

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad
y Auditoría CPA.**

Tema:

**“Gestión de inventarios en la empresa “Tiendas Industriales Comerciales Ticsa”
del cantón Pelileo”**

Autora: Villalba Garzón, Ana Belén

Tutora: Ing. Pico Barrionuevo, Fanny Paulina

Ambato-Ecuador

2019

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo, con cédula de ciudadanía N°. 180284105-4, en mi calidad de Tutora del análisis de caso referente al tema: **“GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSА” DEL CANTÓN PELILEO”**, desarrollado por Ana Belén Villalba Garzón, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que 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, autorizó 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, Octubre del 2019

TUTORA



Ing. Pico Barrionuevo, Fanny Paulina

C.C. 180284105-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Ana Belén Villalba Garzón, con cédula de ciudadanía N°. 180504480-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSА” DEL CANTÓN PELILEO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Octubre del 2019

AUTORA



.....
Ana Belén Villalba Garzón

C.C. 180504480-5

CESIÓN DE DERECHOS

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

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de discusión pública; además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre del 2019

AUTORA



.....
Ana Belén Villalba Garzón

C.C. 180504480-5

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el análisis de caso con el tema: “**GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA” DEL CANTÓN PELILEO**”, elaborado por Ana Belén Villalba Garzón, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre del 2019



.....
Eco. Mg. Diego Proaño
PRESIDENTE



.....
Dr. Marcelo Mantilla
MIEMBRO CALIFICADOR



.....
Dra. Pilar Guevara
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo que plasma uno más de mis anhelos personales, va dedicado a Dios, hacedor de todas las cosas, a mi familia por ser pilares importantes dentro de mi crecimiento personal y profesional porque siempre en ellos encontraré un amor incondicional, y por quienes ahora con esfuerzo y dedicación culmino esta meta académica.

Ana Belén Villalba Garzón.

AGRADECIMIENTO

A Dios y a María Santísima, por guiar mis pasos y permitirme con su bendición culminar esta etapa de mi vida. También ofrezco un cálido agradecimiento a mi querida y prestigiosa institución que me dio la oportunidad de formarme como profesional la “Universidad Técnica de Ambato”; a la Ing. Paulina Pico por sus valiosos conocimientos y la ayuda brindada durante el proceso investigativo; a mis padres que han sido una familia ejemplar, unida y emprendedora, a mis queridos docentes que con su cariño han compartido sus conocimientos para hacer de mí una mejor persona y a mis grandes amigos que me han apoyado durante todo mi período estudiantil.

Ana Belén Villalba Garzón.

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

TEMA: “GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA” DEL CANTÓN PELILEO”

AUTORA: Ana Belén Villalba Garzón.

TUTORA: Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo

FECHA: Octubre 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis de caso nace con el propósito de estudiar la gestión del inventario en la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa, dado que es un tema muy importante y servirá de referente para las demás empresas comerciales, ya que hoy en día los mercados son más competitivos; siendo necesario estar frente a la competencia de forma eficiente y eficaz con el objetivo de lograr una mayor satisfacción de los clientes. Se aplicaron encuestas y entrevistas al personal de ventas y personal administrativo que integran actualmente la empresa, los mismos que se encargaron de la adquisición, almacenamiento y comercialización de los productos, con la finalidad de recopilar información veraz y relevante. Se realizó un análisis a los procedimientos tanto administrativos como contables que la empresa realiza con su inventario, los mismos que nos permitieron analizar su eficiencia e identificar cuáles son los que necesitan mayor atención. Se identificó también cual es el modelo de gestión de inventarios que la empresa aplica con el propósito de conocer cuál es el inventario más representativo y cuál es el que necesita un mayor manejo y control. Una vez realizado el análisis profundo se pudo establecer conclusiones y recomendaciones, las mismas que serán de gran utilidad en el sector comercial.

PALABRAS DESCRIPTORAS: GESTIÓN DE INVENTARIOS, DEMANDA, ABASTECIMIENTO, ALMACENAMIENTO, COMERCIALIZACIÓN.

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

TOPIC: "ANALYSIS OF INVENTORY MANAGEMENT IN THE COMPANY
"INDUSTRIAL COMMERCIAL STORES TICSA" DEL CANTON PELILEO"

AUTHOR: Ana Belén Villalba Garzón

TUTOR: Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo

DATE: October 2019

ABSTRACT

The present case analysis was created with the purpose of studying the inventory management in the Commercial Industrial Stores company Ticsa, since it is a very important issue and will serve as a reference for the other commercial companies, since today the markets are more competitive; being necessary to face the competition efficiently and effectively in order to achieve greater customer satisfaction. Surveys and interviews were applied to the sales staff and administrative staff that currently make up the company, which were responsible for the acquisition, storage and marketing of the products, in order to gather truthful and relevant information. An analysis was made of both administrative and accounting procedures that the company carries out with its inventory, which allowed us to analyze its efficiency and identify which ones need the most attention. It was also identified which is the inventory management model that the company applies in order to know which is the most representative inventory and which one needs the most management and control. Once the deep analysis was completed, conclusions and recommendations could be established, which will be very useful in the commercial sector.

KEYWORDS: INVENTORY MANAGEMENT, DEMAND, SUPPLY, STORAGE, COMMERCIALIZATION.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
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	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO.....	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Antecedentes	2
1.2.1. Historia de la empresa Tiendas Industriales Comerciales TICSA.....	4
1.2.2. Organización del personal y tendencias actuales.....	6
1.3. Justificación.....	9
1.4. Objetivos	12
1.4.1. Objetivo general	12
1.4.2. Objetivos específicos	12
1.5. Preguntas de reflexión	12

CAPÍTULO II	13
FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA	13
2.1. Gestión de inventarios	13
2.2. Inventarios	19
2.2.1. Características del inventario	21
2.2.2. Tipo de inventarios.....	22
2.2.3. Costos básicos del inventario	23
2.2.4. Proveedores	25
2.2.5. Sistema contable de inventario.....	26
2.2.6. Planificación del inventario.....	27
2.2.7. Políticas de inventario	29
2.2.8. Métodos de evaluación del inventario	30
2.2.9. Tipos de sistemas de control de mercadería.....	31
2.3. Control de inventarios en empresas comerciales	32
2.3.1. Elementos de un buen control interno sobre los inventarios.....	33
2.3.2. Tarjetas kardex	34
2.3.3. Recomendaciones para la gestión y control de inventarios	35
2.4. Marco normativo	35
2.4.1. Norma Internacional de Contabilidad NIC 2: Inventarios	35
CAPÍTULO III.....	38
METODOLOGÍA	38
3.1. Metodología e instrumentos de recolección de información.....	38
3.1.1. Recolección de información.....	40
3.2. Método de análisis de información	42
3.2.1. Procesamiento de información.....	42
3.2.2. Análisis e interpretación.....	43
CAPÍTULO IV	44
DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO.....	44
4.1. Análisis y categorización de la información	44
4.1.1. Análisis e interpretación check list	59

4.1.2. Análisis e interpretación entrevista	64
4.2. Narración del caso	65
CAPÍTULO V.....	73
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
5.1. Conclusiones	73
5.2. Recomendaciones	75
Bibliografía	77
ANEXOS	83

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Empleados de la empresa “Tiendas Industriales Comerciales TICSА”.....	40
Tabla 2. Visitas al departamento de contabilidad, y de bodega	41
Tabla 3. Proceso de gestión de compras	46
Tabla 4. Proceso de gestión de almacenamiento.....	47
Tabla 5. Proceso de gestión de ventas.....	49
Tabla 6. Lista de productos existentes en la empresa Ticsa.....	59
Tabla 7. Aplicación del modelo de gestión ABC.....	59
Tabla 8. Lista de chequeo (Check list).....	60
Tabla 9. Tarjeta Kardex (Método PEPS)	62
Tabla 10. Entrevista	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Actividades principales por provincia.....	5
Gráfico 2. Organigrama de la empresa.....	7
Gráfico 3. Inventario en la cadena de suministros	22
Gráfico 4. Tipos de costos.....	24
Gráfico 5. Ejemplo Tarjetas Kardex	34
Gráfico 6. Ciclo de Deming “Planear”	51
Gráfico 7. Ciclo de Deming “Hacer”	52
Gráfico 8. Ciclo de Deming “Verificar”	53
Gráfico 9. Ciclo de Deming “Actuar”	54
Gráfico 10. Líneas de productos de la empresa Ticsa.....	70
Gráfico 11. Proveedores de la empresa Tiendas Industriales Comerciales TICSA ..	72

INTRODUCCIÓN

El presente análisis de caso habla sobre la “GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSА” DEL CANTÓN PELILEO” el mismo que está estructurado de la siguiente manera:

El **capítulo I** contiene los antecedentes de la empresa en donde se describe su historia, las investigaciones previas que se han realizado. Además, se realiza la justificación del proyecto para explicar por qué se realiza el análisis de caso y cuáles son sus beneficios, y se determina el objetivo general y los objetivos específicos, los mismos que llevan al planteamiento de las preguntas de reflexión a desarrollarse en el transcurso del análisis.

En el **capítulo II** se detalla la fundamentación científica técnica que es un conjunto de conceptos y teorías que un investigador utiliza para desarrollar un argumento, en buscar las fuentes documentales que permitan detectar, extraer, y recopilar la información de interés para construir el marco teórico relacionado al tema planteado. Por último se da a conocer la fundamentación normativa bajo la cual se rige.

En el **capítulo III** se determina la metodología que siguió la investigación, partiendo primero en detallar la población objeto de estudio, también se dan a conocer las técnicas de recolección de información para el desarrollo del análisis, además de las herramientas con las cuales van a ser procesados los datos obtenidos de manera clara y precisa.

El **capítulo IV** consta del análisis e interpretación de los resultados obtenidos en el desarrollo de la investigación, mediante las herramientas de recolección de información que se realizó al personal de la empresa para posteriormente proceder a la narración detallada del caso que es la síntesis, analítica, valorativa y evolutiva del Análisis de Caso.

El **capítulo V** por último contiene las conclusiones a las que se ha llegado con el desarrollo de este análisis de caso, y las recomendaciones respectivas para su mejora.

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO

1.1.Tema

“GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA” DEL CANTÓN PELILEO“.

1.2.Antecedentes

Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es una empresa que se encuentra situada en el cantón San Pedro de Pelileo. Esta empresa desarrolla actividades económicas dedicadas a la venta al por menor y mayor de gran variedad de productos en supermercados y también como empresa familiar esta direccionada por su Gerente-propietario.

En el trabajo investigativo de Muzaber (2013), planteó lo siguiente: En la actualidad las PYMES afrontan, muchos problemas, uno de ellos es la implementación de sistemas de información, los cuales ofrecen muchos beneficios en el progreso de sus operaciones. Y por otra parte está que la falta de los sistemas de información crea inconvenientes en el desarrollo de las empresas.

Por esta razón, el problema en las Pymes radica en que los sistemas de información ya no responden de manera eficiente a las necesidades y exigencias de las empresas o usuarios, muchas veces los sistemas implementados por las organizaciones fracasan porque se evidencia la ausencia de un correcto proceso contable como herramienta para la elaboración de información financiera confiable, además, no responden a una metodología estructurada, y hace falta poner énfasis en aspectos organizacionales como en los tecnológicos, en el cual con una adecuada gestión o administración de los recursos obtendrán beneficios para la toma de decisiones.

Así mismo en el trabajo investigativo de Moscoso (2015), plantea que: Actualmente en las empresas de la industria Textil, la gestión de inventarios no es empleada dentro de los procesos internos que manejan, ya que solo se basan en la práctica o experiencia, los administradores solo ponen en práctica los conocimientos adquiridos

mediante el ciclo de su negocio, dejando a un lado la administración o gestión de cómo están los inventarios, por ejemplo: su capacidad, control de materiales, control de la producción, ya que la gestión de inventarios coordina la administración de los materiales necesarios para la actividad que desarrolle la empresa, con un correcto registro de las adquisiciones y control de las salidas de mercaderías.

Por consiguiente, la gestión de inventarios se refiere a administrar los productos o servicios de manera correcta, los mismos que se requiere mantener en la empresa al menor costo posible y funcione con efectividad para la satisfacción del cliente.

Según los autores: Sánchez, Vargas, Reyes & Vidal (2011), diversas empresas generalmente dedican esfuerzos a conseguir un buen sistema de información para llevar el control general de los inventarios que abastece la empresa y para conseguir un control efectivo de los mismos, por lo que es necesario la coordinación y cooperación de los elementos del sistema que puedan cubrir las necesidades del almacén y tener la información ordenada. Al implementar un buen sistema de información permite generar resultados positivos en el manejo de inventario, se controla la entrada y salida de la mercadería, y principalmente se ahorra esfuerzo y tiempo ya que el propio sistema tiene las pautas necesarias para las operaciones de la empresa y permite disponer de información inmediata.

Según Ponsot (2018), manifiesta que: el problema con los inventarios es cuando se toma conciencia de los costos de mantener un inventario y el aprovisionamiento o adquisición de productos que se requiere, ya sea para producción o venta al consumidor, entonces cuando estos están relacionados, consecuentemente existe un nivel óptimo que debe ser identificado. En definitiva, se puede decir que el problema del inventario esta cuando se supone que la empresa debe abastecer al consumidor para una demanda futura, y no puede cubrir dicha demanda al no especificar o planificar una política a mediano plazo relacionada con la gestión del inventario.

Según el trabajo investigativo de Silva (2018) manifiesta que: el manejo de inventarios representa los procedimientos que permiten mantener los registros actualizados y si existe un inadecuado manejo de los mismos, especialmente en la adquisición de productos en cantidades erróneas, ya que esto incide en la reducción

de ganancias y en el incremento de los valores en el costo de los productos, incluso necesitando un mayor esfuerzo del personal de la empresa para generar utilidades. De manera que se debe buscar soluciones a través de estrategias que faciliten la gestión del inventario y pueda reducirse los costos de los productos garantizando el abastecimiento en el lugar y tiempo requerido por los clientes.

Entonces en resumen a lo dicho anteriormente, se puede decir que la gestión de inventarios monitorea los niveles de existencias que tiene y mantiene una empresa, es decir, con un correcto manejo de inventarios que realicen las empresas podrán mantener las cantidades adecuadas y necesarias para cubrir la demanda de los clientes.

1.2.1. Historia de la empresa Tiendas Industriales Comerciales TICSA

La empresa inició sus actividades como un pequeño negocio bajo un control operativo directo por parte del Gerente-propietario el Sr. Segundo Ernesto Maiquiza, y cuatro personas más como: vendedor, contador auxiliar, y dos percheros. Luego expandieron su negocio al crear un supermercado en el que el cliente encontrará todo lo que requiriera sin necesidad de irse a otras tiendas.

Las principales actividades generadoras de mano de obra y riqueza de la provincia de Tungurahua son el comercio, transporte, construcción y manufactura; considerando al comercio como la actividad que más ingreso genera en la provincia. Tungurahua es considerada como la economía más grande de la zona 3 del País, con el 91% de empresas familiares es por esta razón que cada uno de los sectores buscan ser más competitivos y con diversificación de productos y lograr la estabilización económica de las empresas. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2018)

Así mismo, según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2015) manifiesta que: Existen alrededor de 54.694 establecimientos comerciales en la zona 3, dedicados al comercio al por mayor y menor, en el cual un porcentaje mayor al 60% pertenece a la provincia de Tungurahua, es decir es la provincia con mayores establecimientos comerciales en comparación con Chimborazo, Cotopaxi y Pastaza.

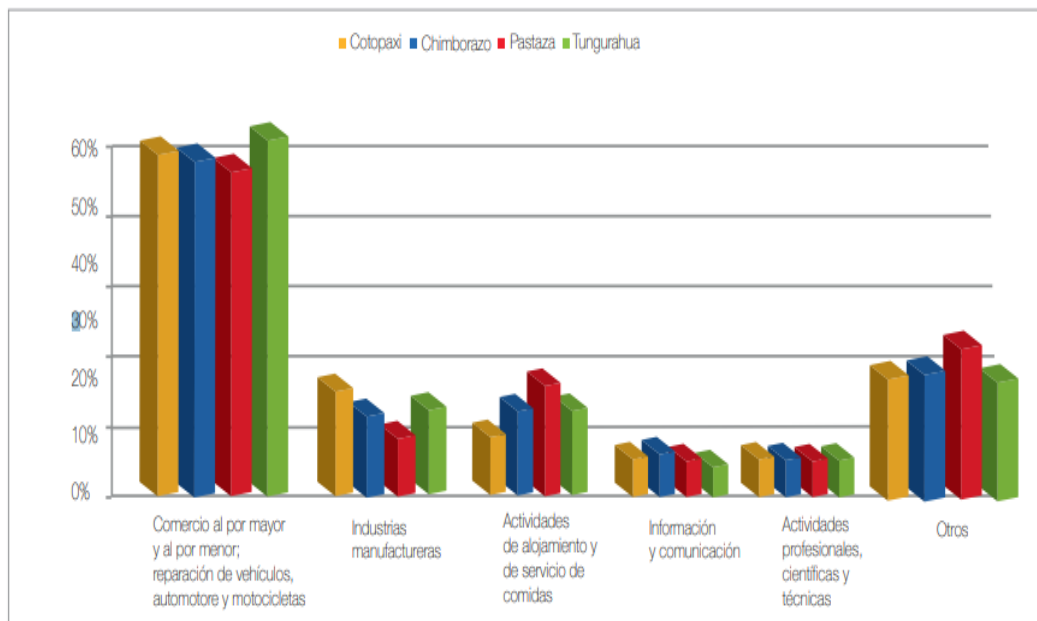


Gráfico 1. Actividades principales por provincia

Fuente: (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2015)

Elaborado por: Belén Villalba (2019)

Tiendas Industriales Comerciales TICSА fue fundada el 21 de octubre del 2010, siendo su principal propósito satisfacer las necesidades de sus clientes y como misión pretende innovar constantemente, creando un ambiente de calidad con sus productos y servicios, fundamentada sobre las bases de un desarrollo social sostenible y un desarrollo económico equitativo. Iniciaron con un capital de \$20.000,00 dólares, contando con un solo local principal en el cantón San Pedro de Pelileo, y al transcurso de un año incrementa una nueva sucursal en el Cantón Patate-Parroquia El Sucre para la distribución de sus productos al por mayor y menor con el objetivo que los pequeños locales del cantón puedan adquirir productos de primera calidad.

La seguridad de tener la disponibilidad de los inventarios para el consumidor en las empresas comerciales es muy importante y se ha incrementado, sobre todo en los requerimientos de capital el cual deben invertir las compañías en sus stocks, es decir, lo que buscan con esto es un equilibrio que garantice la mínima inversión y aumentar el nivel de servicio con la cantidad suficiente de inventarios para los clientes (Arango, Giraldo , & Castrillón, 2013).

Además, los autores Arango et al (2013), señalan que: para que exista un menor riesgo de obsolescencia y costos de mantenimiento del inventario, la empresa requiere saber las cantidades de productos que compra la empresa para su venta o comercialización, cabe recalcar que la base para el cumplimiento son las políticas establecidas por cada empresa.

Muchos gerentes de empresas se refieren a los niveles adecuados de inventarios en el cual existen diferentes argumentaciones por cada uno de ellos, como por ejemplo: el gerente de marketing manifiesta que para atender satisfactoriamente las necesidades de los clientes se debe gestionar adecuadamente la cantidad de unidades que se mantienen en inventario. En contraste, el gerente financiero está en la obligación de administrar correctamente volúmenes no considerables de inventario, con lo que se evidenciaría menores niveles de rentabilidad. El gerente de compra en la búsqueda de ofrecer mayores descuentos a los clientes que demandan los productos de la empresa, suele comprar ingentes cantidades de insumos. Finalmente, el gerente de producción afirma que es requirente mantener niveles adecuados de materia prima si se busca sostener los niveles adecuados de producción y de bienes elaborados, de manera que se puedan concebir las entregas de manera oportuna y con la puntualidad del caso (Durán, 2012).

Por esta razón durante algunos años, Tiendas Industriales Comerciales TICSA estableció su ideología empresarial, en el sacrificio y arduo trabajo tomando en cuenta la planificación del inventario, es así como, una correcta segregación de funciones trajo consigo una gestión de inventarios eficiente, lo cual ayuda a la toma de decisiones dentro de la empresa.

1.2.2. Organización del personal y tendencias actuales

En la actualidad, la empresa cuenta como Gerente General el Sr. Segundo Ernesto Maiquiza, Ing. Juan Carlos Toscano como Gerente Financiero y contadora la Ing. Paola Tubón, adicionalmente cuentan con una auxiliar contable. Para el segmento de ventas cuenta con tres cajeros que ejecutan las actividades de apertura y cuadro de caja, atención a clientes en la entrega de los productos, cobro de los mismos, también los depósitos, pagos, retiros a través del banco del barrio.

Por otra parte, cuenta con cinco percheros aquellos que ubican los productos en las estanterías de la empresa según los parámetros establecidos en su línea de productos como: control de caducidad, línea de frío, etiquetado, todo esto siendo inspeccionado por la supervisora de perchas. Adicionalmente para el segmento de ventas también, uno de los percheros se encarga en brindar la mejor atención al cliente asesorando sobre la ubicación de las diferentes líneas de productos, colaborando también con la limpieza general del establecimiento, manteniendo un orden en el puesto de trabajo.

El bodeguero es el encargado de responder por el adecuado manejo, conservación y almacenamiento de los productos entregados bajo custodia y administración, control de la entrada y salida de los mismos. Este empleado también tiene como responsabilidad salvaguardar la integridad y la organización de la bodega, poniendo a disposición de quien solicite los bienes que deben estar clasificados según sus características físicas por medio de codificaciones o etiquetas.

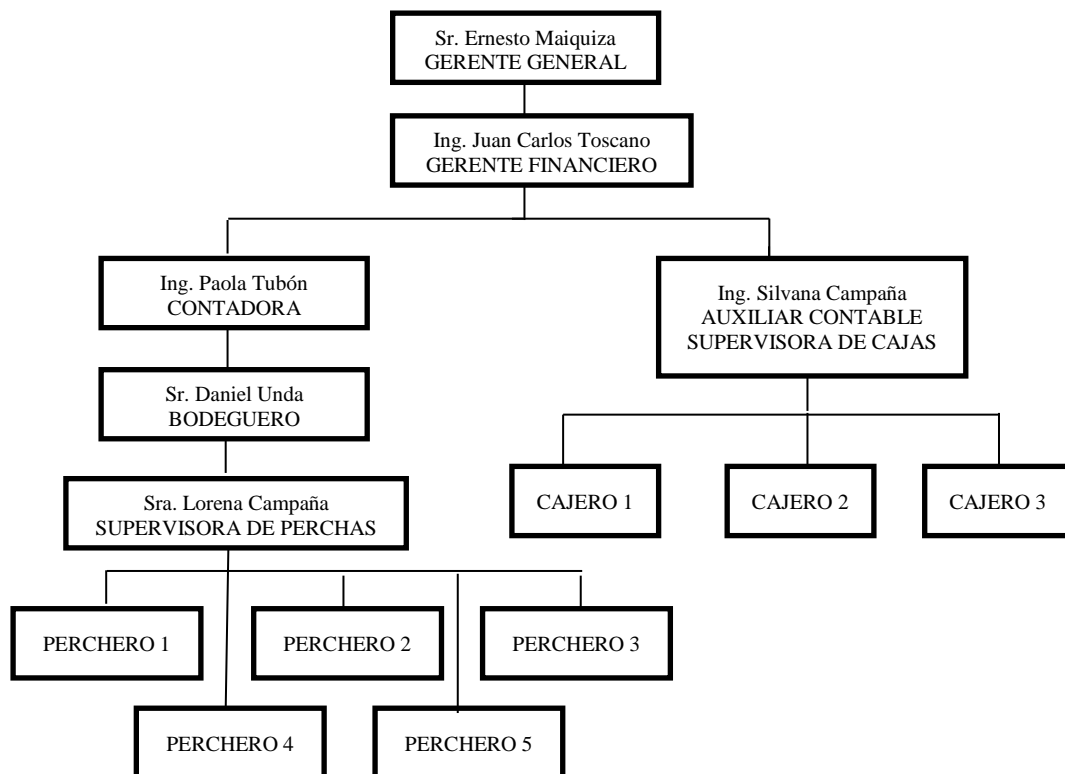


Gráfico 2. Organigrama de la empresa

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019).

Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es una sociedad de hecho caracterizada por la integración de dos o más socios de acuerdo a la actividad comercial que realizan y tener en cuenta la responsabilidad de cada uno de ellos. Según en el artículo 98 constituye que la sociedad de hecho implica que tributariamente su deber es cumplir con las mismas obligaciones y los mismos deberes que cualquier otro tipo de sociedad mercantil, pues tributariamente no adquieren una personería jurídica ya que es mucho más amplia (Moscoso L. , 2008). Entonces en resumen se puede decir que una sociedad de hecho es aquella que no tienen instrumentación pero que se une para alcanzar un fin común con el objetivo de explotar la actividad económica que realizan.

Según, Diario el Comercio (2012), manifiesta que:

Las cadenas de supermercado en la actualidad buscan expandir el espacio físico para poner en percha productos nuevos que han posicionado su marca por su calidad, esta forma de vender significa que todas las marcas tienen las mismas condiciones para competir en el mercado. Un cliente del supermercado Mi Comisariato manifestó que la adquisición de productos con la marca característica del supermercado tiene beneficios, ya que su costo es relativamente inferior al de la competencia que tiene su marca propia en el sector, por lo cual el cliente se encontraría en la capacidad de comprar mayores cantidades del producto o de otros afines. Otras empresas comerciales como: la Corporación La Favorita o la Corporación el Rosado venden productos con su sello que no necesariamente son elaborados por dichas empresas. El objetivo estratégico de las compañías mencionadas es conseguir cierta fidelidad por parte de los consumidores asiduos del servicio de comercialización de productos de consumo masivo.

