METRO_0	30,20	8,18	247,04
ZRUMAZU	ZARUMA AZUL 25X35	METRO_0	5,00	8,75	43,75
	SUMAN TOTAL GRUPO C:			4.227,59	17.959,49
	TOTAL SUMAN:			7.863,45	156.383,25

GRUPO C

11%

70%

199

Tabla 4. 23 Grupos de inventarios según técnica ABC

Elaborado por: Henry Guerrero

Una vez estructurado los grupos se establecen las políticas de administración de inventarios en base al nivel de control que requiere cada uno de estos, los cuales deben aplicarse para lograr una logística eficiente de las existencias que ayuden a optimizar la disponibilidad de la empresa Deko Ofertas Cerámicas.

FASE III

POLÍTICAS DE CONTROL PARA LA TÉCNICA ABC DE INVENTARIOS

Técnica ABC	Políticas
<p>GRUPO A</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar un conteo mensual de todas las existencias. - Establecer niveles mínimos de existencia para evitar faltantes de materiales en bodega. - Contar con áreas de almacenamiento mejor situadas para su ágil distribución. - Ejecutar la codificación inmediatamente al ingreso de la mercadería. - Efectuar los despachos únicamente con la facturación previa del sistema. - Realizar mantenimiento continuo al espacio físico donde se almacena la mercadería para evitar su deterioro. - Implementar una nomenclatura que sirva para la fácil identificación y clasificación del producto. - Segregar funciones específicamente para la custodia y distribución de estos materiales.

<p>GRUPO B</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar un conteo semestral de las existencias. - Establecer un nivel mínimo medio de control y seguimiento de los inventarios. - Disponer de un espacio físico adecuado para su oportuno despacho. - Determinar las cantidades de materiales más convenientes en base a los requerimientos de la empresa. - Planificar un seguimiento moderado a las existencias.
<p>GRUPO C</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Efectuar un conteo anual de los materiales. - Llevar un control y seguimiento menos estricto de las existencias en bodega. - Redistribuir los ítems en subcategorías con el fin de conocer los artículos de mayor aceptación en el mercado para determinar un nivel mínimo alto de existencias en bodega - Poseer de un almacenamiento apropiado para su localización. - Colocar los materiales adecuadamente para facilitar su visualización en el almacén.

Tabla 4. 24 Políticas de control para la técnica ABC de inventarios

Elaborado por: Henry Guerrero

BIBLIOGRAFÍA:

Libros

- ✓ Anaya, H. (2004). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogotá, Colombia: Curcio Penen.
- ✓ Bernal, A. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Pearson
- ✓ Bonsón, E., Cortijo, V., y Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros fundamentos teóricos y casos prácticos*. Madrid, España: Pearson.
- ✓ Cid, A., Méndez, R., y Sandoval, F. (2011). *Investigación fundamentos y metodología*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson.
- ✓ Corona, A. (2006). *La investigación científica en preguntas y respuestas*. Ambato, Ecuador: Empresdane gráficas Cía Ltda.
- ✓ Durán, A., Gutiérrez, G., y Sánchez, T. (2001). *La logística y el comercio electrónico*. Madrid, España: FARESO S A.
- ✓ Estupiñán, R. (1997). *Estado de flujo de efectivo*. Bogotá, Colombia: ROESGA.
- ✓ Estupiñán, R. (2008). *Estados financieros bajo NIC/NIF*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.
- ✓ Estupiñán, R., y Estupiñán, O. (2006). *Análisis financiero y de gestión*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.
- ✓ Ferrín, A. (2013). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- ✓ Guajardo, G., y Andrade, N. (2008). *Contabilidad financiera*. México D.F, México: McGraw-Hill.
- ✓ Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- ✓ Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- ✓ Herrera, L., Medina, A., y Naranjo, G. (2010). *Tutoría de la investigación científica*. Ambato, Ecuador: Gráficas Corona.
- ✓ Kolb, F. (1975). *La Logística*. Bilbao, España: Ediciones DEUSTO S A.

- ✓ Lara, E. (2011). *Fundamentos de investigación un enfoque por competencias*. México D.F, México: Alfaomega.
- ✓ Lerma, H. (2006). *Metodología de la investigación propuesta, anteproyecto y proyecto*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.
- ✓ Mallo, C., Carvajal, L., Sáez, A., Quesada, J., Jiménez, Á., Gurriarán, R.,... González, J. (2003). *Introducción a la contabilidad financiera*. Madrid, España: Thomson.
- ✓ Mantilla, S. (2005). *Control interno informe COSO*. Bogotá, Colombia: ECOE.
- ✓ Mora, L., y Martiliano, M. (2010). *Modelos de optimización de la gestión logística*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.
- ✓ Moreno, J. (2003). *Estados financieros, análisis e interpretación*. México DF, México: Continental.
- ✓ Muñoz, C. (1998). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*. México D.F., México: Pearson.
- ✓ Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación diseño y ejecución*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- ✓ Ochoa, G. (2009). *Administración financiera*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- ✓ Ortega, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México D.F, México: McGraw-Hill.
- ✓ Ortiz, H. (2006). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogotá, Colombia: Curcio Penen.
- ✓ Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros un enfoque en la toma de decisiones*. México D.F., México: McGraw-Hill.
- ✓ Serra, D. (2005). *La logística empresarial en el nuevo milenio*. Barcelona, España: Gestión 2000.
- ✓ Soler, D. (2012). *Diccionario de logística*. Barcelona, España: Alfaomega.
- ✓ Soler, D. (2012). *Diccionario de logística*. México D.F., México: Alfaomega
- ✓ Soret, I. (2004). *Logística comercial y empresarial*. Madrid, España: ESIC.
- ✓ Vélez, T. (2014). *Logística Empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Tesis

- ✓ Eugenio, R. (2010). *Logística de Inventario y su incidencia en las ventas de la Farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato* (Tesis de Pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ambato, Ecuador.