Para el gerente corporativo de La Favorita, esta forma de ofertar los productos no precisamente muestra que la compañía mantiene una ventaja de posicionamiento en el mercado, sino que las marcas competidoras en esencia mantienen las mismas condiciones en términos de competencia y la empresa solamente busca ofrecer mayor variedad de productos al cliente (Diario el Comercio, 2012). Por consiguiente, es vital que los clientes encuentren en las marcas propias del mercado lo que realmente el cliente necesite para satisfacer sus necesidades, es así como la buena atención al

cliente, y la calidad de los productos que ofrece la empresa ayuda a que la empresa adquiera más clientes potenciales.

1.3. Justificación

La elaboración del presente análisis de caso tiene gran relevancia porque está sujeta a muchas exigencias y necesidades, se direcciona a los inventarios los mismos que son el eje para la operación de la empresa. La gestión de inventarios actualmente debe relacionarse en cómo la empresa lo planifica y posteriormente lo controla, con la cual se garantizará el proceso adecuado de adquirir, almacenar y la venta de mercadería, todo esto enfocado hacia la correcta gestión tanto en el campo financiero como en el administrativo, por medio de la toma de decisiones.

La gestión del inventario es una parte sustancial en el activo de una empresa, y se considera dos contextos, el primero es la relación entre la empresa y la existencia del producto, y por otro lado está la demanda por parte del cliente, el cual espera que la empresa tenga la existencia de determinados productos que requieren los clientes. Por lo tanto podemos decir que si no hay el producto existe el riesgo de perder clientes.

Según Proaño (2018), manifiesta que: Es esencial comprender los movimientos en todos los sectores productivos del país y uno de ellos es el sector comercial que para el Ecuador es una de las principales fuentes de empleo para el desarrollo en la economía local, el sector comercial se inclina mucho más hacia los incentivos a pequeñas y medianas empresas brindando más facilidades y recursos que fomenten la producción y sean capaces de generar más empleos.

El sector comercial es uno de los sectores más importantes para el desarrollo local y nacional, sin dejar a un lado el campo financiero que también como lo menciona anteriormente es una parte sustancial y elemental dentro del activo. Sin embargo, es necesario para el crecimiento del sector, el compromiso de los empresarios de desarrollar su actividad con visión empresarial, brindando la mejor atención al cliente, lo que exige parámetros de calidad, productividad y eficiencia, aumentando su nivel de competitividad y de éxito.

En el trabajo de investigación de Borbor (2013), planteó lo siguiente: Las pequeñas empresas, son aquellas que se orientan a lograr eficiencia en sus procesos especialmente en el área de ventas de productos o bienes; y por ende desatienden la parte administrativa, que resulta ser la base esencial para el proceso de gestión empresarial, que tiene que ver con retrasos de los registros contables.

Por esta razón, es muy importante el estudio de este caso para conocer los aspectos que afecta la disponibilidad de información diaria, no solo por la importancia de compra, almacenamiento y ventas de mercaderías, si no el aporte al mejoramiento de control de las mercaderías que dispone la empresa, ya que con ello la empresa podrá mejorar sus ventas.

El impacto que tendrá este análisis será a nivel local y muy significativo en el progreso y crecimiento continuo de las operaciones de la empresa, debido a que permitirá identificar como la gestión o administración que realiza la empresa incide en sus inventarios, considerando que en la contabilidad han surgido nuevas expectativas y cuestionamientos que destacan el papel del contador dentro de las empresas, que ayudarán a mejorar el funcionamiento de las organizaciones a causa de los cambios económicos, tecnológicos y sociales en la actualidad. Y los resultados que se logren mediante esta investigación serán generalizados para todas las pequeñas y medianas empresas del sector.

Se destaca de manera especial la originalidad del proyecto, debido a que anteriormente, no se han realizado muchas investigaciones de este tipo enfocadas en la gestión de inventarios y su control, especialmente en la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa, el análisis respectivo que se realizará contribuirá para su desarrollo y crecimiento.

En el trabajo investigativo de Proaño (2018), señala que: al implementar una correcta gestión de inventarios en cualquier empresa sea comercial, producción, textil, etc. permitirá un correcto funcionamiento y, sobre todo, para cumplir con la demanda de los clientes, mantener un orden en la bodega y necesario para la toma de decisiones.

Por esta razón, los beneficiarios directos de la eficiente gestión de inventarios son los empleados así también como los clientes y proveedores, debido a que en un futuro

tendrán un beneficio mayor en base a una estabilidad y la respuesta satisfactoria sobre el proceso de mejoramiento en su gestión que luego se verá reflejado el momento en que el Gerente tome decisiones eficientes a favor de todos los involucrados puesto que su administración será más acertada. Por otra parte la finalidad es alcanzar un resultado favorable que permita en el sistema de inventarios la correcta entrada y salidas de productos.

Cabe mencionar que la investigación será factible en desarrollar, ya que se cuenta con el apoyo incondicional de cada uno de los administradores de la empresa, al proporcionar la información y recursos necesarios, para recabar los datos pertinentes, así se podrá presentar un informe veraz y conciso en un corto tiempo, lo que contribuya a un mejor crecimiento empresarial, administración adecuada y procesos confiables.

Se hace énfasis también, en la trascendencia que tendrá la investigación, ya que las recomendaciones emitidas, podrán ser aplicadas a futuro en todas las empresas del sector comercial y así alcanzar los objetivos planteados, incluso puede ponerse en práctica en otras instituciones que tengan la misma necesidad.

El fin y desarrollo dentro de este esquema se ve justificado para mostrar la constancia en el crecimiento comercial, incentivando a desarrollar planes estratégicos que posibiliten ampliar, fortalecer y mejorar el comercio local. Para ello, es necesario contar con métodos, herramientas y técnicas para la gestión como base de los procesos que conlleva a la empresa a tener un manejo y control de inventarios adecuado y además ser un beneficio notorio en los estados financieros, reflejándose en un mejor control de existencias, necesidades del cliente atendidas con mayor rapidez, y un nivel óptimo como empresa.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

- Evaluar la gestión de inventarios en la empresa “TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA” del Cantón Pelileo, mediante el análisis del sistema contable y administrativo para la verificación de actividades y procesos utilizados.

1.4.2. Objetivos específicos

- Examinar la gestión de inventarios a través del sistema contable que utiliza la empresa “Tiendas Industriales Comerciales Ticsa”.
- Analizar el proceso o ciclo administrativo realizado por la empresa en la gestión de inventarios.
- Relatar el caso en base a la información recolectada de la gestión de inventarios actual que lleva la empresa.

1.5.Preguntas de reflexión

- ✓ ¿Cuáles son los procesos de gestión de inventarios realizados por la empresa a través de su sistema contable y que van acorde a sus requerimientos?
- ✓ ¿Cuáles son las fases del proceso o ciclo administrativo relacionado con la gestión de inventarios?
- ✓ ¿Considera que el modelo de gestión de inventarios se adapta a la situación actual de la empresa Ticsa S.A.?

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA

2.1. Gestión de inventarios

La gestión de inventarios tiene una relación directa con la disponibilidad de productos para su comercialización, ya que, la comercialización se encarga de analizar todo aquello que los clientes desean adquirir y debe ser la pauta para que la empresa mejore lo que produce u ofrece, y aporte una información confiable sobre el producto existente en el mercado, siendo necesario medir su efectividad y tomar acciones de mejoramiento para implementarlas en la empresa.

La gestión logística en materia de contabilización y administración de mercancías, dependiendo de la naturaleza de las mismas, supone una conjunción compleja de recursos y procedimientos que deben llevarse a cabo para sostener una gestión adecuada de inventarios. A través del análisis de modelos de referencia y normas existentes, la evaluación de los aspectos organizacionales que afectan a la gestión de los inventarios es relevante, ya que solo con la aplicación de estos modelos para gestionar el inventario no es posible garantizar su efectividad (López & Gomez, 2013). Las evaluaciones y constantes procesos de control de gestión son de gran importancia para la consecución de los objetivos organizacionales de una empresa, razón por la cual es destacable la necesidad de desarrollar una correcta gestión de inventarios para la sostenibilidad de la empresa al mediano y largo plazo.

Es de gran importancia para la empresa u organización que los inventarios sean la base para la toma de decisiones de la empresa; muchas veces la administración no le da mayor interés al control y registros de inventarios que se debe llevar a cabo (Causado, 2015). Por esta razón la gestión de inventarios es una herramienta necesaria para la eficiente comercialización de bienes y servicios, y para su correcto registro por parte de la empresa. Si se cuenta con un sistema que facilite las operaciones de la empresa, mediante esto, se puede saber cuál es la capacidad de oferta de la empresa y cuáles productos satisfacen la demanda del mercado, esto con la finalidad de obtener resultados confiables en el control de productos.

Se puede decir que el inventario es el activo más importante en una empresa y determina el nivel de existencia que sea conveniente para la empresa; es una estrategia empresarial importante. La gestión de inventarios es una rama que se ocupa del correcto mantenimiento de los productos disponibles para su uso o venta, los cuales deben estar basados en políticas que permitan disponer cuándo y en qué cantidad debe reabastecerse el inventario y, sobre todo, mantener un control sobre el mismo (López J. , 2014). Con una política de inventario planteada para administrar eficientemente los productos se evalúan las necesidades de cada una de las áreas funcionales y se encuentra un equilibrio con las mismas, con el propósito de cumplir con los objetivos y asegurar niveles adecuados de existencias.

Así mismo, cabe recalcar que para una eficiente gestión de inventarios se necesitan de una elección de procesos adecuados para resolver muchas situaciones acerca del inventario que ayuden al cumplimiento de objetivos, entonces para Toro & Bastidas (2011), la gestión de inventarios está relacionada con el proceso de toma de decisiones y es un elemento clave que determina el éxito o fracaso de los objetivos propuestos por parte de la empresa sea a corto o largo plazo, en primer lugar porque existe una gran cantidad de productos que comprenden las líneas comercializadoras de productos y luego se debe a la naturaleza propia de las mismas. En resumen podemos decir que la gestión de inventarios se refiere a la administración adecuada del registro, compra y salida del inventario. Por otra parte de haber seguridad sobre el futuro de la empresa con la correcta gestión de inventario podría establecerse la cantidad necesaria para mantener el inventario y cubrir las necesidades futuras tanto del cliente como de la empresa.

Objetivos e importancia de la gestión de inventarios

A partir de los objetivos empresariales de satisfacer las necesidades de la población, nace la exigencia de mantener un adecuado control de los inventarios de los productos que una compañía elabora, dado que, disponiendo correctamente de estos, el cliente tendrá a su disposición y con premura el bien y servicio que solicita. Según Cruz (2017) cualquier empresa debe tener un adecuado control de los inventarios, llegar a ser productiva, y satisfacer la demanda de productos; en vista de esto, es

necesario conocer cuáles son los objetivos que busca la gestión de inventario, mismos que son:

- Reducir los costes acerca de la comercialización del producto a los clientes.
- Reducir los riesgos de los productos manteniendo las existencias con el respectivo custodio por parte de la empresa.
- Reducir las variaciones entre ofrecer un producto y la demanda del mismo.

En resumen podemos decir que el objetivo de la gestión del inventario es confirmar o verificar el tipo de existencias que se dispone en la empresa mediante el conteo físico y así contrastar la información registrada en la base de datos con las existencias reales en el almacén. La gestión de sistemas de inventarios, entonces, permite maximizar la rentabilidad minimizando los costos y, al mismo tiempo, posibilita satisfacer los requerimientos de servicio al cliente.

La importancia de hacer inventario en la empresa u organización nos va a proveer de una serie de elementos de valoración de las mercancías tales como: tendremos localizadas nuestras existencias, el stock que disponemos dentro de la empresa en todo momento y conocer el número total de las existencias con el fin de saber si al final del periodo tenemos pérdida o ganancia. También, es muy importante porque sabemos que tipos de productos tiene mayor rotación y así tomar las mejores decisiones sobre cómo organizar el almacén según las estadísticas de nuestros inventarios (Pedro, 2017). Una buena gerencia de inventarios es muy importante para la empresa, es un reto que se debe cumplir, ya que el decidir cuánto se necesita, cuanto se debe colocar o almacenar y sobre todo cumplir con la demanda implica llevar un control continuo y actualizado.

2.1.1.1. Factores internos y externos que incurren en la gestión de inventarios

Según Peña & Silva (2017), a nivel interno de las empresas, existen factores donde se relacionan áreas, procesos y personas, siendo que estos factores inciden en las decisiones sobre la gestión de sistemas de inventarios tales como:

- **Gestión de compras.-** Se refiere a las actividades que deben desarrollarse a fin de adquirir los productos o bienes necesarios para la empresa.
- **Gestión de la demanda.-** Desarrolla actividades que permitan coordinar y controlar la demanda.
- **Gestión de almacén.-** Son los lugares físicos en los cuales se colocan los productos.
- **Gestión de información.-** Son los sistemas de información que permiten conocer cómo se encuentran los inventarios y además los datos proporcionados serán obtenidos con mayor exactitud.
- **Gestión de recursos financieros.-** Es la obtención de recursos o dinero, ya sea por aportaciones de capital por parte de los socios de la empresa u organización, o la obtención de créditos en las instituciones financieras.
- **Control de Gestión.-** Este elemento trata de la retroalimentación efectiva para el buen funcionamiento del sistema contable manejado por la empresa.

Así mismo, los autores Peña & Silva (2017) afirman que existen factores externos que inciden en la gestión de sistema de inventarios y pueden afectar las ventas, tales como:

- **Niveles de inflación.-** Que se refiere al aumento continuo y generalizado de los precios.
- **Control, de divisas.-** Se encarga de regular oficialmente la compra y venta de divisas en un país.
- **Regulación de precios.-** Se encarga de la restricción o control del precio máximo de un bien o servicio.
- **Restricciones de abastecimiento.-** Suministrar a los clientes de manera adecuada y suficiente los bienes producidos o comercializados.

En resumen se puede decir que, cuando se utiliza técnicas financieras para la gestión o administración correcta del inventario muchas veces no es lo correcto o lo suficiente para lograr completamente administrarlo eficientemente y por ende el hacer un buen uso de los recursos financieros que tienen las empresas y al tomar en cuenta factores tanto internos como externos ayudan para que la gestión del inventario sea eficiente.

2.1.1.2. Modelos de gestión de inventarios

Independientemente del tipo de empresa o al sector que pertenezca, en cualquiera de ellas, es necesario plantear estrategias con el propósito de cumplir los objetivos propuestos por la empresa (Manzo, Cardona, Torres, & Mera, 2017). Un modelo de gestión es una representación teórica para la administración de una empresa u organización, es el cómo se organizan los recursos en la empresa; las empresas tienen un modelo de gestión en el que se sustentan para desarrollar políticas y acciones con lo cual pretenden alcanzar sus objetivos. La particularidad de un modelo de gestión está en cómo se lo planifica, dirige, ordena y, sobre todo, cómo se controla las acciones o elementos que conlleva la correcta gestión de inventarios. A continuación se exponen los modelos de gestión para empresas de compra y venta de bienes los cuales son adaptables a las mismas tales como: el modelo ABC y el modelo justo a tiempo:

2.1.1.2.1. Modelo ABC

Dentro del ámbito comercial se podría decir que los beneficios de algunos modelos de gestión de inventarios están relacionados con el servicio al cliente y el cumplimiento de pedidos, si la empresa tiene el inventario correcto se reducen pedidos pendientes y existe un mejor control de la mercadería. El propósito es que los gerentes tengan con mayor facilidad la información del inventario, complementando valores de compras o ventas en el almacén y analizarlos con más profundidad.

Con el método ABC se pueden clasificar y revelar los diferentes grupos de productos existentes en stock y que el control de inventarios tenga mayor fluidez. Se clasificaran los productos en tres variedades como lo indica el método en clase A, clase B, y clase C, en el cual se dará mayor prioridad a diferentes productos (Sánchez V. , 2015). En la clase A se pueden agrupar los más importantes a efectos de control, en este caso los productos más vendidos o usados; ya que son los productos que más generan ingresos para la empresa; su ubicación debe ser visible en las perchas o estanterías y en la zona de congelación.

En la clase B se pueden agrupar aquellos productos o artículos que no son muy prioritarios y su ubicación debe estar en las zonas adecuadas en las que existe una rotación de ventas de nivel medio. Y finalmente en la clase C se agrupan los productos que no salen rápido a la venta o están obsoletos; su ubicación debe estar en lugares que haya mayor salida de productos, ya que el uso y rotación es menor. En definitiva, el método ABC puede considerarse como una herramienta fundamental en la gestión de inventarios; no solo porque podemos clasificar los productos y medir su costo, sino porque además es una forma de examinar las actividades de la empresa.

En un modelo de gestión de inventarios como el mencionado anteriormente, es importante definir las actividades que realiza la empresa, haciendo un listado de ellas y establecer el tiempo en el que el personal se dedica a desarrollar sus actividades en cada una de los departamentos (Velazquez, 2012). La implementación de este modelo de gestión de inventarios se concibe como un proceso de mejora de la eficiencia que perfeccionará las actividades de los empleados y, sobre todo, ayudará a eliminar las tareas que no generan valor agregado para la empresa.

2.1.1.2.2. Modelo justo a tiempo

Actualmente las empresas para ser cada día más competitivas en el mercado desarrollan estrategias con el objetivo de disminuir los costos de los productos, que estos sean de calidad y sean distribuidos al cliente de manera adecuada. Es así que frente a todo esto las empresas deben preocuparse en cómo cambiar ciertas perspectivas y mantener su ventaja competitiva. El modelo justo a tiempo, o también llamado (Just In Time) traducido al inglés, fue desarrollado por Taiichi Ohno en los años 70, mismo que sirvió para concebir un mejor manejo de inventarios; es un sistema por medio del cual las empresas incrementan el valor de los servicios que ofrecen mediante lo cual los proveedores deben brindar un alto nivel de apoyo, entregando los productos a tiempo (Vidal S. , 2007). El manejo eficiente por parte de la empresa y de los proveedores en materia de todo lo expuesto anteriormente, logrará una mayor operatividad y una mejor orientación de los procesos al mejoramiento de la calidad de los productos.

Existe un nuevo concepto para el manejo de inventarios y uno de ellos es el modelo justo a tiempo que en un inicio fue desarrollado para la empresa Toyota con el objetivo de contar con un sistema para producir automóviles en cantidades pequeñas en una misma planta (Velazquez, 2012). Este modelo mejora la calidad en los productos; pues en general lo que busca, en cualquier empresa sea manufacturera o de servicios, es optimizar el control o manejo de inventarios, su almacenaje, el lugar de abastecimiento, y el sistema contable; esto lo realiza mediante el establecimiento de relaciones profundas con los proveedores que desarrollen actividades que mejoren el interés comercial que tiene el cliente y, sobre todo, que posibilite la oferta de productos a un menor precio y con una entrega a tiempo. En definitiva la oportunidad de aplicar este modelo mejora la forma de distribución de los recursos y optimizar al máximo su rendimiento, sobre todo que la satisfacción de los clientes se vea reflejada en las ventas.

2.2. Inventarios

Los inventarios son aquellos artículos utilizados en la producción, actividades de apoyo y comercialización. En los artículos de producción encontramos materia prima y productos en proceso, para las actividades de apoyo tenemos materiales de mantenimiento y reparación, finalmente en comercialización están los productos terminados que van directo al consumidor (Durán, 2012). En efecto, se puede decir que los inventarios son aquellos bienes destinados a la oferta en el transcurso de las actividades de la empresa, y que para mayor amplitud de las funciones y servicios de los inventarios se debe tomar en cuenta que estos dependen de su naturaleza.

Los inventarios en la contabilidad son importantes porque la venta de los productos; son el motor de la empresa. Los inventarios son bienes tangibles; es decir, son aquellos que pueden ser apreciados físicamente, ocupan un espacio físico y son destinados para la venta (Gil, 2009). En definitiva, este tipo de artículos suponen uno de los activos de mayor representatividad que se encuentran en posesión de la empresa y generan mayores ingresos; el inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance general aparece como una cuenta de activo corriente y en el estado de resultados aparece como costo de mercaderías.

En las empresas comerciales su principal actividad es dedicarse a la compra y venta de mercadería, y necesitan de la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares para un correcto proceso contable Gil (2009). A continuación se menciona algunas cuentas utilizadas tales como: inventario inicial, compras, devoluciones en compra, ventas devoluciones en ventas, mercaderías en tránsito, y el inventario final:

Inventario inicial.- Es el valor de las mercaderías existentes en la empresa en la fecha cuando inició el periodo contable.

Compras.- Es la mercadería adquirida durante el periodo contable; esta cuenta no contiene la compra de activos fijos.

Devoluciones en compra.- Es la cuenta que muestra la mercadería que la empresa adquiere y por algunas circunstancias se la devuelve.

Ventas: Es la cuenta que registrará todas las ventas realizadas por la empresa.

Devoluciones en ventas: Es la cuenta que muestra las devoluciones de los clientes a la empresa.

Mercaderías en tránsito: Es la cuenta que refleja si la empresa realiza compras en el exterior.

Inventario final: Es el proceso de contabilización de las existencias que se realiza al final del periodo contable, mediante el cual se obtendrá el registro de las ganancias o pérdidas del periodo contable.

En resumen se puede decir que el inventario supone la totalidad de los materiales o productos que la empresa tiene y que son almacenados según categorías conforme a sus atributos físicos y que luego se destinan para su venta o uso (Sánchez V. , 2015). Para el correcto control del inventario es necesario mantener una buena administración de los mismos, de manera que no se afecte la operatividad y rentabilidad de la empresa.

2.2.1. Características del inventario

El inventario representa una inversión muy importante en relación a los demás activos de la empresa, además son necesarios para la obtención de ganancias en la empresa. En el campo empresarial, los gerentes muchas veces no reconocen la importancia de llevar una adecuada administración del inventario (Durán, 2012), por lo que la gestión o administración del inventario es un elemento neutral en las empresas; resulta ser la base para la correcta comercialización de los productos y necesaria para la continuidad de la operación de la empresa.

En toda administración se requiere asegurar que la empresa cuente con el inventario suficiente para la demanda de los clientes, tomando en cuenta correctamente los procesos que se debe seguir sobre todo con la existencia de suministros en la empresa y para que las operaciones de ventas se ejecuten debidamente. Es decir la gestión de inventarios debe planificar el inventario tanto de materia prima, productos en proceso y de los productos terminados (Garrido & Cejas, 2017). Todos estos procedimientos proporcionan agilidad a la empresa en sus compras, en la programación de su producción y en su mercadeo.

La gestión o administración del inventario se da para poner a disposición recursos al momento de requerir su uso o venta; debe estar basada en métodos y técnicas que permitan conocer las necesidades de abastecimiento óptimas. Por esta razón, es necesario utilizar técnicas o métodos financieros para la gestión del inventario, para lo cual en el presente análisis se utilizará una metodología que posibilite su evaluación, cuyo propósito es analizar la misma como elemento clave para la optimización de las utilidades de la empresa.

Las cadenas de abastecimiento optimizan procesos desde la adquisición de los productos hasta la entrega del producto al cliente, y uno de los elementos que conforman la cadena de abastecimiento son los inventarios principalmente porque pronostica como se encuentra financiera y administrativamente la empresa, muchas veces es mejor ahorrar en productos que en dinero, porque con el abastecimiento de los productos y posteriormente la salida de los mismos en un futuro mejorará la rentabilidad de la empresa (Durán, 2012). Como se puede observar en el gráfico 3

este proceso está compuesto por actividades de abastecimiento donde encontramos al proveedor, que es el encargado de suministrar la mercadería necesaria para la empresa, luego tenemos los procesos necesarios para el empaquetado de los productos si el caso lo amerita y finalmente las actividades de distribución, donde ya el producto llega al cliente satisfaciendo sus necesidades.

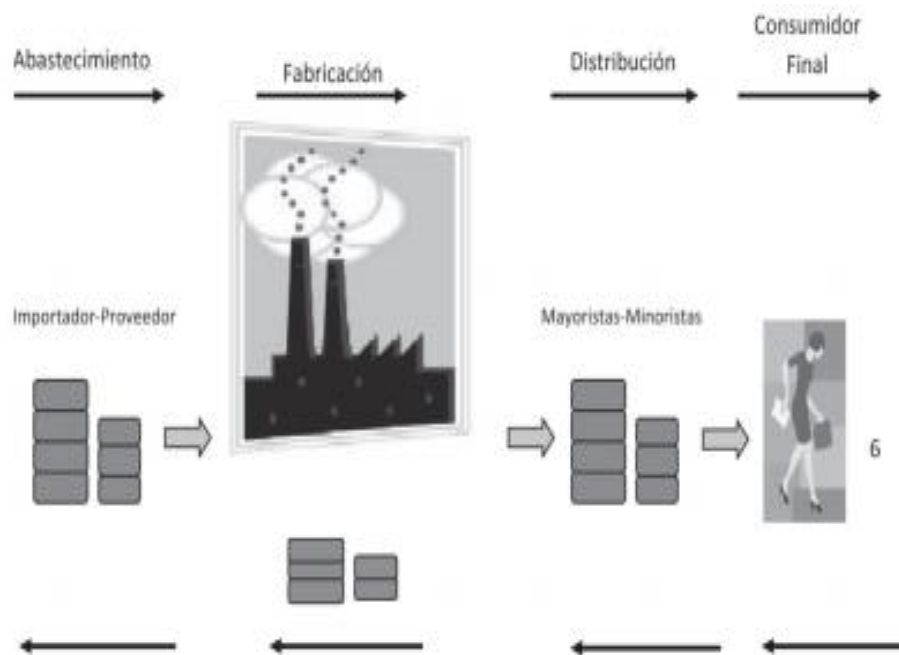


Gráfico 3. Inventario en la cadena de suministros

Fuente: (Durán, 2012)

Elaborado por: Villalba B (2019).

Entonces, ante lo expuesto anteriormente, se puede resumir que en la gestión del inventario es de vital importancia determinar la cantidad de inventario que se debe mantener en la empresa y los productos que están listos para la comercialización. En definitiva, con este proceso se puede evitar demoras y pérdidas de clientes, ya que en la actualidad la competencia es muy alta. Entonces con la adecuada gestión de inventarios y la utilización de los recursos financieros se puede conseguir el aumento de las utilidades.

2.2.2. Tipo de inventarios

El inventario juega un papel importante en la satisfacción al cliente en proveer los productos necesarios y mantener el control de los mismos. Cada empresa determina

el control de su inventario de acuerdo a las políticas implementadas por cada una de ellas Aguiar (2008). No obstante, existen muchos tipos de inventarios que se usan de acuerdo a las necesidades de cada empresa y de acuerdo a su naturaleza contable, y ayudan a gestionar de manera correcta sus productos, los más existentes en la mayoría de empresas se clasifican en:

Inventario de materias primas: son los materiales e insumos que la empresa adquiere con el objeto de procesarlos y transformarlos en un producto terminado.

Inventario de productos en proceso: representa todos los materiales que están en proceso de transformación.

Inventario de productos terminados: comprende productos terminados en el proceso de producción y que son destinados a la venta.

Inventario de suministros y repuestos: son los materiales, accesorios necesarios para el proceso de fabricación, pero no se incorporan al producto final.

En relación a lo anteriormente expuesto, se puede decir que en las empresas comerciales al inventario se denomina: inventario de mercancía, ya que se refiere a las existencias de mercancías o productos disponibles en almacén y necesarios para su uso o venta. En el inventario que dispone la empresa no se incluyen las mercancías recibidas por donativo o las que no salen a la venta rápido. Además, los artículos dañados, deteriorados, rotos y caducados deben excluirse del inventario en caso de que no sean vendidos, o si no deben incluirse a su valor corriente de realización, que es el valor estimado de venta de un producto o bien.

2.2.3. Costos básicos del inventario

En el manejo de inventario es necesario conocer los costos que incurren al suministrar el nivel correcto de disponibilidad de productos, así se puede alcanzar el beneficio máximo y reducir los costos Ross (2006). Los diferentes costos de inventarios son los que están relacionados con su mantenimiento y almacenamiento en un determinado tiempo, mismos que varían según el sector comercial, normalmente se clasifican de la siguiente manera:

Costos de mantenimiento o manejo: son todos los costos que involucran mantener la existencia de un artículo de inventario. Este costo incluye costos de almacenaje, seguro, impuestos y de pérdida (deterioro, robo, obsolescencia).

Costos de almacenamiento: son todos los costos referentes a la movilización, orden y verificación de los productos que se mantienen en existencia; incluye también gastos de instalaciones.

Costos de pedido: son aquellos necesarios en la adquisición de los pedidos de productos, en donde se involucran costos por faltantes de mercadería, y el de reabastecimiento.

Costos totales: son aquellos costos que obtenemos de la suma del costo de faltante (pedido) y el costo de mantener un inventario.

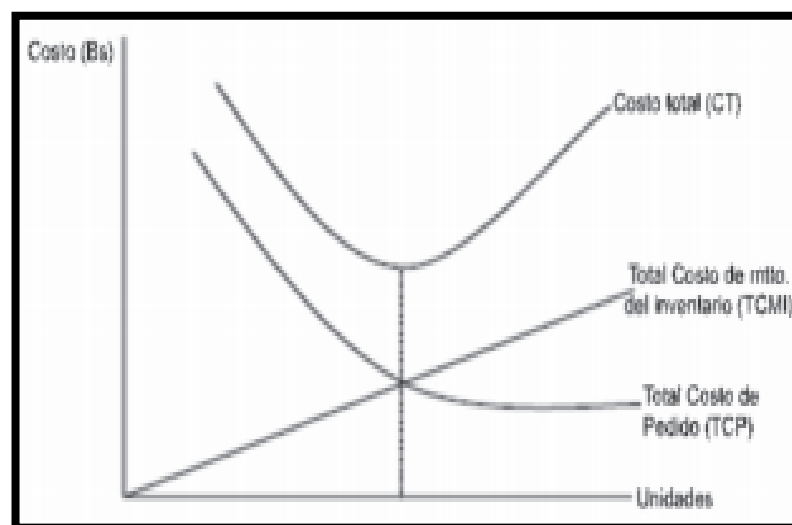


Gráfico 4. Tipos de costos

Fuente: (Durán, 2012)

Elaborado por: Villalba B (2019).

Con referencia al gráfico 3 se puede decir que, al conocer y evaluar los diferentes costos que incurren en la mercadería de la empresa conduce a que el nivel de inventario a mantenerse en la empresa sea óptimo, para lograr optimizar las utilidades, es decir, buscar de la mejor manera en aprovechar o explotar los recursos de la empresa, tomar decisiones que no afecten al inventario y para la satisfacción de la demanda.

2.2.4. Proveedores

Una de las decisiones más importantes que la empresa debe considerar en la gestión de inventarios es la selección y la evaluación de proveedores; es importante definir con qué proveedores la empresa va a negociar sus compras. Las actividades de abastecimiento de productos abarcan las compras, el transporte de mercadería, y el almacenamiento de las mismas. En necesidad de todo esto es necesario fortalecer relaciones entre proveedor y cliente a partir de estrategias que faciliten las operaciones de la empresa (Sarache, Hoyos, & Burbano Juan , 2004). Es por ello que la elección de proveedores se le considera como una decisión anterior sobre una política de inventario que se desea establecer. La relación de cliente con proveedor denota algunos aspectos como la calidad del producto, el diseño, la tecnología; esta relación debe estar sustentada en la cooperación mutua, la confianza y la lealtad.

En la mayoría de las empresas la selección de proveedores es un problema, lo cual consiste en la consecución de cuatro etapas que son: la definición del problema, la determinación de los atributos por evaluar, la evaluación de los proveedores con la aplicación de alguna técnica y finalmente la selección del proveedor (Garcia, Alvarado, & Maldonado, 2013). El desarrollo de estas técnicas o métodos para el procedimiento de selección de proveedores, dependiendo del sector en que se desarrolle la empresa, permitirá conocer la información necesaria de quienes suministran la mercadería e insumos, facilitará la selección entre todos los proveedores cuales son los que tienen mejores condiciones para la empresa, las restricciones de los precios, facilidades para los pagos, tiempo de entrega entre otros.

En resumen se puede decir, que el criterio principal en la selección de proveedores es analizar las políticas de la empresa que están valoradas en la calidad del producto, en los precios con sus respectivos descuentos de acuerdo al volumen del pedido y a los plazos de pago. Esto tiene como objetivo que la empresa busque un mejor desempeño comercial y competitivo de tal forma que del listado de proveedores que tenga la empresa se vaya reduciendo hasta obtener proveedores finales que reúnan las mejores características para la empresa.

2.2.5. Sistema contable de inventario

Todo sistema contable está sujeto a la realización de procedimientos de tal manera que se logre el cumplimiento de las decisiones tomadas por la empresa y se refleje la existencia física de la mercadería. Un sistema contable de inventario es un conjunto de procesos que están relacionados; señalan el plan de acción para alcanzar objetivos de una organización y para tener un control de las operaciones y suministrar información financiera de la empresa (Aguiar, 2008). Los procedimientos involucran actividades y operaciones en un determinado tiempo, sean estos administrativos o contables, para lograr un eficiente desarrollo de los mismos. Entonces, un sistema contable puede considerarse como el grupo de pautas aplicadas de manera sistemática para planificar y controlar los materiales, y productos existentes en una empresa u organización.

Los sistemas contables de inventario necesitan una buena coordinación y distribución de las funciones o procedimientos por parte del personal de la empresa, dónde cada unidad o departamento es responsable de recoger información de las operaciones de la empresa a través de reportes o formularios, con el fin de ofrecer información inmediata en el momento oportuno y para la ejecución de las decisiones tomadas por parte de la empresa. Los sistemas deben ser flexibles de manera que puedan adaptarse a cualquier cambio efectuado por la empresa y que estos no afecten a los procesos de contabilidad que se efectúan.

Entonces, resumiendo lo anteriormente mencionado se puede decir que actualmente en las empresas es común encontrar un sistema contable porque muchas veces los administradores pueden llevar un conteo físico de su inventario; sin embargo, esto no es factible y deciden implementar un sistema contable que abarca las medidas y procedimientos que toda organización necesita para un correcto manejo y control de existencias, sobre todo ayuda a proteger el mismo en caso de robo o errores durante su gestión. Y también los datos proporcionados por el sistema sean exactos, confiables y que ayuden a evaluar el desempeño de la empresa u organización.

2.2.6. Planificación del inventario

Dentro de la gestión del inventario también existen ciertas funciones como la planeación, evaluación y control de inventarios que son actividades que permiten el cumplimiento de objetivos de la empresa y son esenciales porque pueden evitar excesivos costos y la baja rotación de inventarios (Valencia, Diaz, & Correa, 2015). Se plantea que la planificación es la base de la administración, en donde se determina estrategias en función de los objetivos planteados por la empresa, siempre y cuando se tome en cuenta la disponibilidad de los recursos para el control de inventarios y así mantener una mejora continua.

Planeación

La esencia de la planeación está basada en las estrategias destinadas a alcanzar ventajas competitivas, donde se crean las acciones que se aplicarán a las diferentes áreas funcionales de la empresa, ya que una estrategia de unidad de negocio es un medio para conseguir una ventaja competitiva que regirá su desempeño (Porter, 2009). La planeación implica seleccionar misiones y objetivos, y requiere tomar decisiones para elegir los cursos de acción futuros que la empresa debe seguir, estableciéndose que la planeación y el control son actividades que están fuertemente ligadas. Por lo tanto, se puede decir que la planeación es el camino a seguir de las organizaciones que además debe ir enfocada hacia la tecnología, la cual es una herramienta práctica frente a los competidores, ya que todo control que se realiza sin planes estar carente de sentido.

Control

Así mismo, Porter (2009) señala que el control se puede definir como la medida y la corrección del desempeño de la empresa con la finalidad de a fin de garantizar que los objetivos planteados por la empresa y los planes ideados se han cumplido. La función del control son acciones que se encargan esencialmente de vigilar y supervisar las actividades que realiza la empresa en el control y gestión de inventarios y supervisar que hayan sido realizadas con éxito, evitando a tiempo las falencias que se presenten frente a los planes establecidos.

Ciclo de mejora continua (PHVA)

Edward Deming a partir del año 1950 planteó el ciclo PHVA, que es el símbolo de la mejora continua en las empresas japonesas en esos años. En la administración que llevan a cabo las empresas en sus actividades sea de producción o comercialización se requiere de un proceso continuo, a través del cual el desempeño global y la eficacia de los sistemas de gestión implementados en una organización permitan el incremento de la satisfacción de los clientes (García, Quispe , & Ráez, 2003). El ciclo de Deming evalúa la eficiencia y eficacia de los procesos de una empresa u organización, los cuales deben ajustarse a las necesidades y exigencias de la misma, permitiendo a las empresas mejorar su competitividad, ofrecer productos a bajo precio y de mejor calidad, y sobre todo, incrementar la participación en el mercado con el objetivo de aumentar su rentabilidad.

Según las autores Yáñez & Yáñez (2012), para la aplicación del ciclo de Deming en las diferentes empresas es necesario conocer en que consiste cada una de las fases del ciclo que generan un proceso de mejora continua y optimización de las acciones que realizan las empresas por medio del mismo. Las fases que integran el ciclo son: planear, hacer, verificar, y actuar.

Planear

En esta fase se establecen objetivos y procesos que son necesarios para obtener el resultado esperado, tanto por los clientes como por la organización o empresa, donde todas las acciones son tomadas para la mejora de su situación. También la planeación es considerada como un elemento a mejorar a futuro, para esto se ejecuta un análisis o diagnóstico de cómo se encuentra actualmente la empresa, y evaluar sus aspectos internos y externos.

Hacer

Es la fase en donde se lleva a cabo la ejecución de lo planeado y la implementación de los procesos o tareas planificadas; muchas veces es mejor realizar una prueba piloto para probar el funcionamiento antes de ejecutarlos completamente o si estos requieren cambios.

Verificar

Cuando ya se ha implementado el plan de ejecución se procede a monitorearlo; en esta fase se realiza el seguimiento de los procesos y los productos de la empresa de acuerdo a las políticas y objetivos planteados por la organización. Sin embargo, en esta fase es adecuado precisar cuáles serán las herramientas de control para concluir si la prueba ha funcionado o no.

Actuar

En base a lo expuesto anteriormente, esta última fase se refiere a la toma de acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos, suelen surgir observaciones durante esta etapa, y ahí es el momento en donde se realiza las respectivas correcciones que permitan mejorar los resultados. Cerrar el ciclo con la retroalimentación de los procesos y tareas planeadas inicialmente es necesario para que los resultados finales sean el reflejo de los objetivos de la empresa.

En conclusión se puede decir que, cada vez sigue siendo muy importante para las empresas u organizaciones mejorar su sistema de gestión a través de herramientas que ayuden a mejorar sus procesos y la satisfacción del cliente ofreciendo productos de calidad. Por esta razón es la orientación de las empresas hacia el ciclo de mejoramiento continuo PHVA que lo consideran como parte fundamental en su desempeño, porque permite que la empresa tome las decisiones correctas para mejorar su rendimiento.

2.2.7. Políticas de inventario

En la mayoría de las empresas el inventario es el activo más importante para evaluar la toma de decisiones y mantener un balance entre el costo del inventario y el servicio prestado a los clientes. Una política de inventarios permite saber cada cuánto debe revisarse el inventario de la empresa, cuándo y cuánto ordenar los productos existentes según los requerimientos de existencias (Vidal & Gutierrez, 2008). Siempre se debe tomar en cuenta el valor del inventario existente en la empresa, porque lo que representa el inventario para la empresa es una cantidad de dinero

invertida que necesita ser recuperada mediante su comercialización o venta y así generar utilidades.

Para poder establecer una política de inventarios se debe considerar muchos factores y estrategias necesarias para la venta de los productos y administrar de manera eficiente los recursos de una organización o empresa, y sobre todo determinar el nivel de existencias más conveniente para la empresa. Con ello se diseña una política de inventario eficiente que satisfaga las necesidades de los clientes y de la empresa y se pueda controlar los mismos.

Los departamentos o áreas de la empresa tienen sus propios objetivos propuestos en consideración al inventario en donde cada departamento tiene diferentes criterios que se contraponen; y la solución se logra con la implementación de políticas de inventarios con el único objetivo que tanto los empleados como la empresa cumplan con lo planteado, y puedan llevar una adecuada administración del inventario.

2.2.8. Métodos de evaluación del inventario

La base que precisa evaluar los inventarios en las empresas requiere de métodos o técnicas que ayuden a controlar e interpretar los movimientos transaccionales realizados al momento que la mercadería ingrese o salga de la bodega. Aguiar (2008) manifiesta que los administradores y contadores deben utilizar al menos uno de los cuatro métodos que existen para valorar y fijar el costo de inventarios, mismos que son: el método UEPS o LIFO (últimas en entrar primeras en salir), el método PEPS O FIFO (primeras en entrar primeras en salir), y el método PP (promedio ponderado). A continuación se presentan los métodos mencionados con sus especificaciones o fundamentos:

El método UEPS supone que las últimas unidades que entraron al inventario ya sea por producción o compra son las primeras en salir; en este método se dejan los costos más antiguos en el inventario final que son aquellos que integran el inventario inicial más las compras del periodo. El sistema PEPS por otro lado, supone un método de valoración en el cual se considera que las primeras unidades de inventario que se

compran son las primeras que serán vendidas; es decir, el costo de las últimas compras de los productos es el costo de las existencias.

En el método del promedio ponderado se calcula el valor del inventario dividiendo su costo total entre el número de productos que están listos para su comercialización, este método manifiesta que los precios varían dependiendo de la adquisición de productos; es decir, las salidas de las mercaderías serán valoradas al costo promedio de lo disponible en existencias. Un ejemplo puede ser: el costo de mercaderías disponible para la venta es de \$80 y están disponibles 50 unidades, el promedio es \$1.60 por unidad. El inventario final de 10 unidades del mismo producto tiene un costo promedio de \$16 ($10 \times 1.60 = 16$) y el costo de mercaderías vendidas es de (40 unidades) \$64 ($40 \times 1.60 = 64$).

En definitiva podemos decir que, en el caso de las empresas comerciales, existe dos contradicciones en donde el método UEPS es preferido por los consumidores, ya que ellos quieren comprar los productos que recién acaban de llegar al almacén; mientras que el vendedor está interesado en que se vendan productos más antiguos para que no haya productos en stock y se vuelvan obsoletos, por lo que generalmente las empresas prefieren emplear el método PEPS. Otro punto que se señala es que las empresas con productos en volumen de inventario grande tenderán a utilizar UEPS.

Uno de los aspectos más importantes de las actividades en las empresas comerciales es la acumulación de inventario y posterior venta del mismo. Frecuentemente las empresas duplican la cantidad de artículos o productos por sus costos unitarios para determinar el costo de los inventarios.

2.2.9. Tipos de sistemas de control de mercadería

Las empresas para el control y registro correcto de inventarios adoptan sistemas oportunos para evaluar sus existencias y fijar el volumen de ventas. Los sistemas empleados para control de inventarios son de carácter periódico y permanente que comprenden muchas características que son de gran utilidad para la empresa, ya que estos son el punto central para el control de los inventarios (Aguar, 2008). Con los tipos de sistemas de control de mercadería que se mencionarán a continuación

permitirán a la empresa tomar las mejores decisiones sobre el manejo de los inventarios y la importancia que se le debe dar al activo.

En el sistema periódico, la empresa que lo aplica determina el valor de las existencias y que se lo establece a través de un conteo físico de la mercadería existente en el cierre del período económico de la empresa (Aguiar, 2008). Este sistema se considera que es el adecuado cuando las empresas venden un volumen alto de mercadería a un costo unitario relativamente bajo, lo cual ahorra trabajo administrativo. Para la aplicación de dicho sistema debe abordarse analíticamente el inventario inicial que son las existencias que tiene la empresa al iniciar sus actividades y también interviene el inventario final que se compara con las existencias iniciales en el ejercicio económico.

El sistema de inventario permanente o también llamado continuo, es aquel que se realiza registros para establecer el valor de los inventarios dentro de las empresas. Este sistema es útil, cuando las ventas son pequeñas con un elevado costo unitario, un ejemplo de esto son los equipos de computación o equipos de oficina. En este sistema las empresas llevan el control a través de un programa contable, el cual brinda una información más exacta sin necesidad de hacer el conteo físico. También para que el control sea más eficiente se requiere la realización de fichas de existencias o llamadas también tarjetas Kardex para poder identificar las mercancías almacenadas.

En definitiva un sistema de control de inventarios incluye el análisis de las medidas tomadas por las empresas u organizaciones con varios fines específicos, por ejemplo: evitar desperdicios, el robo o uso ineficiente de los productos almacenados, asegurar la exactitud y confiabilidad de la información suministrada y de las operaciones de la empresa, cumplir las políticas establecidas por la empresa y evaluar el desempeño de la empresa.

2.3. Control de inventarios en empresas comerciales

Los grandes inventarios brindan un servicio eficiente al consumidor al disponer de suficientes productos en stock. Si el producto se agota temporalmente, es posible que se pierdan las ventas actuales lo mismo que las futuras. Las desventajas más notorias

son el costo de conservar el inventario y el beneficio que se requiere sobre el capital que ya se invirtió en el inventario (Aguiar, 2008). Es muy importante la seguridad en la cantidad de existencias, ya que permite evitar que la empresa se quede sin inventario y afecte el periodo económico. Entonces, se debe controlar los grandes inventarios, ya que solo es conveniente aumentar los mismos si los ahorros son mayores que los costos de mantener un inventario mayor.

2.3.1. Elementos de un buen control interno sobre los inventarios

Para resguardar sus inventarios las empresas incluyen elementos como el recuento físico de las existencias que se lo realiza por lo menos una vez al mes, adquirir el inventario en cantidades económicas y suficientes que estén disponibles para prevenir situaciones de pérdida y para no mantener un inventario almacenado por mucho tiempo, ya que se evitara el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios. También tener el mantenimiento y almacenamiento eficaz de los productos, realizar una correcta recepción y embarque de los productos para protegerlo contra daño, robo o descomposición, y finalmente se debe mantener registros de inventarios correctos para las mercancías (Aguiar, 2008). Cada uno de los elementos mencionados anteriormente ejecutan un control sobre los inventarios a medida de los diferentes procesos que se realiza para que llegue al consumidor el producto, además constituyen un sistema encargado de evaluar o realizar una inspección a las funciones respectivas como compra, almacenamiento, y salida de la mercadería.

En conclusión se podría decir, que el punto central es evitar la probabilidad de quedarse sin existencias en la empresa, y que la gerencia esté dispuesta a sobrellevarla en caso de que suceda; sin embargo, existe la perspectiva de las empresas que también se reduzca los problemas de existencias de inventarios que muchas empresas mantienen, tomando en cuenta los elementos mencionados anteriormente mediante los cuales logran un aumento de las existencias para la satisfacción de los clientes y que estas sean las adecuadas para la empresa y sobre todo mantener la seguridad en el inventario.

Elaborado por: Villalba B (2019).

2.3.3. Recomendaciones para la gestión y control de inventarios

Es necesario considerar además del control que se debe realizar al inventario a través de sistemas y métodos otras recomendaciones para obtener mayor efectividad y optimización de los recursos financieros que tiene la empresa (Durán, 2012), entre ellas podemos mencionar algunas recomendaciones tales como:

1. Usar programas o sistemas contables para mejorar la efectividad del control;
2. Inspeccionar si las cantidades reales de unidades, ajustan con los documentos respectivos antes de despachar la mercadería;
3. Identificar productos dañados, defectuosos;
4. Efectuar inspecciones diarias de inventario para evitar fraude y robo;
5. Llevar un registro y hacer un balance de todos los productos existentes en la empresa.

2.4. Marco normativo

La gestión de inventarios implica en desarrollo de procesos contables que se encuentran definidos por la Norma Internacional de Contabilidad (2005); los aspectos que refieren dicha reglamentación en lo que se refiere al manejo de inventarios son los siguientes:

2.4.1. Norma Internacional de Contabilidad NIC 2: Inventarios

Objetivo

El objetivo de la NIC 2 es determinar el tratamiento contable de los inventarios, es decir, es una guía para la determinación del costo que debe reconocerse como un activo, para que sea aplazado hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos, así también incluyendo cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. Esta norma también provee directrices sobre las fórmulas que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Alcance

Esta norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a las obras en construcción, los instrumentos financieros como: efectivo, créditos, acciones, proveedores, préstamos, y también se excluye la aplicación de esta norma a los

activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Valor neto realizable.- Es el precio estimado de venta de un activo menos los costos estimados para terminar su producción y los costos necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable.- El importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre comprador y vendedor.

El valor neto realizable es un valor específico que hace referencia al importe neto que la empresa espera obtener por la venta del inventario y en cambio el valor razonable refleja el importe por el cual el inventario podría ser intercambiado entre compradores y vendedores y este no es un valor específico.

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de:

- ✓ Estén dañados
- ✓ Estén obsoletos
- ✓ Los precios de mercado han caído
- ✓ Los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado

La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

La rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable, se calcula para cada partida de los inventarios. Es apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Por ejemplo en inventarios relacionados con la misma línea de productos, que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otras partidas de la misma línea. En cambio, no es apropiado realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de los inventarios, por ejemplo sobre todos los inventarios en un segmento de operación determinado. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costos en relación con cada servicio para el que se espera cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

Medición de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor razonable según cual sea menor.

Costo de los inventarios.- Son todos los costos derivados de su adquisición y transformación.

Costo de Adquisición.- Es el precio de compra, los aranceles de importación, los impuestos, transporte, almacenamiento, es decir todos los costos atribuibles directamente a la adquisición de mercaderías.

Técnicas de medición de costos

El método que se utiliza en el sector comercial al por menor frecuentemente es el de los minoristas, este tipo de método es cuando hay un gran número de artículos que rotan rápido, tienen márgenes similares. Al utilizar este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo, un porcentaje apropiado de margen bruto, normalmente se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial, el porcentaje tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original.

Fórmulas de cálculo del costo

El costo de los inventarios, se fijará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Los inventarios que tengan una naturaleza o uso similar utilizará la misma fórmula de costo y para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, las fórmulas de costo también serían diferentes.

El método FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método del costo promedio ponderado, que se lo puede calcular periódicamente o después de recibir cada envío adicional. Entonces en este se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, adquiridos al principio del periodo, y del costo de los comprados o producidos durante el periodo. (págs. 3, 4 y 8)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Metodología e instrumentos de recolección de información

En la gestión de inventarios de la empresa es evidenciable la necesidad de evaluar los actuales procesos que realiza la empresa en cuanto a los inventarios, además analizar los controles que realizan a través del sistema que maneja la empresa. Cabe recalcar que el sistema contable que utiliza la empresa es el llamado simbiosis el cual realiza el control con respecto a inventarios; todo esto es necesario efectuarlo debido a que relaciona a todas las áreas que les competen actividades en una cadena de procesos en cuanto al abastecimiento y salida de los productos.

En el presente análisis de caso se puede enmarcar un enfoque cualitativo el cual es necesario para llevar a cabo la investigación y es importante en el desarrollo del conocimiento durante su ejecución, también es considerado como estrategia de razonamiento lógico. El método utilizado en el presente análisis de caso es esencial debido a que con la variable que trata sobre la gestión de inventarios se busca conocer cuáles son los procesos o métodos contables y administrativos que realiza la empresa a través del sistema contable en materia de inventarios, además cabe recalcar que el enfoque cualitativo presenta diversas argumentaciones, estudia la situación real de la empresa y permite una profunda revisión de la información en cómo sucede e interpreta situaciones de acuerdo a su objeto de estudio y según lo que manifieste y haga.

También se realizó una investigación de campo que se encargó de reunir información tomando contacto con los hechos que se encuentran en estudio y que tiene la información necesaria y pertinente para la investigación, recabando datos para distinguir las características, condiciones y frecuencias con el que el hecho ocurre. A través de este tipo de investigación se pudo mantener un contacto directo con el personal involucrado en la empresa; por lo cual se realizó la visita a las instalaciones de la empresa, en donde se solicitó información financiera y administrativa, información de los procesos que llevan a cabo en la empresa en relación a los

inventarios, posteriormente se analizó la información recolectada, para saber en qué situación se encuentra actualmente la empresa.

El estudio de caso se relaciona con la investigación de campo porque, por medio de una encuesta y una entrevista se solicitó información de la empresa, también mediante un check-list se pretendió verificar cuales son los errores que se pueden encontrar en la gestión de inventarios y establecer un mayor énfasis para su mejoramiento. Los datos al final proporcionados resultaron ser de gran ayuda para sustentar y estructurar de mejor manera la investigación.

Para el desarrollo del análisis de caso también se lo realizó con la ayuda de fuentes de carácter documental, realizando estudios comparativos entre las diferentes teorías o estudios similares con información de calidad en relación al tema propuesto. Se utilizaron libros, revistas científicas y documentos electrónicos; los cuales fueron de gran ayuda porque permitieron ampliar y profundizar el conocimiento del tema en estudio.

Por consiguiente, en este nivel se realizó un examen en general, donde se podrá llegar a otorgar un criterio fundamentado en la investigación, se buscó las especificaciones a las cuales serán sometidas la información recolectada, para obtener datos relevantes y de suma importancia en nuestro estudio, de esta manera se procede a analizar dicho caso de estudio, y la influencia que tiene la gestión de los inventarios para la correcta operatividad de la empresa.

Para el desarrollo de este caso se cuenta con una población de 14 empleados incluidos el personal administrativo y los empleados de la empresa; en vista de la descripción anterior se ha tomado la decisión de realizar encuestas al total de la población, y para la muestra no se aplicó ningún cálculo matemático o estadístico debido a que es una población finita.

CARGO	N° DE PERSONAS
PERSONAL ADMINISTRATIVO	
Gerente General	1
Gerente Financiero	1
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Supervisora de Perchas	1
PERSONAL DE VENTAS	
Cajeros	3
Percheros	5
Bodeguero	1
TOTAL	14

Tabla 1. Empleados de la empresa “Tiendas Industriales Comerciales TICSA”.

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

3.1.1. Recolección de información

Después de haber definido anteriormente la metodología que se aplicó y la población a la cual se realizó el estudio; se procedió a la recolección de información; y dar cumplimiento a los objetivos planteados. Para la recolección de información se acudió a la empresa “Tiendas Industriales Comerciales Ticsa” y solicitar la información pertinente, para lo cual a continuación se detalla lo realizado en las visitas.

NÚMERO DE VISITAS	ACTIVIDADES REALIZADAS
VISITA 1	La primera aproximación que se realizó con la empresa fue con el objetivo de conocerla y realizar la revisión de la información contable a través de la evaluación del sistema contable de la empresa.
VISITA 2	Posteriormente en la segunda visita se acudió a la empresa, para conocer las funciones de cada uno de los empleados en la empresa, las áreas en las que se desempeñan y conocer los procesos administrativos que llevan en relación a los inventarios, para ello se requirió de la documentación respectiva para la toma de datos en este caso una grabadora conjuntamente con el banco de preguntas, un guion de entrevista.
VISITA 3	Y posteriormente en la última visita se utilizó la técnica de la observación, para tomar datos, y conocer más a profundidad como es la situación real de la empresa en cuanto la gestión de inventarios y si es el caso implementar mejoras en su administración.

Tabla 2. Visitas al departamento de contabilidad, y de bodega

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

También como otra fuente de recolección de información se menciona tres actividades la primera es seleccionar uno o varios instrumentos o métodos de recolección de datos para la investigación como por ejemplo: una encuesta, un guion de entrevista y un check-list; en el presente caso de estudio se utilizó los tres instrumentos, luego se realizó la aplicación de estos instrumentos o métodos para recolectar los datos respectivos y finalmente se dispone de los registros y las observaciones pertinentes obtenidas para ser analizadas correctamente. Para la estructuración de las preguntas se tomó en cuenta las preguntas de reflexión, las mismas que formulan pautas para conocer la gestión de inventarios de la empresa.

Se aplicó la encuesta que contiene un cuestionario previamente estructurado de preguntas cerradas, la misma que fue aplicada al personal administrativo y personal de ventas de la empresa “Tiendas Industriales Comerciales TICSÁ”, este instrumento se utilizó porque constituye un proceso descriptivo con el cual se coteja la información y muestra las opiniones de los involucrados, y posteriormente se realizó el análisis e interpretación de los datos sobre los cuales se emitirán las correspondientes conclusiones y recomendaciones.

También se realizó una entrevista al Gerente de la empresa que sirvió como base para el análisis e investigación con preguntas abiertas enfocadas en la gestión de los inventarios con el fin de conocer con mayor profundidad la información y cotejarla.

Y finalmente la aplicación de un Check-list que fue aplicado al personal de bodega para conocer la situación administrativa de los inventarios de la empresa, y el nivel de conocimiento de los empleados en cuanto al inventario existente en la misma, este instrumento consiste en la aplicación de preguntas, la modalidad de cada pregunta es cerrada, de modo que fue más factible la opinión del entrevistado. El desarrollo del trabajo de campo se realizó en las instalaciones de la empresa en la ciudad de Pelileo y fue aplicada una sola vez.

3.2.Método de análisis de información

Con los datos recolectados mediante los métodos o instrumentos mencionados anteriormente, se procedió a analizarlos y procesarlos, en donde el investigador toma como base para hacer un análisis en general de la situación de la empresa. Primero se hizo una revisión crítica de la información recolectada que permitió separar aquella información defectuosa, incompleta, y contradictoria, para que finalmente los datos sean tabulados y posterior a la presentación de resultados finales la información sea adecuada.

3.2.1. Procesamiento de información

Para el procesamiento de datos, se utilizó el programa informático Microsoft Excel, donde se hace uso de herramientas estadísticas y permitió organizar la información recolectada a través de tablas de resumen y gráficos, ya que son los métodos más

apropiados y que permitieron resumir la información para una fácil interpretación. Los cuadros o tablas deben estar ordenados o distribuidos en sus respectivas categorías tanto en filas como en columnas para la oportuna y fácil interpretación de la información que se desea presentar. De igual manera los gráficos se presentan en forma circular o de barra, que son necesarios para destacar los datos estadísticos.

3.2.2. Análisis e interpretación

Inmediatamente que la información o datos han sido procesados, se efectuó el respectivo análisis e interpretación con el objetivo de elaborar e identificar los elementos que son objeto de estudio. En el análisis se tomó en cuenta toda la investigación y se mostraron los contenidos de la misma, es decir, en el análisis se dieron respuesta a las preguntas de reflexión planteadas al inicio del caso, y posteriormente necesario para el cumplimiento de objetivos. En el presente trabajo de investigación se procedió al análisis de la siguiente manera: análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos. (Lectura de datos) y la interpretación de los resultados fundamentados en el marco teórico.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO

4.1. Análisis y categorización de la información

Una vez que se concluyó con la recolección y procesamiento de la información, se da inicio a una de las más importantes etapas o fases de la investigación, que es el análisis y categorización de la información recolectada, con el propósito de obtener una mayor comprensión y conocer cuál es la opinión o respuesta de los encuestados con referencia al tema planteado. En el desarrollo del presente análisis de caso se muestran los resultados por medio de la investigación de campo realizada en la empresa, en primer lugar las encuestas, una que fue dirigida al personal administrativo y la otra dirigida al personal de ventas, luego el Check list que fue aplicado en forma individual al personal de bodega, y finalmente se explicó lo más importante con respecto a la entrevista dirigida al Gerente General de la empresa.

En el presente análisis de caso la tabulación se realizó mediante el ingreso de los datos recolectados a través del computador, creando una base de datos de las preguntas en general. Para ello, se elaboró tablas y gráficos en el programa Microsoft Excel, en el cual consta de las respuestas a cada una de las preguntas que fueron aplicadas a los encuestados, obteniendo así una matriz general de tabulación y sus gráficos, que facilitan su interpretación, análisis de la información y que servirá para una mejor presentación.

También, antes de presentar los resultados finales se realizó una prueba piloto al personal de la empresa para identificar si las preguntas que se aplicaron son comprendidas por todos, se revisó minuciosamente la información recolectada descartando los posibles errores que se puede presentar, y si fuese el caso modificarlas para que no exista ninguna falla en el proceso del levantamiento de la información. Y en la etapa final se relata el caso en base a los resultados obtenidos por los criterios de la población a la cual se efectuó la investigación.

PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS A TRAVES DEL SISTEMA CONTABLE DE INVENTARIOS

En cuanto a los resultados de la aplicación del primer instrumento de recolección de información que fueron las encuestas, se puede decir que un 80% de los 5 empleados administrativos encuestados de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa, manifestaron que el inventario representa en un rango del 80% al 100% del total de sus activos y un 20% manifestaron que esta entre un rango de 60% al 75%, es decir la mayor parte de la población encuestada considera que el inventario constituye un rol fundamental para la operatividad de la misma, razón por la cual prestan mayor importancia y tratamiento, ya que además, es una gran inversión para la empresa, y el objetivo principal es abastecerla de productos necesarios para su comercialización y permanente desarrollo. A continuación se detalla cuáles son los procedimientos que realiza la empresa en cuanto a la adquisición, almacenamiento y venta de los productos.

Procedimiento de compra de productos

Para la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa, es de vital importancia la adquisición de productos para la respectiva comercialización o venta de los mismos. La gestión de compras dentro de la empresa constituye la actividad de adquirir, localizar y seleccionar productos en el momento adecuado, estableciendo precios y realizando un seguimiento a los proveedores para garantizar la entrega puntual y la calidad de los mismos (Nogales, 2007). Es decir durante el proceso de compra de productos la empresa toma en cuenta ciertos aspectos como son el costo, la calidad, y el tiempo de entrega del producto, haciendo énfasis en la fidelidad entre el proveedor y el cliente. A continuación se presenta una descripción del proceso de compra o adquisición de productos de la empresa en estudio.

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Compra de la mercadería	Recibe el bien certificando que coincida con la factura entregada por el proveedor.	GERENTE FINANCIERO
2	Realizar una inspección del producto recibido	Verificar el estado del producto o si requiere de algún cambio.	GERENTE FINANCIERO
3	Certificación de la documentación respectiva	Se certifica el recibo o factura correspondiente al pedido realizado, con la respectiva firma.	CONTADORA
4	Ingresar al sistema	Se realiza el ingreso de la mercadería a través del sistema contable SIMBIOSIS.	CONTADORA
5	Archivar documentación soporte	Se archiva la factura emitida por el proveedor.	CONTADORA
6	Realizar ajustes de inventarios	Ajustar el inventario en caso que haya faltantes o sobrantes de mercadería.	CONTADORA

Tabla 3. Proceso de gestión de compras

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Como se puede visualizar en la tabla anterior la empresa a pesar de no contar con una política escrita sobre la gestión de compras, el personal encargado actúa por sus años de experiencia en el mercado, y se manejan con sus propias normas; sin embargo la empresa se apoya también en el departamento de ventas para tomar las medidas necesarias en cuanto a la compra de mercaderías, que inicia con el pedido por parte del gerente financiero para luego hacer la inspección necesaria de los productos que se encuentren en buen estado, después corroborar con la documentación y archivo de los mismos; todo esto con la finalidad de lograr un desarrollo más eficiente dentro de la empresa.

Procedimiento de almacenamiento de productos

La selección del lugar de almacenamiento es importante para la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa porque opera adecuadamente sus transacciones y atiende las necesidades de los clientes. El proceso de almacenamiento investiga la combinación de métodos y equipos para mejorar el almacenamiento de los productos dentro de las empresas y depende de las características de los productos que manejan las diferentes empresas (Correa, 2010). Por esta razón el lugar o tipo de almacén con la que cuenta actualmente la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa para guardar los productos mientras son solicitados por el personal de ventas para estantería y comercializarlos es el adecuado, y es el principal factor para complementar los procesos de almacenamiento de productos que maneja la empresa, evaluando las características de cada uno de ellos. A continuación se presenta una descripción del proceso de almacenamiento de productos de la empresa en estudio.

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Descargue de la mercadería	La mercadería es transferida a la bodega.	PERSONAL DE BODEGA
2	Almacenamiento de los productos	Se almacena los productos en la bodega.	PERSONAL DE BODEGA
3	Documentos de salida	Preparar los documentos de salida de mercadería, incluyendo tarjetas Kardex y facturas.	PERSONAL DE BODEGA
4	Ubicación de la mercadería	Se ubica en las respectivas perchas o estanterías de la empresa.	PERCHEROS
5	Clasificación y organización de los productos	Se procede a clasificar según la línea de productos de la empresa.	PERCHEROS

Tabla 4. Proceso de gestión de almacenamiento

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Como se puede observar en la tabla el procedimiento de almacenamiento de inventarios se da cuando llega el pedido realizado por el gerente general de la empresa, el personal de bodega se encarga del despacho correspondiente para trasladarlo a la bodega principal. En este proceso también se logró identificar según las encuestas realizadas que con un 100% es decir todo el personal administrativo de la empresa realiza la verificación de los registros de los inventarios con la disponibilidad física en bodega y lo hacen semestralmente, con la finalidad de conocer con cuantas unidades se dispone y posteriormente realizar la salida de los productos y certificarlos mediante las tarjetas Kardex, luego los productos son llevados a las estanterías para su respectiva clasificación según las líneas de productos de la empresa, el personal de ventas también según la investigación efectuada con un porcentaje del 71.43% manifiestan que casi siempre verifican tanto los registros con la disponibilidad física de los productos y solo con un 28.57% la verificación correspondiente lo hacen siempre, es decir la mayor parte del personal recurrentemente comprueba la constancia física y digital de los inventarios, para que inmediatamente los productos estén listos para la venta o comercialización.

Sin embargo la empresa según las encuestas realizadas manifestaron que en un 100% el personal de ventas hace comparaciones anualmente de los saldos entre el departamento de contabilidad con el de bodega, esto quiere decir que para la empresa es una dificultad debido al mayor volumen de productos que maneja la empresa, muchas veces existen errores y confusiones en los registros de las cantidades de entrada y salida de los productos, se encuentran mercaderías en la bodega pendiente de su registro y por lo tanto puede generar diferencia en los saldos.

También la empresa según las encuestas realizadas con un porcentaje del 100% el personal administrativo para la correcta valoración de los inventarios utiliza el sistema permanente, que se encarga de llevar constantemente el registro de los inventarios de cada producto existente en la empresa; y lo realiza a través de las tarjetas Kardex, y además utilizan un sistema contable, es así como se tiene un control de cada producto que ingresa o sale de bodega. Además según las encuestas realizadas al personal encargado de bodega y personal administrativo manifestaron que las actividades más importantes de gestión para la empresa con un porcentaje del 45% consideraron a la cuantificación de las cantidades de productos que son

destinados a almacenarse luego con un 30% consideraron importante la clasificación de los productos para su respectivo almacenamiento, con un 15% dijeron que es importante determinar el costo de los productos al momento que realiza la venta, registrando su cantidad y costo y finalmente con 10% manifestaron que es importante estimar el tiempo de almacenamiento de los productos.

Procedimiento de ventas o salida de los productos

Se ha logrado determinar que para la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa la gestión de ventas es de gran importancia ya que a través de este departamento deducen que el cliente es el principal generador de ingresos para la empresa. En la gestión de ventas el elemento humano es importante en una empresa, porque hace posible la comercialización de los productos o servicios de la misma, formando parte fundamental del desarrollo empresarial (León , 2013). Es decir dentro de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa el vendedor es la pieza clave para el desempeño de las ventas, debido que al realizar su trabajo como cajeros o percheros contribuye a que las utilidades de la empresa aumenten y que el cliente al momento que adquiere el producto este satisfecho con su servicio.

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Elaborar la salida de la mercadería en el sistema.	Ingresar al sistema la venta que se va efectuar.	CAJEROS
2	Entrega de la mercadería	Se procede a entregar físicamente el producto al cliente.	CAJEROS
3	Imprimir la factura correspondiente	Entrega de la factura correspondiente que se entrega al cliente.	CAJEROS
4	Archivar documento	Finalmente se procede a archivar la copia de la factura emitida al cliente.	CAJEROS

Tabla 5. Proceso de gestión de ventas

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Como se puede observar en la tabla anterior el personal de ventas de la empresa conoce los procesos establecidos para la atención al cliente, además según la encuesta realizada el personal de ventas manifestó con un 100% que sí conocen el sistema contable que maneja la empresa como es el SIMBIOSIS que se encarga de registrar contablemente las transacciones, esto es debido a que trimestralmente reciben capacitaciones para el constante servicio y manejo del sistema, y sobre todo saber de la mercadería que disponen.

PROCESO ADMINISTRATIVO Y LA GESTIÓN DE INVENTARIOS

CICLO DE MEJORA CONTINUA

Después de haber realizado las respectivas encuestas al personal administrativo se logró identificar qué de las 5 personas encuestadas con un 60% probablemente si tienen conocimiento del proceso administrativo que realiza la empresa para la gestión y control del inventario y con un 40% manifestaron que definitivamente si conocen dicho proceso. Es decir la mayor parte de los encuestados conocen el proceso administrativo realizado por la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa que inicia con la planificación del inventario, luego se lleva a cabo lo planeado, posteriormente se realiza la verificación de la ejecución realizada y finalmente con la última fase se toma acciones para el mejoramiento en el desempeño de la empresa, con el objetivo de potencializar la calidad de los productos que ofrece la empresa identificando sus procesos y corregirlos continuamente.

En la fase inicial de la planeación la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa comienza definiendo lineamientos y herramientas de planificación a seguir en el desarrollo de su gestión, los cuales reflejan un plan de acción el cual se desprende de la identificación del estado actual de la empresa frente a lo establecido por la misma, es por eso que para la empresa en estudio para la gestión y control de los inventarios diseña un plan de acción que muestra cuales son los objetivos de mejora, y las estrategias para su correcto desempeño. También este plan de acción es fundamental en la empresa ya que no tiene ningún proceso y políticas escritas y por ende elabora el plan de acción que es necesario para el desempeño de la empresa.

El plan de acción de la empresa inicia exponiendo primero cual es el objeto de mejora dentro de la empresa o muchas veces la empresa elimina algunos aspectos que no son necesarios para su gestión basándose en el punto de vista de los clientes, ya que ellos son los que agregan valor a la empresa con la generación ingresos, luego está la estrategia planteada para la mejora. En este caso la empresa planifica cuantos pedidos va a realizar ya sea mensualmente o en el tiempo en que lo planifiquen conjuntamente con la respectiva selección de proveedores. En la planificación del inventario también la empresa planifica las capacitaciones que recibirá el personal para todas las áreas de la empresa, estableciendo el tiempo y lugar a efectuarse.

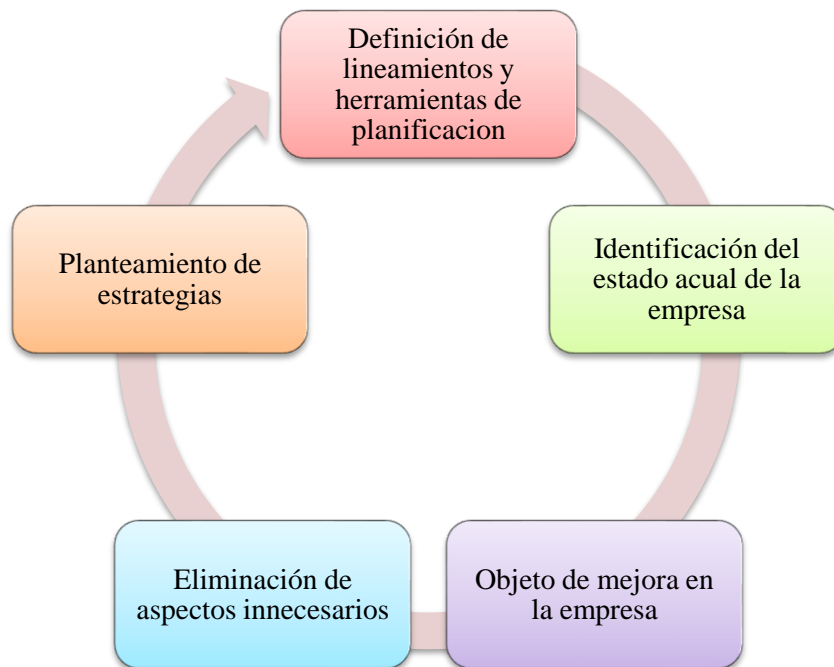


Gráfico 6. Ciclo de Deming "Planear"

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Luego tenemos la fase "Hacer" en donde todo lo planificado anteriormente será aplicado; es por eso que cuando ya la empresa tiene el listado de los productos que van a adquirir, los seleccionan según la necesidad de la empresa ya que muchas veces no adquieren en su totalidad, entonces separan aquellos productos que no son necesarios por lo tanto no serán adquiridos, luego los ordenan, hacen la documentación respectiva para proceder al pedido de los mismos.

Luego elaboran un cronograma estableciendo fechas de los pedidos que se realizarán a los proveedores; en esta fase también según las encuestas realizadas al personal de ventas manifestaron que la administración de los recursos con un porcentaje del 87.50% es buena y con un 12.50% manifestaron que es excelente, AC es decir el personal encargado toma en cuenta para la gestión de los inventarios el recurso humano, tecnológico, y económico, que también ayudará a evaluar a los responsables de cada actividad. Además según las encuestas realizadas al personal de ventas en su totalidad con un 100% manifiestan que reciben capacitaciones trimestralmente acerca del sistema contable, para su respectivo manejo y control.

Dentro de esta fase también según las encuestas realizadas el personal de ventas manifestó que dentro de las actividades que brinda la empresa con un porcentaje del 48% manifestaron que lo más importante para la empresa es ofrecer a los clientes descuentos y promociones en los productos que adquieren, luego con un 22% manifestaron que también es importante la atención al cliente que brinda la empresa, con un 18% la empresa planifica y controla la parte administrativa y contable de la empresa, y finalmente con un 12% manifestaron que la empresa realiza una correcta utilización de los recursos para la comercialización de los productos existentes en la venta.

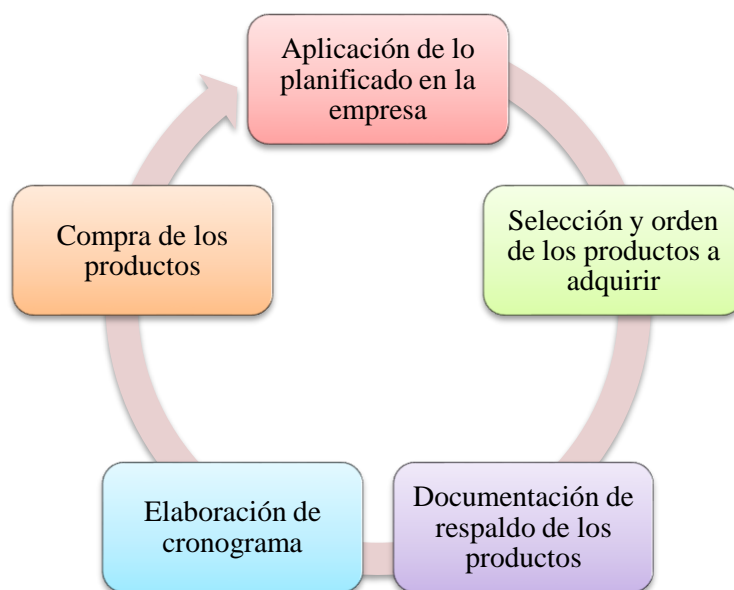


Gráfico 7. Ciclo de Deming "Hacer"
Fuente: Empresa en estudio
Elaborado por: Villalba B (2019)

En la tercera fase que es la “verificación” la empresa a cargo del gerente financiero se enfoca en comprobar que se esté realizando el plan de acción planteado por la empresa y que cumpla con los objetivos, en el cual realiza un seguimiento a las actividades de mejora para determinar el grado de efectividad. Según las encuestas realizadas al personal de ventas manifestaron con un 62.50% que la empresa verifica la calidad y caducidad de los productos, y con un 37.50% manifestaron que siempre los verifican. Es decir que la mayoría de la población encuestada cuando los productos son adquiridos y almacenados respectivamente el personal verifica el estado de los mismos, y una manera de evidenciar por parte del Gerente es mediante una hoja de verificación.

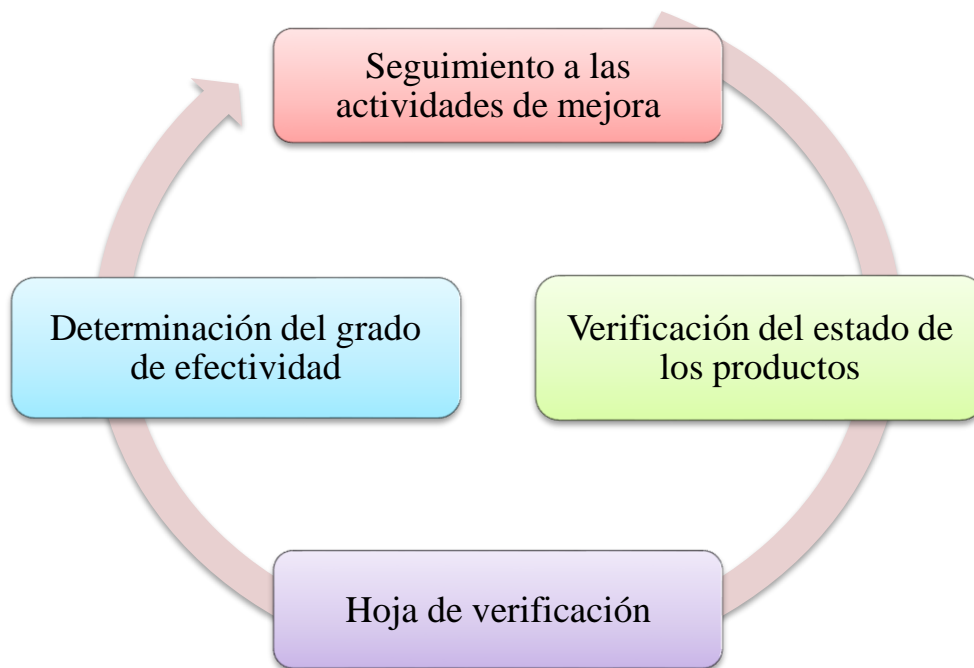


Gráfico 8. Ciclo de Deming “Verificar”

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Finalmente en la última fase es donde la empresa Ticsa analiza las causas y los resultados del plan de acción y lo que ha logrado. Y establece las medidas correctivas y preventivas para los procesos de adquisición, almacenamiento y venta de productos, estableciendo como una normativa a seguir en la empresa.

Según las encuestas realizadas al personal de ventas con un 75% manifiestan que la empresa en el aspecto de la disponibilidad de los productos para los clientes es mejor que la competencia y con un 25% también están de acuerdo con lo mencionado. Es decir que la mayor parte de la población encuestada considera como percepción en forma general en todos los aspectos que la empresa cuenta con el inventario suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes según las encuestas con un 62.50%, y además respecto al custodio y seguridad de los inventarios manifestaron que dentro de la empresa es buena con un 75%.

Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es mejor que las empresas en competencia a nivel local en todos los aspectos mencionados como es adquisición de mercadería, selección de productos, seguridad y custodio de los productos con la finalidad que las operaciones de la empresa en el área de ventas no tengan dificultades.

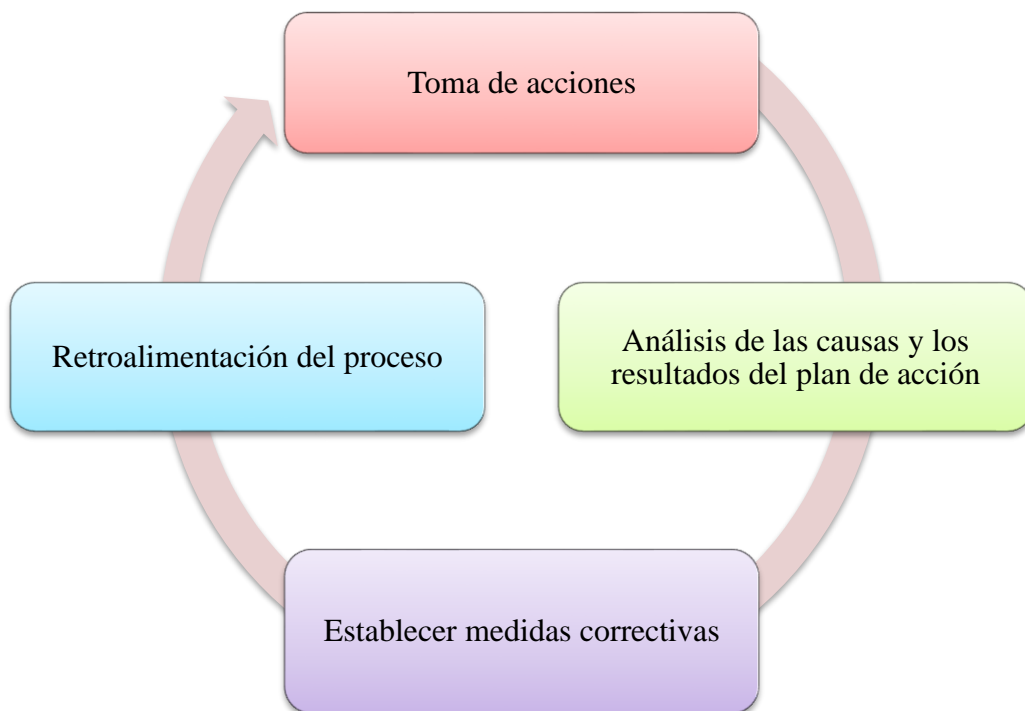


Gráfico 9. Ciclo de Deming “Actuar”

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

Según las encuestas aplicadas al personal de Administración de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa del total de 5 personas encuestadas respondieron con un 100% que el tipo de modelo de gestión de inventarios que manejan es el modelo ABC que se basa en el hecho de que la empresa suele requerir cientos y miles de productos y en esos stocks sin embargo una parte muy reducida forma parte del mayor porcentaje del costo, y con dicho modelo la empresa determina las cantidades a comprar cada producto. Es así como la empresa da importancia en el entorno comercial asegurando la disponibilidad de los productos para los clientes.

El objetivo de la empresa es lograr un manejo y control de inventario exacto a través del modelo de gestión ABC mediante el cual realiza un análisis de los productos estableciendo categorías o líneas de productos, que por su mayor volumen de productos que son manejados en la empresa necesitan de la seguridad y atención permanente, considerando que la categoría A se agrupan los productos más importantes, en la categoría B aquellos productos que no son prioritarios y en la categoría C se agrupan los productos que no salen rápido a la venta.

Para hacer la clasificación de los productos por el modelo ABC la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa procede a ordenarlos de acuerdo a la cantidad vendida anualmente por cada producto existente en la empresa, luego registra su valor unitario de cada unidad de producto y calcula el porcentaje total de participación del producto tanto individual como acumulada, de forma que al final se ordena de mayor a menor los productos clasificándolos en este caso en las tres categorías mencionadas. A continuación se muestra una tabla con 99 productos existentes en la empresa y aplicada la metodología del modelo de gestión ABC como son:

PRODUCTOS DE TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA							
#	NOMBRE DEL PRODUCTO	CANT VENDIDA ANUAL	COSTO UNIT	VALOR TOTAL VENDIDO	% DE PARTICI.	PART. ACUMULADA	CATEGORIA
1	AZUCAR VALDEZ 2 KG	4979	1,74	8663,46	10,7%	10,7%	A
2	CERVEZA PISENER X 12	909	8,50	7726,50	9,5%	20,2%	A
3	ACEITE ALESOL FDA. 1 LTR	2185	1,68	3670,80	4,5%	24,7%	A

4	LARK X 20	1362	2,64	3595,68	4,4%	29,1%	A
5	ACEITE COCINERO 1 LTR	1625	1,78	2892,50	3,6%	32,7%	A
6	ARROZ FLOR POR LIBRA	5321	0,43	2287,82	2,8%	35,5%	A
7	ACEITE LA FAVORITA 1 LTR	1150	1,77	2035,50	2,5%	38,0%	A
8	LIDER X 10	1569	1,27	1992,63	2,5%	40,5%	A
9	ATUN REAL TUN TUN TRIPACK 80 G	924	1,99	1838,76	2,3%	42,7%	A
10	LARK X 10	1384	1,32	1826,88	2,3%	45,0%	A
11	ATÚN REAL AFREFACIL 180 GR	1736	1,02	1770,72	2,2%	47,2%	A
12	AZUCAR MORENA 2 KG	1001	1,74	1741,74	2,1%	49,3%	A
13	LIDER X 20	516	2,54	1310,64	1,6%	50,9%	A
14	HARINA MIRAFLORES X LIBRA	4001	0,31	1240,31	1,5%	52,5%	A
15	PAPEL FAMILIA POR 6	1030	1,19	1225,70	1,5%	54,0%	A
16	DEJA FLORAL 400G	1241	0,98	1216,18	1,5%	55,5%	A
17	CRIS SAL YODADA 2 KG	1880	0,58	1090,52	1,3%	56,8%	A
18	REY LECHE 1 LTR.	1671	0,65	1086,15	1,3%	58,2%	A
19	MANTECA LA REINA FDA 1 LBR	1036	1,02	1056,72	1,3%	59,5%	A
20	ACEITE PALMA DE ORO 1 LTR	653	1,60	1044,80	1,3%	60,7%	A
21	AZUCAR VALDEZ 1 KG	1133	0,87	985,71	1,2%	62,0%	A
22	ARROZ GALLITO POR LIBRA	2154	0,43	926,35	1,1%	63,1%	A
23	ACEITE GIRASOL 1 LITRO	396	2,25	891,00	1,1%	64,2%	A
24	CHOCOLATE FUNDA DOÑA CLARITA 200G	451	1,90	856,90	1,1%	65,2%	A
25	HUEVOS POR 1 DÓLAR	906	0,90	815,40	1,0%	66,3%	A
26	FAMILIA ROLLO X 4	893	0,91	812,63	1,0%	67,3%	A
27	CAFÉ PRES 2 DELTA PACK	793	1,02	808,86	1,0%	68,2%	A
28	ACEITE ALESOL BOTELLA 900 ML	460	1,74	800,40	1,0%	69,2%	A
29	JABON MAQUINADO ALES 250 G	2092	0,37	774,04	1,0%	70,2%	A
30	PAPEL SCOTT X 6	624	1,18	736,32	0,9%	71,1%	A
31	DEJA LIMON 400 G	730	0,98	715,40	0,9%	72,0%	A
32	JABON MAQUINADO LIMÓN 250G	2044	0,34	694,96	0,9%	72,8%	A
33	LAVATODO NARANJA X 2	693	1,00	693,00	0,9%	73,7%	A
34	ACEITE PALMA ORO BOTELLA 900 ML	422	1,60	675,20	0,8%	74,5%	A

35	COLGATE TRIPLE ACCIÓN 50 ML	491	1,35	662,85	0,8%	75,3%	A
36	NOSOTRAS BÁSICAS ALAS X 10 U	735	0,90	661,50	0,8%	76,1%	A
37	PAPEL ELITE EXTRA X 6	541	1,20	649,20	0,8%	76,9%	A
38	AVENA QUAKER 500G	788	0,80	630,40	0,8%	77,7%	A
39	LAVATODO FLORAL X 2	613	1,00	613,00	0,8%	78,5%	A
40	SARDINA REAL 425 G	473	1,25	591,25	0,7%	79,2%	A
41	CHOCOLISTO FUNDA 200G	423	1,36	575,28	0,7%	79,9%	A
42	ACHIOTE LA FAVORITA 1/2 LTR.	422	1,35	569,70	0,7%	80,6%	A
43	ATUN REAL ABR. FACIL 142G	592	0,95	562,40	0,7%	81,3%	B
44	SUPER ALES LAVANDA X 250 G	1050	0,50	525,00	0,6%	82,0%	B
45	FIDEO SURTIDO POR LIBRAS	2304	0,22	506,85	0,6%	82,6%	B
46	LAVATODO FLORAL 250 G	1010	0,50	505,00	0,6%	83,2%	B
47	PULP DURAZNO 150 ML	547	0,90	492,30	0,6%	83,8%	B
48	ACEITE POPULAR 1/2 LTR	603	0,80	482,40	0,6%	84,4%	B
49	LECHE RANCHITO 1 LTR	673	0,70	471,10	0,6%	85,0%	B
50	CRIS SAL YODADA 1 KG	1423	0,33	469,59	0,6%	85,6%	B
51	SARINA TINAPA ABRE FACIL	651	0,70	455,70	0,6%	86,1%	B
52	DEJA FLORAL 200G	715	0,59	421,85	0,5%	86,6%	B
53	LAVATODO LIMON X 2	414	1,00	414,00	0,5%	87,2%	B
54	STAYFREE NORMAL CON ALAS	459	0,90	413,10	0,5%	87,7%	B
55	AVENA AGRANEL	2161	0,19	410,59	0,5%	88,2%	B
56	JABON SUPER ALES FUERZA LIMON X2	408	1,00	408,00	0,5%	88,7%	B
57	FIDEO CHINO FINO ORIENTAL 200G	595	0,68	404,60	0,5%	89,2%	B
58	ALIÑO FUNDA ¼	427	0,90	384,30	0,5%	89,6%	B
59	MANTECA LA REINA TARRINA 500 G	378	1,00	378,00	0,5%	90,1%	B
60	ACEITE LA FAVORITA 391 ML	413	0,90	371,70	0,5%	90,6%	B
61	JABON TOP COMBI X 2	423	0,80	338,40	0,4%	91,0%	B
62	LENTEJA X LIBRA	556	0,60	333,80	0,4%	91,4%	B
63	ALIÑO COMPLETO ILE SOBRE	664	0,50	332,00	0,4%	91,8%	B
64	JABON TOP COMBI LIMON X 2	405	0,80	323,60	0,4%	92,2%	B
65	COCOA LA	452	0,70	316,40	0,4%	92,6%	B

	UNIVERSAL 170 ML						
66	CLOROX SACHET 150CM	2743	0,11	301,73	0,4%	93,0%	B
67	DEJA TOQ. ALOE 200 G	471	0,58	273,18	0,3%	93,3%	B
68	FOSFORO CHISPAS PAQUETES X 20	405	0,65	262,93	0,3%	93,6%	B
69	YOGURT TONI MIX FRUTILLA	411	0,60	246,60	0,3%	93,9%	B
70	SUPER ALEX 250 G	491	0,50	245,50	0,3%	94,2%	B
71	LECHE TONI FRUTILLA 200GR	402	0,60	241,20	0,3%	94,5%	B
72	ARROCILLO X LIBRA	774	0,31	239,86	0,3%	94,8%	B
73	MANI HABAS GARRAPIÑADP	950	0,25	237,50	0,3%	95,1%	B
74	LAVATODO NEÓN 250 G	459	0,50	229,50	0,3%	95,4%	B
75	LECHE TONI CHOCOLATE 200G	381	0,60	228,60	0,3%	95,7%	B
76	PONY MALTA PLASTICA 330 CM	543	0,40	217,20	0,3%	95,9%	B
77	POLITO VAINILLA	1062	0,20	212,40	0,3%	96,2%	C
78	MAYONESA SOBRE 30 G	413	0,50	206,50	0,3%	96,5%	C
79	JABON PERLA BEBE 200 GR	405	0,50	202,50	0,2%	96,7%	C
80	GALLETAS SALTICA 75G	982	0,20	196,40	0,2%	97,0%	C
81	LIMPIA VAJILLAS	545	0,35	190,75	0,2%	97,2%	C
82	MACHICA GRUESA	418	0,45	188,10	0,2%	97,4%	C
83	LAVATODO NEON/TROPI 250 ML	373	0,50	186,50	0,2%	97,6%	C
84	MACHICA FINA	389	0,45	174,83	0,2%	97,9%	C
85	DORITOS QUESOS 38 G	578	0,28	161,84	0,2%	98,1%	C
86	SI CAFÉ SOBRE 10 G	927	0,17	157,59	0,2%	98,3%	C
87	CLORO REGULAR SACHET 250G	946	0,16	151,36	0,2%	98,4%	C
88	SUAVITEL 110 ML	374	0,37	138,38	0,2%	98,6%	C
89	SERVILLETA ECONÓMICA X 75	553	0,25	138,25	0,2%	98,8%	C
90	DORITOS LEMON 38 G	489	0,28	136,92	0,2%	99,0%	C
91	PAPAS RIZADAS LIMON 28 G	621	0,22	136,62	0,2%	99,1%	C
92	ARROCILLO GUSTADINA 1 L	417	0,30	125,10	0,2%	99,3%	C
93	PAPAS RIZADAS MAYONESA 28G	390	0,28	109,20	0,1%	99,4%	C
94	CHOCHITOS MIX 80 GR	432	0,25	108,00	0,1%	99,5%	C
95	TESALIA SIN AGUA 500 CM	412	0,24	98,88	0,1%	99,7%	C
96	PAPI SALSA	398	0,20	79,60	0,1%	99,8%	C
97	CHOCHITOS ESCOLARES	499	0,15	74,85	0,1%	99,9%	C

98	HELADO MINI YOG FRESA 30 ML	436	0,15	65,40	0,1%	99,9%	C
99	CLORO AJAX SACHET 150 CC	467	0,11	51,37	0,1%	100,0%	C
TOTAL		92327	87,27	81.189,17	100,0%		

Tabla 6. Lista de productos existentes en la empresa Ticsa

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

CLASE	%	CANTIDAD DE PRODUCTOS	% PARTICIPACION
A	0-80%	42	42%
B	81-95%	34	34%
C	96-100%	23	23%
TOTAL		99	100%

Tabla 7. Aplicación del modelo de gestión ABC

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Como se puede observar en las tablas anteriores los productos están clasificados según las categorías A, B, y C. Por tanto ya se puede realizar la primera clasificación estableciendo en la primera categoría un porcentaje de participación del 0% al 80%, en la categoría B se avalúa del 81% al 95% y en la categoría C va del 96% al 100%. En la primera categoría la empresa evalúa los artículos que generan más ventas, es decir es donde tienen los clientes más potenciales o también a veces consideran a los inventarios más costosos y son aquellos que generan más utilidades y se obtuvo una cantidad de 42 productos con un porcentaje del 42% de participación dentro del inventario. En la categoría B los productos que no son muy prioritarios y se obtuvo una cantidad de 34 artículos y tuvo una participación del 34% y en la categoría C donde están los productos que no salen rápido a la venta o están obsoletos obtuvo la cantidad de 23 productos con una participación dentro del inventario en general del 23%. Es decir que estos 42 productos de la categoría A están generando mayor ingreso a la empresa y es el inventario más importante para la misma.

4.1.1. Análisis e interpretación check list

Para el presente análisis de caso también se aplicó un check list con la finalidad de contrastar la información con los anteriores instrumentos de investigación, a través de esta ficha que se aplicó individualmente al personal de bodega de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa se verificó el cumplimiento de determinados

procesos para la gestión de inventarios, y así se pudo apreciar la opinión del personal encuestado en cuanto a los inventarios, y se destacó lo más importante.

CHECK-LIST					
DATOS					
EMPRESA: TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA					
RESPONSABLE: Personal de bodega		FECHA:		5 de julio del 2019	
CARGO:					
N°	DESCRIPCIÓN	SI	NO	A VECES	OBSERVACIONES
1	¿Existe un control en la puntualidad de las entregas de los proveedores de la mercadería?			X	
2	¿Existe un control en el costo de mantenimiento, que involucra mantener la existencia de un producto en inventario?			X	
3	¿Se controla la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta?		X		
4	¿Se controla el nivel de mercadería disponible para el abastecimiento y despacho correspondiente?	X			
5	¿Se realiza constataciones físicas de existencias en bodega comparados con el sistema contable?			X	
6	¿Se lleva un registro de la entrada y salida de cada producto mediante la utilización de tarjetas Kardex?	X			
7	¿La empresa identifica cuáles son los productos defectuosos que no generan la salida rápida de los mismos?	X			
8	¿Se da de baja los productos obsoletos o dañados y caducados?	X			
9	¿La bodega cuenta con suficiente espacio para el almacenamiento de los productos?	X			
10	¿Se realizan órdenes de pedido o se solicita cualquier documentación que de constancia del ingreso de los productos a bodega?	X			

Tabla 8. Lista de chequeo (Check list)

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

El personal de bodega mencionó que la empresa no realiza frecuentemente un seguimiento o control en la puntualidad de la entrega de la mercadería por parte de

los proveedores, ya que quien asume la responsabilidad a la hora de hacer los pedidos es el Gerente General y muchas veces la mercadería no llega a tiempo y el departamento de contabilidad recibe facturas de meses anteriores. La empresa manifiesta que la gestión y optimización de las rutas de los proveedores no son controladas y generan problemas al momento de su distribución, además la falta de control en la entrega es debido a la no realización de una correcta planificación de los pedidos en fechas anticipadas y por lo tanto la empresa no recibe la mercadería en la fecha planificada.

Sin embargo la empresa tiene una ventaja en cuanto al respaldo de la adquisición de la mercadería ya que el personal de bodega si realiza órdenes de pedido para la adquisición de mercadería, y cuando el proveedor entrega la mercadería solicita al mismo la documentación respectiva que de constancia del ingreso de los productos a bodega, con la finalidad que no exista errores en los registros contables.

Otro punto muy importante que se obtuvo a través de este instrumento de investigación fue que la empresa no controla el nivel de compra con el nivel de venta, en un contexto empresarial esto es muy importante sin embargo la empresa algunas veces por la falta de comunicación e información entre los departamentos conjuntamente con la falta de control son las actividades que ocasiona dicha dificultad. La empresa considera que un plan de acción garantiza que las ventas aumenten y generen satisfacción a los clientes, y en el nivel de compras mantener un inventario suficiente y accesible.

Sin embargo también se obtuvo resultados positivos en cuanto al control de mercadería que tiene disponible la empresa en la bodega, ya que el personal encargado de bodega si realiza el control respectivo que garantice el mantenimiento de los productos para que inmediatamente la mercadería esté lista para su despacho. Todo lo mencionado anteriormente también incide en el espacio físico o las instalaciones para el almacenamiento de los productos, actualmente el que tiene la empresa según el chek list aplicado es el adecuado, es decir mantienen un orden de los productos, y garantizan un suministro continuo y oportuno al momento que es requerido por el área de ventas.

El método PEPS inicia primero describiendo la fecha en que la empresa realizó una compra, una venta o alguna devolución. Luego coloca el nombre de los productos a los cuales se va a aplicar el método conjuntamente con la cantidad y su precio unitario. Por ejemplo:

Ingresamos el número de existencias que ya hubo anteriormente y se lo registra como saldo inicial al 01 de mayo del 2019 directamente en la parte de SALDOS de la tarjeta Kardex en este caso se ingresa la cantidad de 200 aceites a un costo de \$1.70

El 05 de mayo del 2019 se realiza una compra de 1625 aceites cocinero a un costo unitario de \$1.78 c/u.

El 08 de mayo del 2019 se realiza la venta de 840 aceites el cocinero.

El 13 de mayo del 2019 se realiza una compra de 500 aceites el cocinero a \$1.85c/u.

El 22 de mayo se realiza una venta de 150 aceites el cocinero.

Es decir con este método se puede conocer con cuantas unidades finales la empresa cuenta en bodega para su correspondiente comercialización y podrá definir en qué tiempo y cuanto necesita comprar de ese producto para su inventario. Y sobre todo en la parte de ventas o salidas con este método se puede identificar el costo de ventas que en el ejemplo es de \$1479.20 y se dio salida a la mercadería que primero ingreso con su respectivo costo.

Según la información recolectada a través del check list se obtuvo que la empresa si identifica cuáles son los productos defectuosos, obsoletos o caducados y que no generan la salida rápida de los mismos e inmediatamente son dados de baja, ya que dicho proceso es la manera correcta de poder gestionarlos caso contrario ocasiona la acumulación de productos al momento de adquirir nueva mercadería. La empresa realiza la baja de inventarios a través del sistema contable que maneja, haciendo la salida correspondiente del sistema para que no queden en existencia y confrontando con la respectiva tarjeta Kardex, tomando en cuenta que dichos productos no serán objeto de donación y al final del periodo emiten un informe de lo efectuado.

4.1.2. Análisis e interpretación entrevista

El objetivo de la entrevista realizada al Gerente Financiero de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es indagar acerca de la situación existente con respecto a la gestión de inventarios.

Entrevistado: Ing. Juan Campaña

Entrevistadora: Srta. Belén Villalba

N°	PREGUNTAS
1	¿Existen políticas de inventario establecidas en la empresa para su respectivo control?
2	¿Ha existido reclamos de los proveedores por el incumplimiento de pagos atrasados?
3	¿Utiliza herramientas de planificación y control para la correcta gestión de inventarios?
4	¿Cuál ha sido el rendimiento de las ventas en el periodo actual?
5	¿Cómo el nivel de satisfacción de los clientes obtenida en los últimos años ha mejorado la rentabilidad de la empresa?
6	¿De qué manera el sistema contable que maneja la empresa cumple con los requerimientos para la gestión de inventarios?
7	¿Existen dificultades para dar cumplimiento a las normas contables y así lograr la correcta valoración de los inventarios?
8	¿Asigna responsables de bodega permanentemente para el respectivo custodio del inventario?
9	¿La empresa mantiene una correcta selección de proveedores?

Tabla 10. Entrevista

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

Según la entrevista realizada se pudo recalcar los puntos más importantes en donde manifiestan que Tiendas Industriales Comerciales Ticsa actualmente no cuenta con políticas descritas definidas sobre inventarios. La empresa también no aplica ninguna normativa contable para la correcta valoración de los inventarios.

En cuestión de los proveedores han existido reclamos por parte de ellos por el incumplimiento de pago de la empresa de los pedidos que son entregados; esto es debido a que el proveedor muchas veces se retrasa en su entrega. Sin embargo el gerente manifestó que para poder realizar una adecuada compra la empresa selecciona el proveedor adecuado, y lo hace de manera regular, los proveedores seleccionados deben tener las características necesarias para que la empresa realice una transacción de compra y venta con el proveedor.

De igual manera la empresa si utiliza herramientas de planificación para la gestión de inventarios por lo que el rendimiento de las ventas durante los últimos periodos ha sido alto debido a la buena atención al cliente que brinda la empresa y la disponibilidad de los productos para la satisfacción los mismos y por ende también hubo un incremento en las utilidades de la empresa.

También el sistema contable que actualmente maneja la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es satisfactorio porque mantiene un control general de los inventarios y permite disponer de informes contables al instante. Y para finalizar el análisis nos supo manifestar que la empresa si asigna personal de bodega frecuentemente y lo realiza con la rotación de los percheros ya que ellos también tiene similitud en el cumplimiento de las mismas funciones de bodega.

4.2.Narración del caso

Actualmente la mayoría de las empresas buscan siempre innovar y mejorar la calidad del servicio que brindan, por eso buscan metodologías que garanticen sobresalir ante la competencia un ejemplo de ellas es Tiendas Industriales Comerciales Ticsa es una empresa dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo. Actualmente Tiendas Industriales Comerciales Ticsa genera un valor de ventas de \$20.000 dólares mensuales, la forma de realizar la venta es al por mayor en un 40% y venta al detalle o por menor en un 60%.

A su vez, en el sector comercial, la empresa presenta ventajas competitivas que abarcan la calidad, la eficiencia, la respuesta rápida a los clientes y la tecnología. Dentro de la calidad está el precio, tipo de producto, la marca, y el requerimientos por parte de los clientes; dentro de la eficiencia está en la entrega a tiempo de los

productos y la optimización de todos los recursos, y finalmente la tecnología que se relaciona al mercado, puesto que la empresa actualmente utiliza mejor tecnología de almacenamiento esto se refiere a la utilización de un software contable adecuado que ayuda a tener los inventarios actualizados.

El inventario representa una de las inversiones más importantes para la empresa, como se describe anteriormente en el campo financiero la gestión de inventario representa una parte sustancial del activo circulante, que debe tener un control tanto al momento de adquirir el producto y cuando el producto es entregado hacia el cliente, con un control permanente en su costo. Se identifica los procedimientos contables de la empresa a fin de que mediante la mejora continua se puedan optimizar.

Procesos de gestión de inventarios

Gestión de Compras: La empresa actualmente la gestión de compra las realiza en base al presupuesto de ventas planificado por la misma y de acuerdo a apreciaciones que faciliten el control de las existencias, el personal de bodega realizará una lista de los productos faltantes, deteriorados o caducados existentes, para posteriormente elaborar una orden donde adquieren los productos. Al momento de recibir la mercadería se comprueba los datos de la factura con lo recibido físicamente. Es decir que el proceso de gestión de compras de la empresa tiene una metodología adecuada que ayuda a que dichos procedimientos están acorde a las necesidades tanto de la empresa como del cliente.

Recepción de mercadería: la empresa revisa la mercadería que se encuentre en óptimas condiciones, características, calidad, cantidad.

Almacenamiento de la mercadería: El personal encargado de bodega tiene un registro de los productos que entran y salen de bodega a través de las tarjetas Kardex, luego se codifica los productos, se ingresa al sistema, luego se procede a enumerar el inventario ingresado a la empresa para hacer un inventario físico y comprobar los posibles errores de digitación, de registro o de cualquier índole.

Debido a todas las dudas que a veces los empleados de las empresas las tienen en cuestión de los inventarios, la empresa considera que no es factible permitir que el inventario esperado baje hasta cero antes de colocar un nuevo pedido y es necesario saber en qué punto se deben considerar ordenar nueva mercadería. Así mismo la empresa considera que el control sobre el inventario es importante y necesario, ya que son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización, y las empresas con mayor éxito tienen cuidado de salvaguardar sus inventarios.

Gestión de ventas: Se ha logrado determinar que para la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa la gestión de ventas es de gran importancia ya que a través de este departamento deducen que el cliente es el principal generador de ingresos para la empresa. En forma general el proceso de ventas es el siguiente:

- a) Se notifica al cliente que proceda al retiro del producto;
- b) El cliente verifica lo adquirido y en el caso de no estar conforme el cliente, el bodeguero elabora un informe de devolución de mercadería o directamente se le devuelve en caja el valor monetario;
- c) El encargado de cajas emite una factura ya sea con datos del cliente o consumidor final;
- d) En el caso de factura con datos el cliente procede a firmar el recibido;
- e) El cliente procede a retirar el producto;
- f) Finalización del proceso.

En definitiva, a través de los procedimientos contables que realiza la empresa, se conoce cómo se maneja los inventarios a través de su sistema contable, que inicia desde la adquisición de los productos hasta la comercialización o venta de los mismos, resaltando que a pesar de no existir en la empresa por escrito normas contables que permitan la valoración correcta de los inventarios, y de no existir también algunos procedimientos documentados, existen pautas que realiza la empresa el cual siguen como esquema para la comercialización y control de los productos dentro de la empresa, ayudando a disminuir los riesgos que podrían existir.

PLANIFICACIÓN DEL INVENTARIO

Dentro de la planificación del inventario de la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa desarrolla herramientas de control mediante la aplicación del ciclo de mejora continua que en cada fase detalla todo lo necesario para evaluar los procesos de una correcta gestión de inventarios. Y sobre todo tomar en cuenta una de las actividades más destacadas de la empresa que es la realización de estrategias promocionales de los productos, para que haya mayor salida de aquellos productos que están obsoletos o de menor rotación.

Mediante la primera etapa que es la planeación la empresa elabora un plan de acción con todos los lineamientos describiendo la situación actual de la empresa y cuáles serían las estrategias de mejora para el cumplimiento de sus objetivos, la planeación dentro de la empresa establece cuales son los procesos que se debe mejorar y ser un apoyo para las demás etapas proporcionando efectividad en cada proceso de adquisición, almacenamiento y compra de inventarios y sobre todo obtener resultados positivos.

La empresa realiza una planificación de cómo se van a realizar las capacitaciones en los exteriores de la institución, estableciendo primero cuales son los temas a tratarse en función a los requerimientos de los empleados, un ejemplo de los temas que realizan es sobre clima organizacional, atención al cliente, manejo del sistema contable, administración del inventario, etc. Luego establecen el presupuesto para saber el costo que tendrá las capacitaciones, analizan los medios y recursos necesarios para desarrollar la capacitación, y finalmente seleccionan a los capacitadores tomando en cuenta si la propia organización se hace cargo o contratan a capacitadores externos.

El control de inventario que se realiza en la empresa tiene la ventaja de poder satisfacer la demanda a través de la comercialización de productos, teniendo en cuenta que siempre existe la posibilidad de que los productos sean obsoletos y caducados con el paso del tiempo. Sin embargo la empresa verifica la calidad y caducidad de los productos a través de una hoja de verificación esta herramienta juega un papel muy importante en la empresa en actividades como exceso de

planificación, almacenamiento de los productos, espera en los pedidos a los proveedores y el movimiento transaccional de los mismos. De esta manera se compara los resultados planeados con los que obtuvo realmente.

Entre las inquietudes principales de la empresa también fueron, el no poder contar con el capital suficiente para expandir el negocio y además contar con un mercado reducido, debido a que dentro del cantón Pelileo, siendo uno de los cantones más productores y comerciales, podemos encontrar varios supermercados como son: Supermercado TIA que es una de sus mayores competencias, La Feria que fue el pionero en la ciudad y siendo el mejor en aquella época, Unicentro, Santa Lucia, Don Diego, sin embargo, el deseo de superación y perseverancia, harían que la satisfacción de emprender estos retos fueran más que gratificantes y Tiendas Industriales Comerciales Ticsa quiere seguir siendo uno de los pioneros dentro del cantón por tener precios más competitivos y por brindar la mejor satisfacción a sus clientes. Tiendas Industriales Comerciales TICSA, es un reflejo de la adaptación que tiene las empresas a las situaciones complejas, y esto se muestra en las experiencias de logro y crecimiento.

¿Qué funcionó bien a la empresa y por qué? Se aplicó el ciclo de Deming con las cuatro fases, con fines de estudio y asegurarse verificar que se cumplan los objetivos trazados por la empresa, y en caso de que no sea así, se realicen las correcciones necesarias con la menor afectación. Todo esto apoyándose en tomar las medidas correctivas necesarias para buscar mejorarlas y que valdrían como base para poder determinar el estado actual de la empresa y la satisfacción de la empresa.

Modelo de Gestión

En la actualidad la globalización de la economía, los grandes cambios tecnológicos en los procesos productivos, la evolución de los negocios, los avances en la productividad, la gestión y control de las actividades económicas y financieras; han incidido para que cada vez más exista una constante actualización de los modelos de gestión. Es por esta razón que la empresa aplica el modelo de gestión de inventarios ABC que es muy útil y necesario para determinar cuál es el inventario prioritario dentro de la empresa y cuál es el que necesita mayor atención para la salida rápida de

stock y sobre todo que no perjudique en la parte financiera de la empresa. A continuación también se expone las líneas o secciones de productos que dispone la empresa.

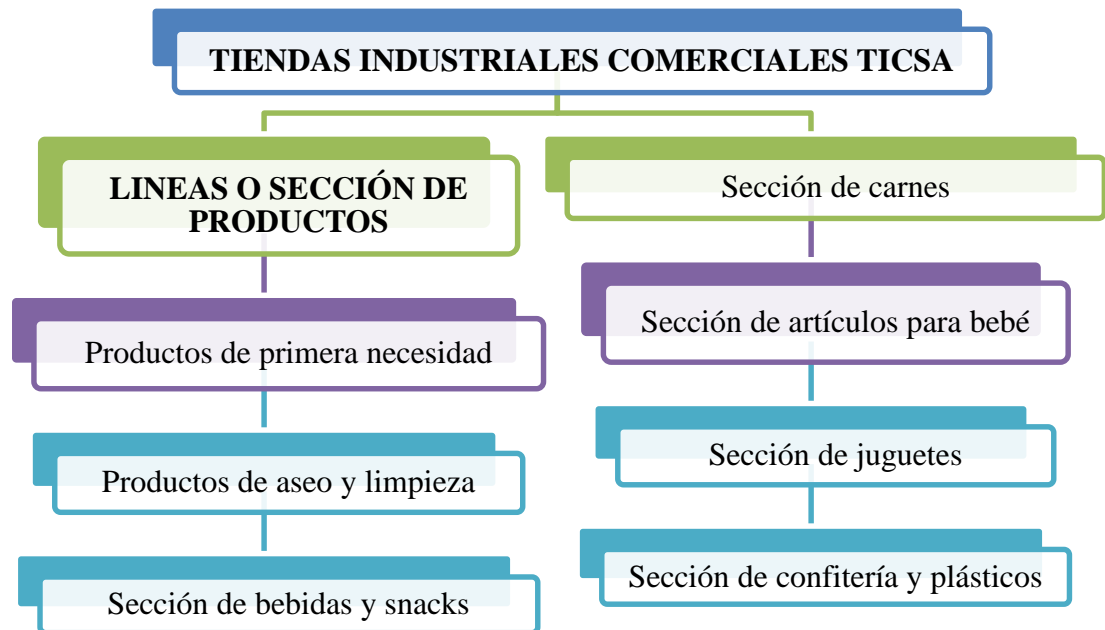


Gráfico 10. Líneas de productos de la empresa Ticsa

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

De igual manera se puede recalcar, que existe un problema de control de inventarios al momento que se verifica en bodega el volumen de compra de los productos con el volumen de ventas, porque no determina de manera segura el nivel de mercadería disponible que tiene la empresa y que abastezca completamente y luego esté listo para el despacho correspondiente, ¿Qué pudo haberle funcionado mejor a la empresa y por qué?, es decir, no hay un correcto proceso contable, por ende con el plan de acción y determinadas metodologías se garantizara el correcto proceso.

La empresa tiene una ventaja en la capacidad de almacenamiento de los productos, el espacio físico que tiene actualmente es el adecuado, porque logra reducir demoras en el despacho de los productos, la organización que mantiene es muy bien estructurada por lo que reduce a su vez carga de trabajo en los otros departamentos especialmente

al momento que se despacha la mercadería al departamento de ventas. También para el control la empresa realiza el control respectivo de los inventarios a través de las tarjetas Kardex, y aplicando el método PEPS.

La empresa utiliza herramientas de planificación y control de inventarios que ayudan a un mejor control y manejo del inventario como por ejemplo el plan de acción que se mencionó anteriormente, la aplicación del proceso o ciclo de Deming, la hoja de verificación para el control de los inventarios en bodega. Todo esto con la finalidad de facilitar la gestión de inventarios en la empresa y ahorro de tiempo en tener la información necesaria. Otra herramienta necesaria es realizar un control del presupuesto que dispone la empresa para en un futuro planificar sus operaciones.

El objetivo principal de una empresa es incrementar la utilidad y obtener un buen rendimiento de las ventas en el período, sin embargo existe un gran número de pequeñas y medianas empresas comerciales administradas y dirigidas bajo una estructura familiar, en donde se evidencia la ausencia de un proceso contable como instrumento para la preparación de información contable y financiera confiable. En este caso la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa en los últimos periodos ha mejorado sus ventas e incrementado sus utilidades debido a que llevan un control adecuado de sus gastos, la gestión en manera general es buena, y por ende no obtendrán pérdidas. Las ganancias serán necesarias para la parte financiera de los mismos empleados y para aumentar el volumen de compra de la empresa.

Además, es necesario recalcar que la empresa mantiene una correcta selección de proveedores, que es una de las decisiones más importantes para la empresa, en primer lugar la empresa tiene una lista de todos los proveedores locales, luego selecciona los proveedores según los requerimientos o características que exige la empresa en cuanto a la calidad y costo del producto, luego evalúa las respuestas obtenidas y selecciona los proveedores finales para que luego el Gerente General realice el pedido respectivo. A continuación se muestra un listado de proveedores de la empresa tales como:

N°	PROVEEDORES
1	Empresa Opaustro CIA LTDA
2	Calzacuero CA
3	Proesa S A
4	Prodicereal SA
5	Jadeco Import Cia Ltda
6	Alimejorsa SA
7	Bimbo Ecuador SA
8	Sopa Vivanco
9	La Fabril S A
10	Kandybao S.A.
11	The Tesalia Springs Company S.A.
12	Sigmaec Cia Ltda
13	Comercial Kywi S.A.
14	Almacenes Boyaca
15	Industrias Catedral S.A
16	Molinos Miraflores S.A
17	Codelitesa S.A.
18	Ekualicores
19	Prodicereal SA
20	Nestle Ecuador S.A
21	Otelo & Fabell S.A.
22	Provedora Ecuatoriana S A Proesa
23	Corporación Favorita C.A
24	Confiteca C.A
25	Codelitesa S.A.

Gráfico 11. Proveedores de la empresa Tiendas Industriales Comerciales TICSA

Fuente: Empresa en estudio

Elaborado por: Villalba B (2019)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Terminado con el proceso investigado, se procede a emitir las conclusiones que se han obtenido del presente estudio tales como:

1. El desarrollo empresarial exitoso que ha tenido actualmente “Tiendas Industriales Comerciales Ticsa”, es debido a la aplicación y desarrollo de instrumentos y técnicas de gestión administrativa y contable, como es el sistema contable que maneja la empresa y el desarrollo de las fases del proceso administrativo que le permiten la correcta toma de decisiones.
2. Con relación al inventario se puede concluir que para la empresa representa en un 100% el activo más importante, ya que las existencias que mantienen son destinados para su comercialización y que por ende es una fuente de ingresos importante en su desarrollo y sobre todo en la satisfacción del cliente al adquirir los productos.
3. El lugar o espacio de almacenamiento de productos que actualmente cuenta la empresa es el adecuado, ya que dentro del mismo tienen la oportunidad de organizarlos para posteriormente despacharlos hacia el área de venta y que además la empresa considera como el principal factor para el complemento del proceso de almacenamiento de inventarios.
4. A su vez la empresa en la parte de contable, se concluye que el personal de ventas con relación a inventario realiza comparaciones anualmente de los saldos obtenidos de todos los movimientos o transacciones realizadas conjuntamente con el personal de bodega comparando con las existencias físicas.
5. Con relación al software contable que maneja la empresa, se destaca que la empresa en estudio posee la estructura adecuada; puesto que el sistema que utiliza es el que se encarga de registrar correctamente las transacciones con

respecto a inventarios, además un punto a recalcar a favor es por las capacitaciones que recibe la empresa para el manejo del mismo.

6. Se puede evidenciar que, la empresa si utiliza herramientas de planificación para el desarrollo de sus procesos de adquisición, almacenamiento y venta de los inventarios, recalcando que no las tiene escritas; sin embargo las definen un ejemplo de ellas es el plan de acción, el ciclo de Deming, la hoja de verificación que utilizan para comprobar el estado de los productos y la cuantificación de los mismos y finalmente las tarjetas Kardex que se encargan del control del ingreso y salida de mercadería.
7. Con respecto a las actividades principales que realiza la empresa se concluyó que lo más importante para ellos es ofrecer productos con descuentos y promociones, que ayuden a la mayor salida de productos especialmente aquellos que se vuelven obsoletos. Con la finalidad de obtener mayor ingreso y utilidad para la empresa y sobre todo la atracción de nuevos clientes.
8. El modelo de gestión de inventarios ABC que aplica la empresa es el adecuado, ya que les permite identificar cuáles son los productos que representan el mayor inventario y cuáles son los que necesitan mayor atención y análisis en cuanto a la menor rotación o salida de los productos.
9. En cuanto a los proveedores se pudo evidenciar que la empresa no realiza un control frecuente en lo que respecta a la puntualidad de las entregas de los productos. Y también ha existido reclamos por parte de los proveedores por el incumplimiento de pago de la empresa de los pedidos que realiza.
10. Con respecto al volumen de compra y de venta se logró identificar que la empresa no controla su progreso, por la falta de comunicación y control entre los departamentos.
11. Respecto a las políticas de inventarios la empresa no tiene escritas o documentadas; sin embargo la empresa aplica ciertos procesos o lineamientos que ayudan a una mejor gestión de inventarios. Un ejemplo de ellas es cuando la empresa da de baja a través del sistema contable a los inventarios obsoletos y caducados.
12. Finalmente en lo que tiene que ver con la normativa contable se pudo evidenciar que la empresa no aplica ninguna para la correcta valoración de los inventarios.

5.2.Recomendaciones

- 1.** Con la finalidad de mantener un control oportuno de los inventarios es recomendable que la empresa realice las comparaciones de los saldos con el físico de las existencias semestralmente debido al mayor volumen de productos que maneja la empresa con la finalidad de obtener al final del periodo contable información exacta y oportuna evitando errores, confusiones y diferencias en los registros contables.
- 2.** Tomando en cuenta que la principal actividad de la empresa es ofrecer descuentos y promociones de los productos que son vitales para el aumento de las ventas, sin embargo es necesario también realizarla con una correcta planificación, determinar si tal vez con una promoción regular existe un riesgo que los precios sean sensibles ante los clientes y los adquieran solo cuando se promocionan. Entonces cualquier promoción o descuento que se informe debe ser irregular, adecuado para la empresa y accesible para los clientes, es así como el beneficio empresarial aumentará.
- 3.** Con respecto al modelo de gestión ABC, es recomendable que su aplicación lo hagan trimestralmente ya que la empresa suele requerir mayor volumen de productos para comercializar, y todos ellos necesitan un análisis con la finalidad de determinar la cantidad óptima de compra de cada producto y la disponibilidad de los productos cubra las necesidades de los clientes.
- 4.** En lo que tiene que ver con el control en la entrega puntual de los proveedores de la mercadería, es fundamental que los proveedores organicen las rutas de entrega y así no genere problemas en el transporte al momento de su distribución; y también es pertinente que la empresa planifique y realice sus pedidos con anticipación para que no haya cruce de fechas, la entrega sea eficiente, no exista retraso y por ende la empresa cumpla en el pago de los pedidos.
- 5.** Con respecto al volumen de compra y venta que maneja la empresa, se considera oportuno que cada departamento comunique e informe cada proceso que realizan en lo que respecta a la gestión de inventarios para que pueda cotejar información y posteriormente exista un control de los mismos por parte del personal encargado.

6. Para la empresa es oportuno implementar o describir mediante un documento políticas de inventarios en el cual la entidad conjuntamente con el personal puedan adoptarlas y ejecutarlas de manera correcta y que ayuden al cumplimiento de sus objetivos. Para la implementación de las mismas se debe tomar aspectos muy importantes y sobre todo se adapten al tipo de actividad de la empresa.
7. Como se mencionó anteriormente la empresa no aplica ninguna normativa contable y hoy en día es de vital importancia la aplicación de las mismas. Es por esta razón que se considera oportuno la aplicación de la Norma internacional de contabilidad (NIC 2) en las empresas comerciales ya que expone el procedimiento que se le debe dar a las existencias, con el objetivo de prescribir el tratamiento contable de los inventarios y su costo, es por ello importante que los inventarios sean controlados, valorizados y registrados adecuadamente, evitando así pérdidas para la empresa.

Bibliografía

- Aguiar, M. (diciembre de 2008). Procedimientos Administrativos y Contables para el manejo de inventario de la empresa Toyopuerto II, C.A. Universidad de Oriente. Guatamare: Programa de Literaura en Contaduría Pública. Recuperado el 26 de mayo de 2018, de <http://ri.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2061/1/Lcdo%20Miguel%20Aguiar.pdf>
- Arango, J., Giraldo , J., & Castrillón, O. (diciembre de 2013). Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por calificación ABC. *Scientia Et Technica*, XVIII(4), 5. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84929984023>
- Borbor , C. (septiembre de 2013). Análisis de los procesos administrativos y contables en la empresa IMPORDAU S.A de la ciudad de Guayquil. Recuperado el 22 de mayo de 2019, de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/554/3/AN%C3%81LISIS%20DE%20LOS%20PROCESOS%20ADMINISTRATIVOS%20Y%20CONTABLES%20EN%20LA%20EMPRESA%20IMPORDAU%20S.A%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20GUAYAQUIL.pdf>
- Causado, E. (Julio de 2015). Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos. *Revista Ingenieras*, XIII(27), 14. Recuperado el 03 de junio de 2019, de www.redalyc.org/service/redalyc/downloadPdf/750/75045730012/6
- Correa, A. (octubre de 2010). Gestion de almacenes y las TIC. *Estudios Gerenciales*, XXXI(117), 28. Recuperado el 10 de julio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21218551008.pdf>
- Crúz, A. (2017). *Gestión de Inventarios* (Primera ed.). Málaga, España: IC Editorial. Recuperado el 09 de junio de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=Dw9aDwAAQBAJ&printsec=frontco>

ver&dq=gestion+de+inventarios&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwir8v60-
ariAhUlrVkkHwMwAdEQ6AEIKDAA#v=onepage&q&f=false

Diario el Comercio. (7 de septiembre de 2012). Empresas apuestan a la marca propia. Diario el Comercio, pág. 1. Recuperado el 21 de mayo de 2019, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/empresas-apuestan-a-marca-propia.html>

Durán, Y. (04 de enero de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, I(1), 23. Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <https://biblat.unam.mx/es/revista/vision-gerencial/articulo/administracion-del-inventario-elemento-clave-para-la-optimizacion-de-las-utilidades-en-las-empresas>

Durán, Y. (04 de enero de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Vision Gerencial*(1), 23. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <https://biblat.unam.mx/es/revista/vision-gerencial/articulo/administracion-del-inventario-elemento-clave-para-la-optimizacion-de-las-utilidades-en-las-empresas>

García, J., Alvarado, A., & Maldonado, A. (julio de 2013). Selección de proveedores basada en análisis dimensional. (U. N. México, Ed.) *Contaduría y Administración*, 58(3), 29. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/395/39527853011.pdf>

García, M., Quispe, C., & Ráez, L. (agosto de 2003). Mejora continua de la calidad en los procesos. *Industrial Data*, XI(1), 7. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/395/39527853011.pdf>

Garrido, I., & Cejas, M. (2017). La Gestión de Inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium*, 13(37), 20. Recuperado el 17 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/html/782/78252811007/>

Gil, A. (2009). *Inventarios*. (P. E. Central, Ed.) El Cid Editor-apuntes. Recuperado el 12 de junio de 2019, de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/reader.action?docID=3181325&query=inventarios>

León , N. (abril de 2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista Ciencias Sociales*, XIX(2), 12.

López , I., & Gomez, M. (enero-abril de 2013). Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas. *Ingeniería Industrial*, XXXIV(1), 10. Recuperado el 27 de mayo de 2019, de <http://rii.cujae.edu.cu/index.php/revistaind/article/view/573/482>

López, J. (2014). *Gestión de Inventarios* (Quinta ed.). Madrid, España: Elearning S.L. Recuperado el 07 de junio de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=DHpXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+inventarios&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwir8v60-ariAhUlrVkkHwAdEQ6AEIMjAC#v=onepage&q&f=false>

Manzo, E., Cardona, D., Torres, R., & Mera, B. (junio de 2017). *Revista Científica ECOCIENCIA*, IX(3), 28-51. Recuperado el 10 de junio de 2019, de <http://ecociencia.ecotec.edu.ec/upload/php/files/junio17/02.pdf>

Ministerio de Industrias y Productividad. (21 de septiembre de 2018). La competitividad productiva de Tungurahua se analiza en las Mesas de Competitividad Provinciales. Recuperado el 21 de abril de 2018, de <http://www.industrias.gob.ec/la-competitividad-productiva-de-tungurahua-se-analiza-en-las-mesas-de-competitividad-provinciales/>

Moscoso, L. (2008). Ventajas y desventajas al ser un paso previo a la constitución de una compañía. Tesis de Grado, Universidad del Azuay, Cuenca. Recuperado el 20 de julio de 2019, de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/3015/1/06520.pdf>

Moscoso, Y. (2015). La gestión de inventarios y su incidencia en el valor económico agregado (EVA) de Textiles Jhonatex. Tesis de Grado, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado el 26 de abril de 2019, de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/16967/1/T2885i.pdf>

- Muzaber, R. (2013). Dificultades en la implementación de un Sistema de Información Contable en PyMes del gran Mendoza. Tesis doctoral, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas, Cuyo-Provincia Mendoza. Recuperado el 26 de abril de 2019, de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5607/muzaber-dificultadesimplementacionsistemadeinformacionenpymes.pdf
- Nogales, R. (marzo de 2007). Cambio de concepto de Compras a Cadena de Suministros. *Ciencias Holguin*, XIII(1), 13. Recuperado el 10 de julio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/1815/181517922006.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad. (01 de enero de 2005). Norma Internacional de Contabilidad 2: inventarios. Recuperado el 15 de junio de 2019, de la página web del Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf
- Pedro, M. (2017). *Gestión de Inventarios* (Primera ed.). Madrid, España: Paraninfo S.A. Recuperado el 09 de junio de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=MI5IDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+inventarios&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwir8v60-ariAhUlrVkkHwAdEQ6AEILTAB#v=onepage&q&f=false>
- Peña, O., & Silva, R. (2017). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. (U. P. Chacín, Ed.) *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 18(2), 20. Recuperado el 10 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99345727003>
- Ponsot, E. (diciembre de 2018). El estudio de inventarios en la cadena de suministros: Una mirada desde el subdesarrollo. *Actualidad Contable Faces*, XI(17), 82-94. Recuperado el 07 de mayo de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25711784008.pdf>
- Porter, M. (2009). *Ventaja Competitiva* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 14 de junio de 2019

- Proaño, E. (2018). Control y manejo del inventario de mercaderías, con la aplicación de la NIIF-C4 inventarios en el Comercial Yucailla Cía. Ltda. Tesis de Graduación, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado el 21 de mayo de 2019, de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28537/1/T4333i.pdf>
- Ross, S. (2006). Fundamentos de finanzas corporativas (Séptima ed.). México: McGraw-Hill. Recuperado el 12 de junio de 2019, de <https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/923fbdb1a071a4533d1fa4b240c25592.pdf>
- Sánchez , M., Vargas , M., Reyes , B., & Vidal, O. (enero de 2011). Sistema de Información para el Control de Inventarios del Almacén del ITS. Conciencia Tecnológica(41), 7. Recuperado el 27 de abril de 2019, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94419100007>
- Sánchez, V. (2015). El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa. Tesis de Graduación, Universidad Técnica de Machala, Contabilidad y Auditoría, Machala. Recuperado el 10 de junio de 2019, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>
- Sarache, W., Hoyos, C., & Burbano Juan . (mayo de 2004). Procedimiento para la evaluación de proveedores mediante tecnicas multicriterio. Scientia Et Technica, X(24), 6. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/849/84912053040.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2015). Agenda Zonal-Zona 3-Centro. (Senplades, Editor) Recuperado el 10 de mayo de 2019, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/Agenda-zona-3.pdf>
- Silva , C. (2018). El manejo de inventarios y la brecha de evasión tributaria en la empresa xxxxxxxx, de la ciudad de Latacunga. Tesis de Graduación, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado el 07 de mayo de

2019, de
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/27716/3/T4251i.pdf>

Toro, L., & Bastidas, V. (diciembre de 2011). Metodología para el control y gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos. *Scientia Et Technica*, XVI(49), 6. Recuperado el 07 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/849/84922625015.pdf>

Valencia, M., Diaz, F., & Correa, J. (abril de 2015). Planeación de inventarios con demanda dinámica. Una revisión del estado del arte. *Dyna*, 82(190), 8. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/496/49637154024.pdf>

Velazquez, L. (2012). Elaboración de una cédula como instrumento de gestión de inventario. Tesis Doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, Zaragoza. Recuperado el 12 de junio de 2019, de https://www.zaragoza.unam.mx/portal/wp-content/Portal2015/Licenciaturas/qfb/tesis/tesis_velazquez_gomez_lorena.pdf

Vidal , J., & Gutierrez, V. (marzo de 2008). Modelos de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento. *Revista Facultad de Ingeniería Universidad de Antioquia*(43), 15. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfiua/n43/n43a12.pdf>

Vidal, S. (enero de 2007). Estrategia logística del justo a tiempo para crear ventajas competitivas en las organizaciones. *Prospectivas*, V(1), 4. Recuperado el 12 de junio de 2019, de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfiua/n43/n43a12.pdf>

Yáñez, J., & Yáñez , R. (julio de 2012). Auditorías, Mejora Continua y Normas ISO: factores clave para la evolución de las organizaciones. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias*, III(9), 11. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/2150/215026158006.pdf>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ENCUESTA (ANEXO 1)
PERSONAL DE VENTAS**



Objetivo: El objetivo particular de esta encuesta es recopilar información que permita conocer los procedimientos que se llevan a cabo en la administración de la empresa y el manejo o gestión de sistema de inventarios.

Instrucciones: Por favor responda de acuerdo con las indicaciones de cada pregunta y marque con una X su respuesta.

DATOS PERSONALES

Nombre:

Cargo:

Departamento:

Edad:años

Sexo: Masculino ()

Femenino ()

1. ¿Cómo calificaría usted a la administración de los recursos utilizados por la empresa, para la comercialización o venta de productos?

- a) Excelente. ()
- b) Buena. ()
- c) Regular. ()
- d) Mala. ()

2. ¿Considera usted que la gestión de inventarios en materia de disponibilidad de los productos ofertados para la venta de la empresa es mejor que de la competencia?

- a) Totalmente de acuerdo. ()
- b) De acuerdo. ()
- c) En desacuerdo. ()
- d) Totalmente en desacuerdo. ()

3. Califique del 1 al 4 según su importancia las actuales actividades o servicios que brinda la empresa Tiendas Industriales Comerciales Ticsa, teniendo en cuenta que el 1 es la menor puntuación y el 4 la máxima.

- a) Servicio o atención al cliente ()
- b) Descuentos y promociones en los productos. ()
- c) Utilización correcta de los recursos para la comercialización de productos y servicios. ()
- d) Planificación, organización y control en la parte Administrativa y contable de la empresa. ()

4. ¿Con qué frecuencia el personal recibe capacitación para el manejo y control de inventarios?

- a) Mensual ()
- b) Trimestral. ()
- c) Anual. ()
- d) Nunca ()

5. ¿Considera usted que el nivel de inventario que mantiene la empresa cubre las necesidades de los clientes?

- a) Totalmente de acuerdo. ()
- b) De acuerdo. ()
- c) En desacuerdo. ()
- d) Totalmente en desacuerdo()

6. ¿Cómo considera usted la seguridad en los inventarios en cuanto al custodio y mantenimiento de los mismos?

- a) Excelente ()
- b) Buena ()
- c) Regular ()
- d) Mala ()

7. ¿Cómo calificaría usted la gestión de inventarios de la empresa?

- a) Excelente ()
- b) Buena ()
- c) Regular ()
- d) Mala ()

8. ¿Se compara información entre los departamentos de contabilidad y bodega con el fin de tener igualdad en los saldos?

- a) Mensual ()
- b) Trimestral. ()
- c) Semestral ()
- d) Anual ()

9. ¿La empresa verifica la calidad y caducidad de los productos al momento que son adquiridos?

- a) Siempre. ()
- b) Casi siempre. ()
- c) Nunca ()

10. ¿Usted verifica recurrentemente la coherencia de los registros de inventarios con la disponibilidad física de la mercadería en bodega?

- a) Siempre. ()
- b) Casi siempre. ()
- c) Nunca ()

Gracias por su colaboración.



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



ENCUESTA (ANEXO 1)

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Objetivo: El objetivo particular de esta encuesta es recopilar información que permita conocer los procedimientos que se llevan a cabo en la administración de la empresa y el manejo o gestión de sistema de inventarios.

Instrucciones: Por favor responda de acuerdo con las indicaciones de cada pregunta y marque con una X su respuesta.

DATOS PERSONALES

Nombre:

Cargo:

Departamento:

Edad:años

Sexo: Masculino ()

Femenino ()

1. ¿Cada qué tiempo la empresa realiza un control de la gestión de inventarios, en relación a la adquisición, almacenamiento y venta de productos?

- a) Mensual. ()
- b) Trimestral. ()
- c) Semestral. ()
- d) Anual ()

2. ¿Qué tipo de modelo de gestión de inventarios se aplica en la Empresa?

- a) Modelo ABC ()
- b) Modelo Just in time ()
- c) Modelos de lote ()
- d) Modelo de cantidad de pedido. ()

3. ¿Ordene jerárquicamente de 1 a 4 las siguientes actividades de gestión de inventarios acorde a su importancia según su percepción? Teniendo en cuenta que el 1 es la menor puntuación y el 4 la máxima.

- a) Clasificación de productos y materiales para su almacenamiento ()
- b) Cuantificación de las cantidades de productos a almacenarse ()
- c) Contabilización del costo de mantenimiento de inventarios ()
- d) Estimación del tiempo de almacenamiento de los productos ()

4. ¿Dentro de los siguientes métodos de inventarios cuál es el que la empresa aplica para el control de los mismos?

- a) PEPS (primeras en entrar primeras en salir. ()
- b) UEPS (ultimas en entrar, primeras en salir. ()
- c) Promedio ponderado. ()
- d) Ninguno. ()

5. ¿Qué sistema utiliza la empresa para la correcta valoración de los inventarios?

- a) Sistema permanente. ()
- b) Sistema periódico. ()
- c) Ninguno. ()

6. ¿Qué tipo de normativa contable vigente aplica la empresa para determinar el tratamiento contable de los inventarios?

- a) Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). ()
- b) Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). ()
- c) Principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). ()
- d) Ninguna. ()

7. Ordene jerárquicamente del 1 a 5 lo que más importancia tenga según el tipo de aspectos o factores internos y externos que evalúa la empresa en la planificación del inventario, considerando que el 1 es la menor puntuación y el 5 la máxima.

- a) Compra de los productos necesarios para la empresa. ()
- b) Actividades para la gestión y control de la demanda. ()
- c) Control del inventario a través del sistema contable. ()
- d) Almacenamiento apropiado de los productos. ()
- e) Control y regulación de los precios de los productos. ()
- f) Abastecimiento adecuado de los productos para los clientes. ()

8. ¿Tiene usted conocimiento del proceso administrativo que se realiza en la Empresa para la gestión y control del inventario?

- a) Definitivamente sí. ()
- b) Probablemente sí. ()
- c) Probablemente no. ()
- d) Definitivamente no. ()

9. ¿Qué porcentaje cree usted que representa el inventario en la empresa en relación a los demás activos?

- a) Del 10% al 25% ()
- b) Del 30% al 50% ()
- c) Del 60% al 75% ()
- d) Del 80% al 100% ()

10. ¿Existe en la empresa un sistema contable que se encargue del manejo de stock del inventario y que cumpla con las necesidades de la empresa?

- a) Sí. ()
- b) No. ()

Gracias por su colaboración.



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC: 1891741762001
RAZÓN SOCIAL: TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA

NOMBRE COMERCIAL:

REPRESENTANTE LEGAL: MAIQUIZA CHIBAGUANO SEGUNDO ERNESTO
CONTADOR: SUAREZ CORDOVA ANA PAULINA

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: SIN **NÚMERO:** SIN

FEC. NACIMIENTO: **FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 21/10/2010
FEC. INSCRIPCIÓN: 09/02/2011 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 20/10/2018
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: TUNGURAHUA Canton: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: JOSE MEJIA Numero: SIN Interseccion: ANTONIO CLAVIJO Referencia
 ubicacion: JUNTO A LA CAMARA DE COMERCIO Celular: 0992462507

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

*Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec.
 Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISÉ) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
 Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.*

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	2	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	\ ZONA 3\ TUNGURAHUA	CERRADOS	1



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC: 1891741762001
RAZÓN SOCIAL: TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 21/10/2010
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR Y MAYOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Canton: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: PELILEO Calle: JOSE MEJIA Numero: 8/N Interseccion: ANTONIO CLAVIJO Referencia:
JUNTO A LA CAMARA DE COMERCIO Celular: 0992462507

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 01/07/2011
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** 16/12/2012 **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO EN TIENDA DE ABARROTES
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Canton: PATATE Parroquia: SUCRE (CAB. EN SUCRE-PATATE URCU) Barrio: LA FLORESTA Calle: PRINCIPAL Numero: 8/N Referencia: A
DOS CUADRAS DEL ESTADIO, CASA DE DOS PISOS, COLOR BLANCO Celular: 0992462507

	HOJA DE VERIFICACIÓN - INVENTARIO ÁREA DE BODEGA			Código:	
				Venía:	
				Fecha de Aprobación:	
				Página:	
FECHA DE ELABORACION DEL INVENTARIO:		CONTEO N°			
RESPONSABLE:					
AREA:					
NOMBRE DEL PRODUCTO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	MARCA	CANTIDAD	ESTADO DEL ELEMENTO (1)	OBSERVACIONES
(1) B (Buenos), R (Regular), D (Dañado), N (no utilizado)					
RESPONSABLE DE BODEGA			CONTADORA		
NOMBRE: _____			NOMBRE: _____		
C. I. No. _____			C. I. No. _____		
INSTRUCCIONES PARA EL PROCESO DE TOMA FISICA DE INVENTARIO ANUAL					
Con el propósito de optimizar el proceso del proceso de recolección de información en cuanto a inventarios es necesario que se tenga en cuenta las siguientes INSTRUCCIONES:					
1- FECHA: Indicar la fecha de la verificación de los inventarios.					
2- RESPONSABLE: Nombre completo del responsable de los elementos.					
3- CARGO: Cargo del responsable.					
4- AREA: Área donde se da responsable.					
5- PLACA DE INVENTARIO: Código del inventario con la cual se identifica el elemento en el inventario.					
6- DESCRIPCION DEL ELEMENTO:					
7- MARCA: Marca del producto.					
8- EXISTENCIAS FÍSICAS ENCONTRADAS: Número de productos encontrados durante el conteo.					
9- ESTADO: Descripción del estado en el que se encuentra el producto inventariado como: (1) B (Bueno), R (Regular), D (Dañado), N (no utilizado).					
10- OBSERVACIONES: Información acerca que complementa la descripción del estado del producto.					

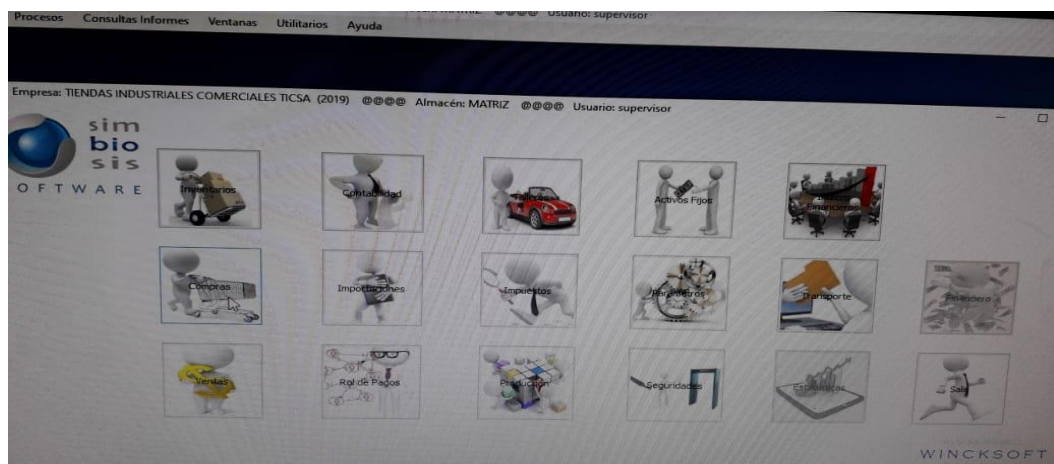


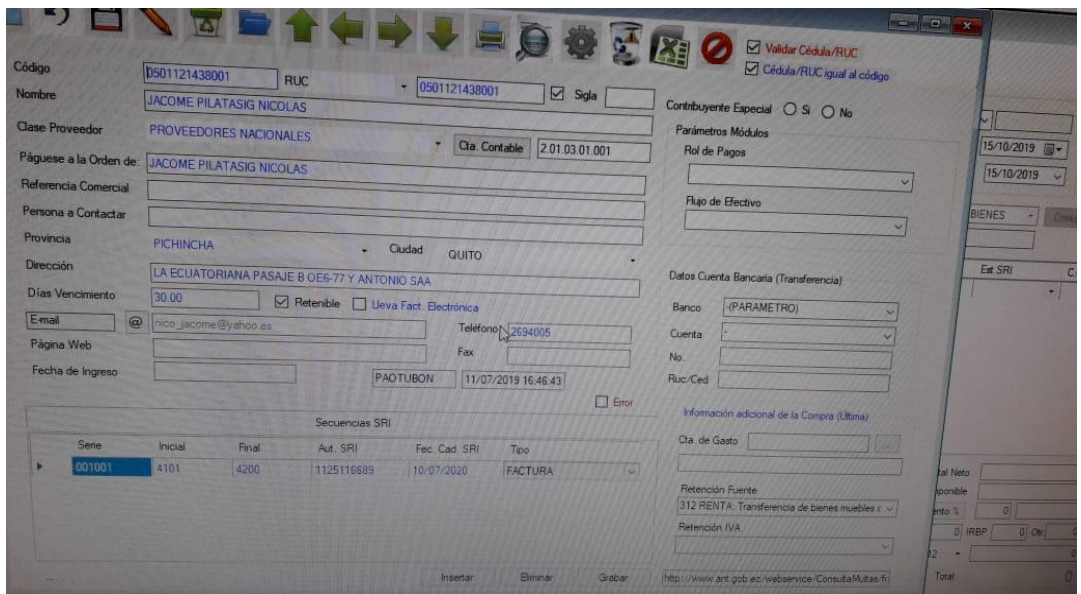
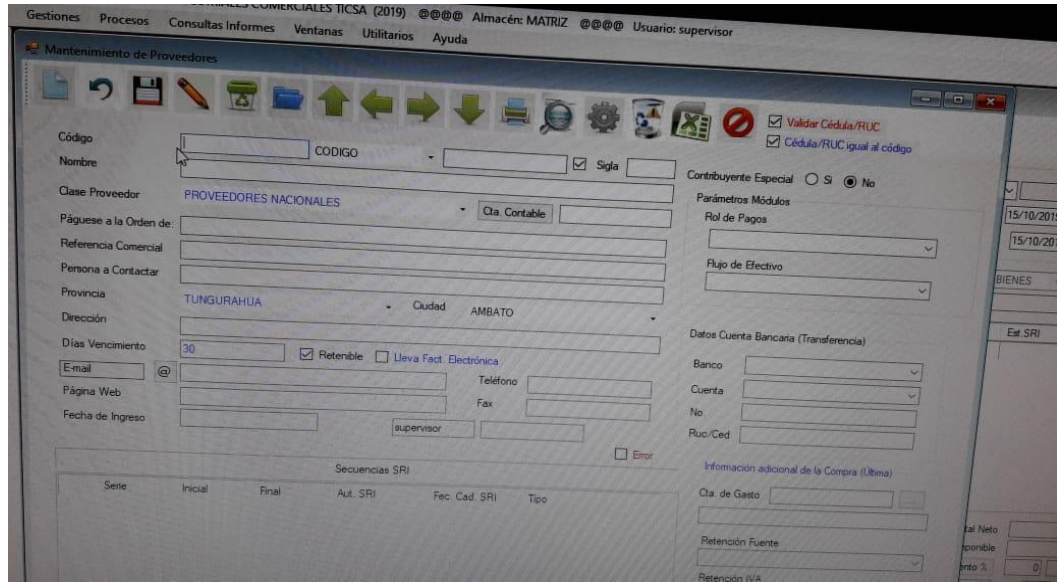
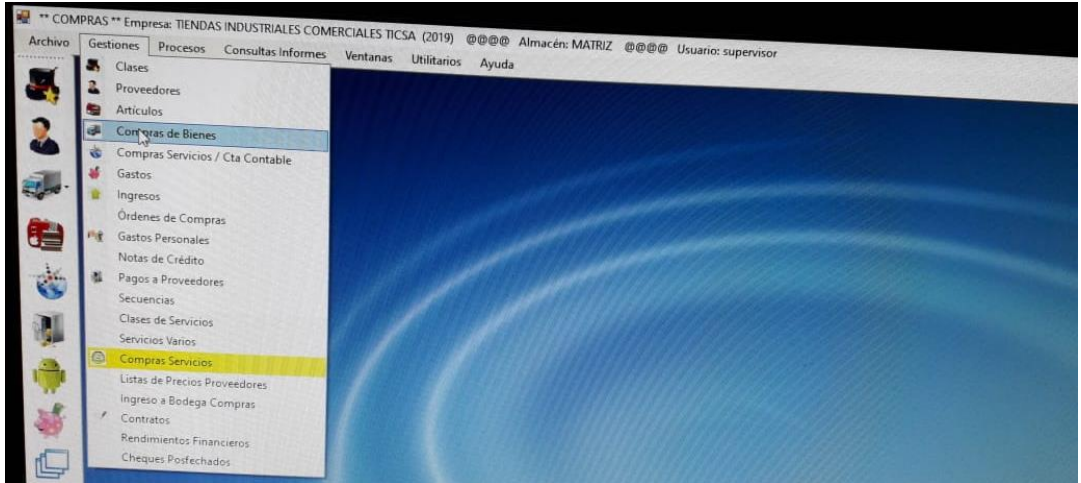




SOFTWARE CONTABLE

COMPRAS





Empresa: TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICA (2019) Almacén: MATRIZ Usuario: supervisor

Procesos Consultas Informes Ventanas Utilitarios Ayuda

Administración de Compras Bienes

Proveedor: 0992526742001 DINADEC S A

Fac. Ele. C. Exp. Reg. Inv. OK S R I

No: 01 01002932

Fecha: 14/10/2019

Conabilidad: 14/10/2019

Formato: 1

Lista Precios

ITIC Pen 0.0

Reservada

D4 - COMPRAS BIENES - Contabilizar

Diario #: 01002932

Proyecto: Serie No Fecha Validez Aut. Contribuyente

Tipo: FACTURA

Destino: Compra a proveedor con RUC Crédito Tributario: 6 - Compras netas de inventario que sustentan crédito tributario

Notas: COMPRA DINADEC FAC 234534

Nº	Código	Artículo	Lote	Fec. Cad.	Unid.	Cantidad	Costo U.	P.V.P.	% Desc.	IVA	Total	Est. SRI	C. Costo
1	78623634	PILSENER 600 CC		01/01/1900	UND	1,228,000	0.36436	0.96	0.00	12	1,667.45	Bienes y Ser	P
2	009497001286	PONY MALTA PLASTICA 330 CM		01/01/1900	UND	120,000	0.37956	0.41	0.00	12	45.54	Bienes y Ser	P
3	009497001309	PONY MALTA 1L		01/01/1900	UND	30,000	0.77409	0.77	0.00	12	23.22	Bienes y Ser	P
4	009497003006	PONY MALTA 200CM		01/01/1900	UND	120,000	0.23442	0.23	0.00	12	28.13	Bienes y Ser	P
5	78623236	PONY MALTA 311CM3		01/01/1900	UND	24,000	0.18861	0.19	0.00	12	4.53	Bienes y Ser	P
6	009497001057	CLUB VERDE 330CC NR		01/01/1900	UND	24,000	0.92250	0.92	0.00	12	22.14	Bienes y Ser	P
7	78623632	PILSENER 330 CC		01/01/1900	UND	24,000	0.73762	0.74	0.00	12	17.71	Bienes y Ser	P
8	786122301245	CERVEZA RUDWEISER 343 CM		01/01/1900	UND	24,000	0.92250	0.92	0.00	12	22.14	Bienes y Ser	P
9	5410220141266	STELLA ARTOIS CERVEZA 330 ML		01/01/1900	UND	24,000	1.25000	1.56	0.00	12	30.00	Bienes y Ser	P

Act. Precio: 000000 999999

Referencias: Forma de Pago: Detalle Costos: Fac. Electrónica: Ent. PAOTUBON

Base: 1,883.00 %: 1 Valor: 18.83

Subst. 0

Estimar Costo

Est. SRI: 01002932

Base Imponible: 1883.00

Descuento %: 0

ICE: 0.00 RBP: 0.00 Or: 0.00

I.V.A. 12: 225.96

Total: 2109.96

Tipo: 04 - COMPRAS BIENES

Flujo:

Nombre: DINADEC S A - 0992526742001 RUC: 0992526742001

Observaciones: Referencia Factura Compra No. 000234534

Número: 01002932

Fecha: 14/10/2019

Estado: OK

PAOTUBON

Formato: 1

Formato: 2

Cheques

Retención

01002932

CPA

Diario Bancos Retenciones

Nº	C Costo	Cod. Cla.	Descripción	Debe	Haber	Notas	RUC/Diaco	Tipo	Número
1	PELI...	1.01.03.05.001	PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCAD...	1,883.00	0.00	Referencia Factura Compra No. 00023	-	-	-
2	PELI...	1.01.05.01.001	IVA COMPRAS	225.96	0.00	Referencia Factura Compra No. 00023	-	-	-
3	PELI...	2.01.03.01.001	PROVEEDORES NACIONALES	0.00	2,090.13	Referencia Factura Compra No. 00023	-	-	-
4	PELI...	2.01.07.01.002	RETENCION FUENTE 1%	0.00	18.83	Referencia Factura Compra No. 00023	-	-	RT

Ajustar a la página | Vista de página | Lectura en voz alta



R.U.C.: 1891741762001

COMPROBANTE DE RETENCION

Nº **001-005-000016819**

NUMERO DE AUTORIZACIÓN
1410201907189174176200120010050000168190001681914

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN 15/10/2019 9:42:58

AMBIENTE: PRODUCCION
EMISION: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1410201907189174176200120010050000168190001681914

TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA

TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TICSA
DIRECCION JOSE MEJIA S/N Y ANTONIO CLAVIO
MATRIZ:
DIRECCION PELILEO
SUCURSAL:

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI CON

Razón Social/Nombres y Apellidos: DINADEC S A RUC/CI: 0992526742001

Fecha Emisión: 14/10/2019

DOCUMENTO	Numero documento	Fecha Emisión	Ejercicio Fiscal	Base Imponible	Impuesto	Porcentaje Retención	Valor
FACTURA	049-002-000234534	14/10/2019	10/2019	1.883.00	RENTA	1.00	18.83
Total:							18.83

INFORMACION ADICIONAL

Dirección: TERRENO CUCUCHINO NUMERO 6 CARRETERA GA
Teléfono: 042693263
Email: christianosorio.do@gmail.com
Elaborado por: PAOTUBON

VENTAS



Mantenimiento de Factores de Venta * Punto de Emisión: 001005

Ciente: 1803435286001 MORETA MORETA ANA LUCIA

Buscar: NP My 001005 00887890

Fecha: 15/10/2019

UPD: 15-VENTAS

Total Neto: 36.74

Base Imp: 9.43

Descuento: 0.00

IVA: 1.13

Nº	Código	Artículo	Und	Cantidad	Precio-HVA	% Desc	NA	Ejecutivo	Lista	Total	Precio
1	7861071801032	HARINA CATEDRAL 2 K	UND	2.00	2.4090	0.00	0	-	C	4.8180	2.4090
2	7861007912955	ORIENTAL FINO 100 GR	UND	10.00	0.3361	0.00	0	-	C	3.3610	0.3361
3	150158	HARINA MORADA X L	UND	3.00	0.8960	0.00	0	-	C	2.6880	0.8960
4	150156	HARINA TRIGO X L	UND	1.00	0.5600	0.00	0	-	C	0.5600	0.5600
5	120108	FOSFORO CHISPAS X 20	UND	2.00	0.7300	0.00	12	-	C	1.4600	0.6318
6	7861020000056	FOSFORO INTEGRAL SOL M 10	UND	1.00	0.5165	0.00	12	-	C	0.5165	0.4612
7	7861025032327	PACA SPAGHETTI 400G	UND	5.00	0.5544	0.00	0	-	C	2.7720	0.5544
8	7861021202704	ALINO ILE DOY PACK 215G	UND	6.00	0.5200	0.00	12	-	C	3.1200	0.4643
9	2516	MARGARINA POR LIBRA	UND	4.00	0.5730	0.00	0	-	C	2.2920	0.5730
10	050201	MANTECA 3 CHANCHITOS 1L	UND	4.00	0.6000	0.00	0	-	C	2.4000	0.6000
11	270144	PROMO BRILLEA 250G X 4	UND	2.00	1.9500	0.00	12	-	C	3.9000	1.7411
12	7861034000373	COLADA MORADA IRIS 200G	UND	2.00	1.1500	0.00	0	-	C	2.3000	1.1500
13	160208	ORIENTAL SAZO 25 FDAx100	UND	1.00	1.5900	0.00	12	-	C	1.5900	1.4196
14	150165	HARINA PARAISO 8KG	UND	1.00	6.1000	0.00	0	-	C	6.1000	6.1000
										0	0

Total: 37.88

Forma de Pago: Crédito

Fecha: 15/10/2019 15:44:52

TIENDAS INDUSTRIALES COMERCIALES TCSA

KARDEX POR ALMACEN MATRIZ

Desde: 01/09/2019

Hasta: 31/10/2019

FECHA	E/S	ALM NUMERO	CODIGO	NOMBRE	VEN	ENTRADA	SALIDA ACUMULADO
7861071801032				HARINA CATEDRAL 2 K	UND	Ex. Anterior	82.00
02/09/2019	SA FAC	01 00100500856346	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		1.00
02/09/2019	SA FAC	01 00100500856596	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		90.00
03/09/2019	SA FAC	01 00100500857056	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		89.00
03/09/2019	SA FAC	01 00100500857230	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		88.00
03/09/2019	SA FAC	01 00100500857486	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		87.00
03/09/2019	SA FAC	01 00100500857525	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		86.00
04/09/2019	SA FAC	01 00100500858050	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		86.00
04/09/2019	SA FAC	01 00100500858242	1804152617	CHILQUINGA CONDO ANG	*		84.00
05/09/2019	SA FAC	01 00100500858643	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		83.00
05/09/2019	SA FAC	01 00100500858634	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		82.00
05/09/2019	SA FAC	01 00100500858829	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		81.00
06/09/2019	SA FAC	01 00100500859459	159170477600	FUNDACION BAUTISTA FE	99		80.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500859815	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		79.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500859894	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		78.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500860228	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		77.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500860463	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		76.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500860540	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		75.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500860724	1800328120	ZUÑIGA VILLAGRES ENMA	*		74.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500860914	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		73.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500861006	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		72.00
07/09/2019	SA FAC	01 00100500861014	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		71.00
08/09/2019	SA FAC	01 00100500861172	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		70.00
09/09/2019	SA FAC	01 00100500861199	999999999999	CONSUMIDOR FINAL	*		69.00

Factor de zoom: 100%

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DE VENTAS

N° DE ENCUESTADOS	CARGO	EDAD	GÉNERO
1	CAJERO 1	23	MASCULINO
2	CAJERO 2	21	FEMENINO
3	CAJERO 3	20	FEMENINO
4	PERCHERO 1	19	MASCULINO
5	PERCHERO 2	22	MASCULINO
6	PERCHERO 3	23	MASCULINO
7	PERCHERO 4	25	FEMENINO
8	PERCHERO 5	22	FEMENINO

N° DE ENCUESTADOS	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3				PREGUNTA 4	PREGUNTA 5
			1	2	3	4		
1	2	1	2	4	1	3	2	1
2	2	1	4	2	3	1	2	1
3	2	2	1	3	4	2	2	2
4	1	1	3	4	2	1	2	1
5	2	1	2	3	4	1	2	1
6	2	2	1	4	2	3	2	2
7	2	1	2	3	4	1	2	2
8	2	1	2	3	4	1	2	1

N° DE ENCUESTADOS	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7	PREGUNTA 8	PREGUNTA 9	PREGUNTA 10
1	1	2	2	2	2
2	2	2	3	2	2
3	2	3	3	2	2
4	1	3	3	2	2
5	2	3	3	1	1
6	2	2	3	2	2
7	2	3	3	1	1
8	2	3	3	1	1

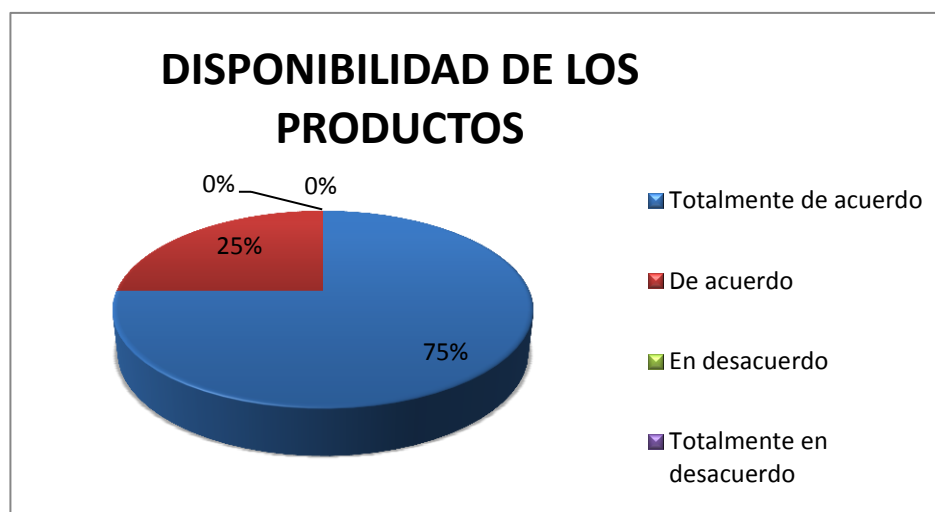
1. ¿Cómo calificaría usted a la administración de los recursos utilizados por la empresa, para la comercialización o venta de productos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Excelente.	1	12,5%
Buena.	7	87,5%
Regular.	0	0,00%
Mala.	0	0,00%
TOTAL	8	100%



2. ¿Considera usted que la gestión de inventarios en materia de disponibilidad de los productos ofertados para la venta de la empresa es mejor que de la competencia?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Totalmente de acuerdo	6	75,00%
De acuerdo	2	25,00%
En desacuerdo	0	0,00%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
TOTAL	8	100%



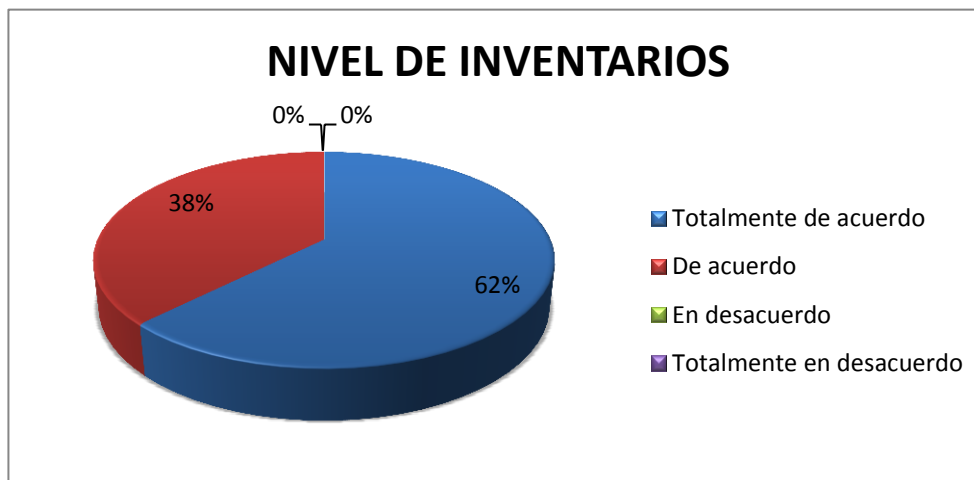
4. ¿Con qué frecuencia el personal recibe capacitación para el manejo y control de inventarios?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Mensual	0	0,00%
Trimestral	8	100,00%
Anual	0	0,00%
Nunca	0	0,00%
TOTAL	8	100%



5. ¿Considera usted que el nivel de inventario que mantiene la empresa cubre las necesidades de los clientes?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Totalmente de acuerdo	5	62,50%
De acuerdo	3	37,50%
En desacuerdo	0	0,00%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
TOTAL	8	100%



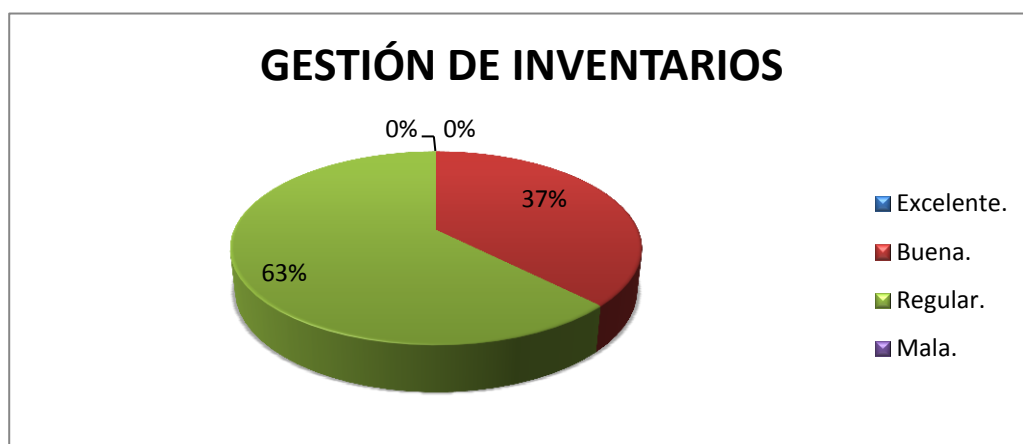
6. ¿Cómo considera usted la seguridad en los inventarios en cuanto al custodio y mantenimiento de los mismos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Excelente.	2	25,00%
Buena.	6	75,00%
Regular.	0	0,00%
Mala.	0	0,00%
TOTAL	8	100%



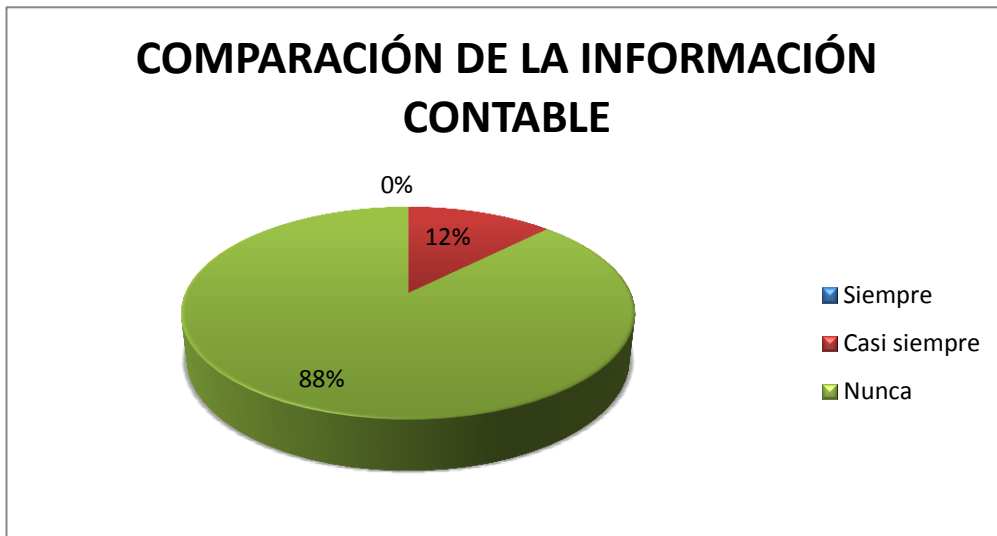
7. ¿Cómo calificaría usted la gestión de inventarios de la empresa?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Excelente.	0	0,00%
Buena.	3	37,50%
Regular.	5	62,50%
Mala.	0	0,00%
TOTAL	8	100%



8. ¿Se compara información entre los departamentos de contabilidad y bodega con el fin de tener igualdad en los saldos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Siempre	0	0,00%
Casi siempre	1	12,50%
Nunca	7	87,50%
TOTAL	8	100%



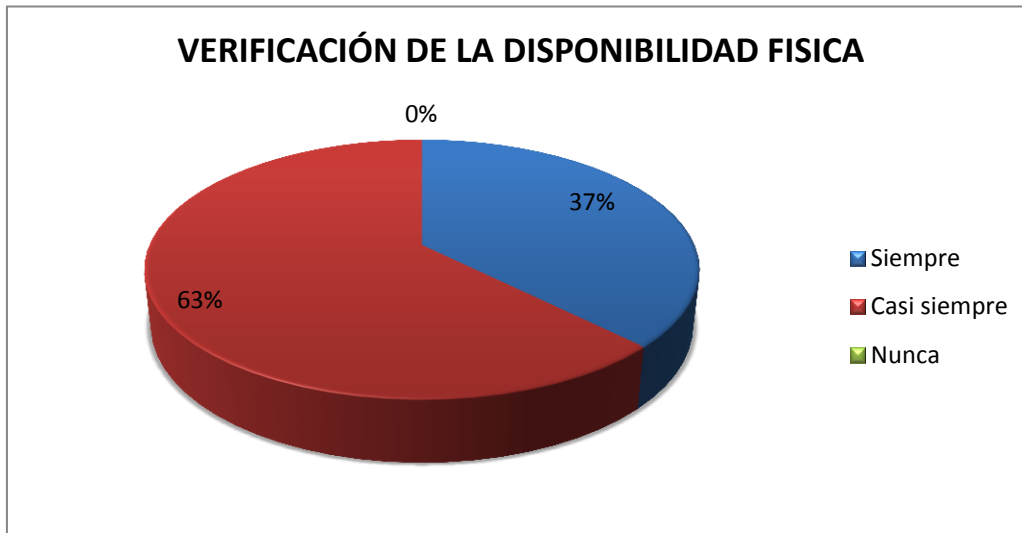
9. ¿La empresa verifica la calidad y caducidad de los productos al momento que son adquiridos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Siempre	3	37,50%
Casi siempre	5	62,50%
Nunca	0	0,00%
TOTAL	8	100%



10. ¿Usted verifica recurrentemente la coherencia de los registros de inventarios con la disponibilidad física de la mercadería en bodega?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Siempre	3	37,50%
Casi siempre	5	62,50%
Nunca	0	0,00%
TOTAL	8	100%



TABULACIÓN DE LA ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO

N° DE ENCUESTADOS	CARGO	EDAD	GÉNERO
1	GERENTE GENERAL	45	MASCULINO
2	GERENTE FINANCIERO	30	MASCULINO
3	CONTADORA	26	FEMENINO
4	AUXILIAR CONTABLE	24	FEMENINO
5	SUPERVISORA DE PERCHAS	38	FEMENINO

N° DE ENCUESTADOS	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3				PREGUNTA 4	PREGUNTA 5
			1	2	3	4		
1	3	1	2	1	4	3	1	1
2	3	1	4	2	3	1	1	1
3	3	1	1	3	4	2	1	1
4	3	1	3	4	2	1	1	1
5	3	1	3	2	4	1	1	1

N° DE ENCUESTADOS	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7						PREGUNTA 8
		1	2	3	4	5	6	
1	4	3	2	1	5	4	6	1
2	4	2	1	5	6	4	3	2
3	4	1	2	4	3	6	5	1
4	4	1	4	6	2	3	5	2
5	4	4	2	6	1	5	3	2

PREGUNTA 9	PREGUNTA 10
4	1
4	1
4	1
3	1
4	1

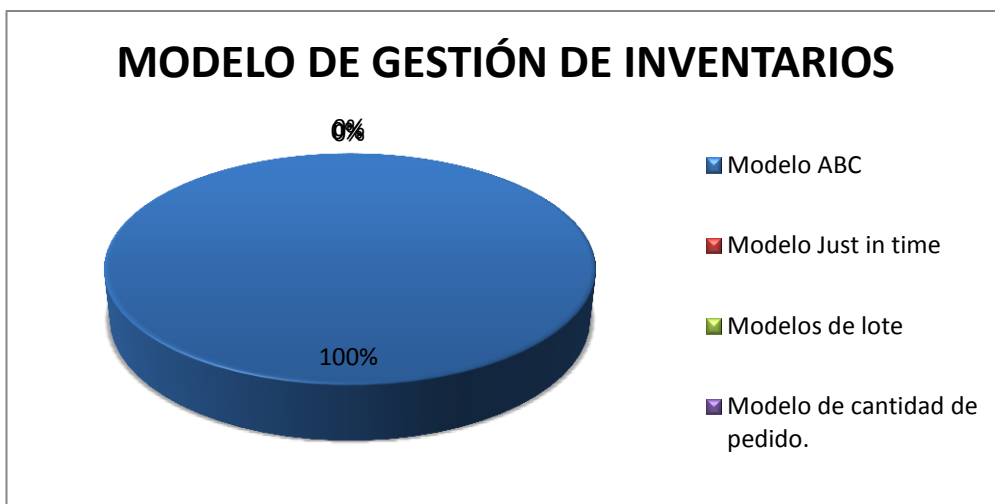
1. ¿Cada qué tiempo la empresa realiza un control de la gestión de inventarios, en relación a la adquisición, almacenamiento y venta de productos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Mensual	0	0,00%
Trimestral	0	0,00%
Semestral	5	100,00%
Anual	0	0,00%
TOTAL	5	100%



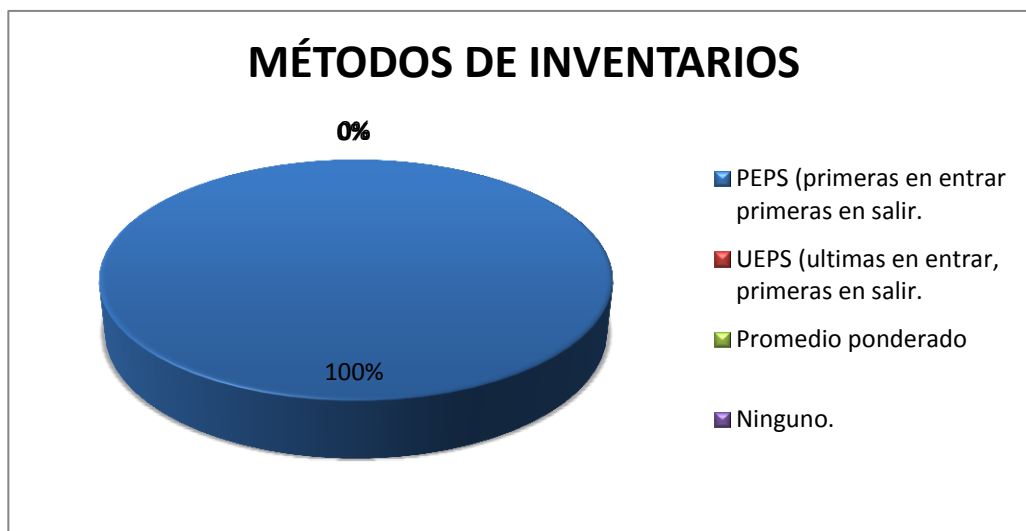
2. ¿Qué tipo de modelo de gestión de inventarios se aplica en la Empresa?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Modelo ABC	5	100,00%
Modelo Just in time	0	0,00%
Modelos de lote	0	0,00%
Modelo de cantidad de pedido.	0	0,00%
TOTAL	5	100%



4. ¿Dentro de los siguientes métodos de inventarios cuál es el que la empresa aplica para el control de los mismos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
PEPS (primeras en entrar primeras en salir.	5	100,00%
UEPS (ultimas en entrar, primeras en salir.	0	0,00%
Promedio ponderado	0	0,00%
Ninguno.	0	0,00%
TOTAL	5	100%



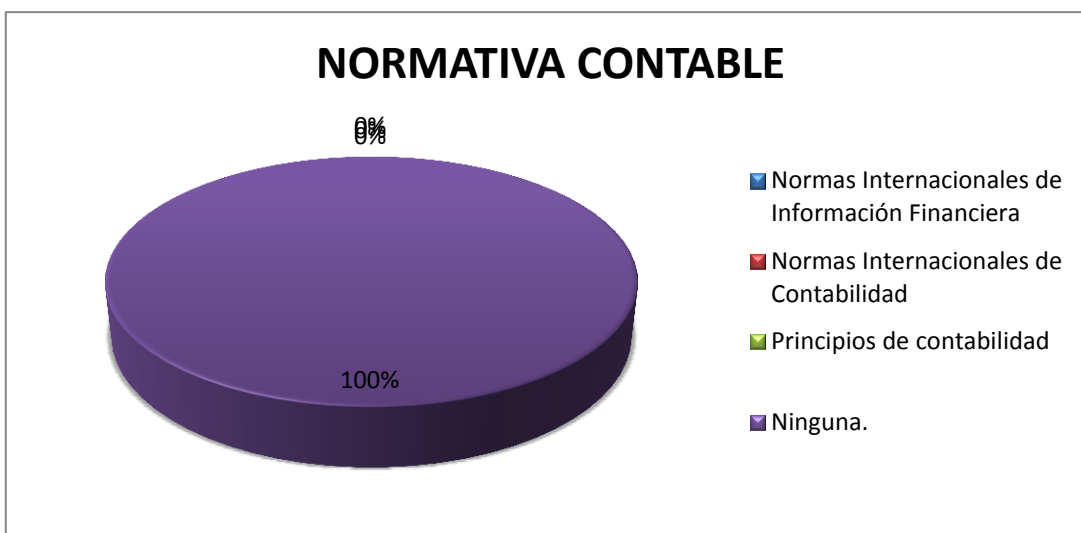
5. ¿Qué sistema utiliza la empresa para la correcta valoración de los inventarios?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Sistema permanente	5	100,00%
Sistema periódico.	0	0,00%
Ninguno.	0	0,00%
TOTAL	5	100%



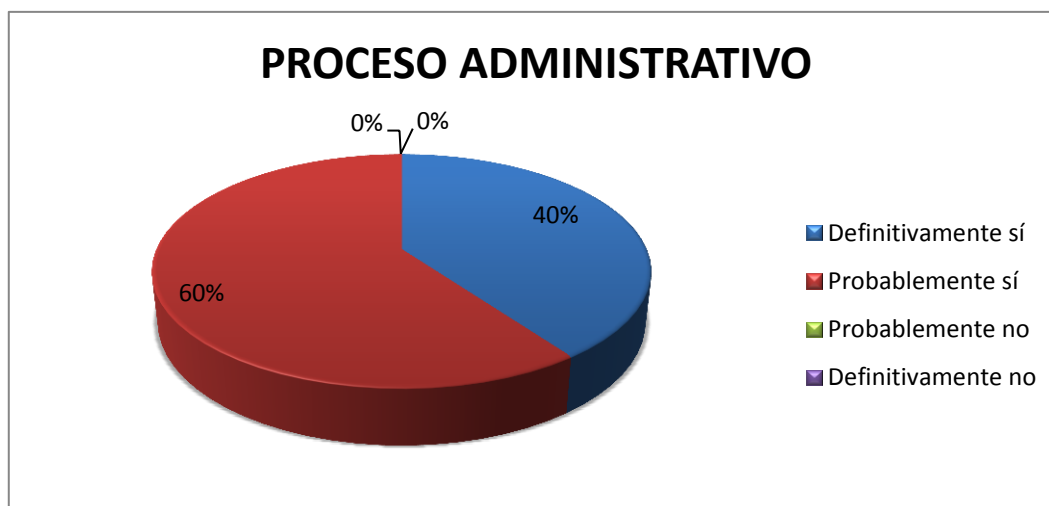
6. ¿Qué tipo de normativa contable vigente aplica la empresa para determinar el tratamiento contable de los inventarios?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Normas Internacionales de Información Financiera	0	0,00%
Normas Internacionales de Contabilidad	0	0,00%
Principios de contabilidad	0	0,00%
Ninguna.	5	100,00%
TOTAL	5	100%



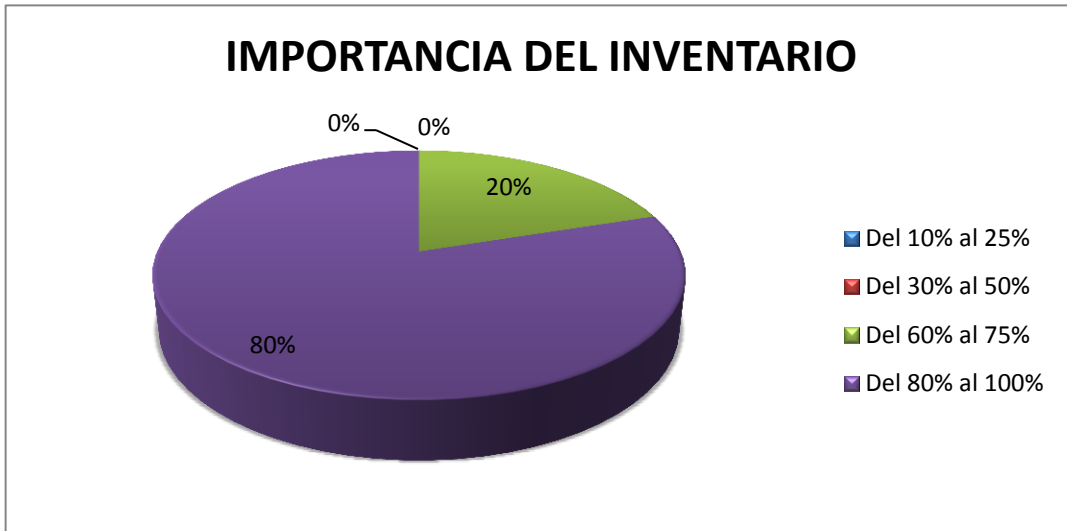
8. ¿Tiene usted conocimiento del proceso administrativo que se realiza en la Empresa para la gestión y control del inventario?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Definitivamente sí	2	40,00%
Probablemente sí	3	60,00%
Probablemente no	0	0,00%
Definitivamente no	0	0,00%
TOTAL	5	100%



9. ¿Qué porcentaje cree usted que representa el inventario en la empresa en relación a los demás activos?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
Del 10% al 25%	0	0,00%
Del 30% al 50%	0	0,00%
Del 60% al 75%	1	20,00%
Del 80% al 100%	4	80,00%
TOTAL	5	100%



10. ¿Existe en la empresa un sistema contable que se encargue del manejo de stock del inventario y que cumpla con las necesidades de la empresa?

OPCIONES DE RESPUESTA	f	%
SI	5	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	5	100%