Artículos

- ✓ Aaron S., y Penagos, J. (2013). Modelo de Gestión de Inventarios: Cuento Cíclico por Análisis ABC. *Revista INGENIARE*, 8(14), 107-111. Recuperado de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj74uaEypPKAhWDQyYKHWb2CQIQFggbMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.unilibrebaq.edu.co%2Funilibrebaq%2Frevistas%2Findex.php%2Fingeniare%2Farticle%2Fdownload%2F357%2F324&usg=AFQjCNG7CQDjTxWcsglCpCnX3xD8duoL1A&cad=rja>
- ✓ Arango, M., Adarme, W., y Zapata, J. (2013). Gestión cadena de abastecimiento - logística con indicadores bajo incertidumbre, caso aplicado sector panificador Palmira. *Revista Ciencia e Ingeniería Neogranadina*, 20(1), 97-115. Recuperado de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj7g--unLbKAhVL7SYKHQ_tAi8QFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F3708474.pdf&usg=AFQjCNH6pSvPtOzWVK2ECCUokpf_b406fg&sig2=RaUGA0CB1EOWTUvSBrNOBg&bvm=bv.112064104,d.eWE&cad=rja
- ✓ Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 1(1), 55-78. Recuperado de <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/viewFile/5434/522>

- ✓ Maldonado, G., Sánchez, J., Mejía, J., y Gaytán, J. (2013). La flexibilidad de la logística como una estrategia empresarial en la industria del mueble de España. *Revista European Scientific Journal*, 9(1), 205-222. Recuperado de <http://eujournal.org/index.php/esj/article/viewFile/703/751>
- ✓ Rodríguez, A. (2015). Xerox Mexicana Fortaleciendo su estrategia Logística. *Revista Mundo Logístico*, 12(73), 7-66. Recuperado de <http://www.mundologistico.net/descargas/MundoLogistico.pdf>
- ✓ Santamaría, R. (2012). La cadena de suministro en el perfil del Ingeniero Industrial: una aproximación al estado del arte Ingeniería Industria. *Revista Ingeniería Industrial*, 3(8), 39-50. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2150/215025114004.pdf>

ANEXOS



UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



**ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DE DEKO – OFERTAS CERÁMICAS
DEL CANTÓN AMBATO**

Objetivo: Analizar la incidencia de logística de inventarios para medir su efecto en la disponibilidad de la empresa Deko-Ofertas Cerámicas.

Instrucciones: - Lea detenidamente las preguntas y conteste en forma clara con datos reales.

- **Información General**

Cargo: _____

Nombre: _____

- **Competitividad**

Señale con un X las siguientes preguntas según corresponda.

1. ¿La constatación física de los inventarios se lleva a cabo de manera?

Anualmente	
Semestralmente	
Mensualmente	
No se realiza	

2. ¿El espacio físico de bodega cumple con todas las normas técnicas establecidas?

En su mayoría	
Algunas	
Ninguna	

3. ¿En qué condiciones se encuentra el espacio de almacenamiento que ayude a salvaguardar la integridad física de los materiales?

Óptimas	
Defectuosas	
Pésimas	

4. ¿El control de rotación de los inventarios se realiza?

Anualmente	
Mensualmente	
No se realiza	

5. ¿La localización de los materiales en bodega para efectuar los despachos se efectúan?

Inmediatamente	
Con dificultad	

6. ¿El transporte para la movilización de materiales es?

Adecuado	
Deficiente	
Inservible	

7. ¿Para el despacho de mercadería el bodeguero para realizar la entrega requiere de un/a?

Factura	
Nota de pedido	
Pedido verbalmente	

8. ¿Para el ingreso de la mercadería a bodega los materiales son previamente?

Codificados	
Sellados	
No se realiza acción	

9. ¿Para efectuar las adquisiciones de mercadería se realizan cuándo?:

Existe un desabastecimiento de stock	
Se verifica faltantes	
En cualquier momento	

10. ¿Cuenta con una logística eficiente que contribuya al control de los inventarios?

Si	
No	

11. ¿Considera necesario implementar un sistema de administración de inventarios con el fin de optimizar la disponibilidad de la empresa?

Si	
No	

12. ¿El método de valoración de inventarios adoptado por la empresa es?

Promedio	
FIFO	

13. ¿El saldo del stock de materiales registrado en el sistema contable está acorde a las existencias físicas?

Todos los materiales	
Casi todos	
Pocos materiales	

14. ¿Con que frecuencia se realiza un análisis financiero para conocer la situación económica de la empresa?

Anualmente	
Semestralmente	
Mensualmente	
No se realiza	

15. ¿Los estados financieros se elaboran en base a?

Las normas establecidas	
Requerimiento del gerente	
Conveniencia de la empresa	

16. ¿La liquidez de la empresa para desempeñarse en su actividad económica es:?

Suficiente	
Moderada	
Baja	

17. ¿Considera que el total de las ventas realizadas se refleja en la disponibilidad real obtenida en la empresa?

Si	
No	

18. ¿Existe obligaciones significativas pendientes con terceros que afecten su disponibilidad?

Si	
No	

19. ¿Se cumple con todas obligaciones tributarias establecidas?

Puntualmente	
Impuntualmente	
Con inconsistencias	

20. ¿Las medidas adoptadas por el gobierno actual han afectado a la disponibilidad de la empresa?

Si	
No	

21. ¿Se han incrementado competidores en el sector que afecten al negocio en marcha?

Si	
No	

22. ¿La comunicación entre administración y colaboradores para la toma decisiones es?

Oportuna	
A destiempo	
Deficiente	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN