



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**Proyecto Integrador, previo a la obtención del Título de Licenciado en Finanzas.**

**Tema:**

---

“Modelo de gestión de inventarios en la empresa Cctz Locales ubicada en la  
provincia del Guayas.”

---

**Autor:** Andagana Pacari, Edison Roberto

**Tutora:** Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo

**AMBATO – ECUADOR**

**2024**


## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco con cédula de ciudadanía No. 0502758782, en mi calidad de Tutora del proyecto integrador sobre el tema: **“MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CCTZ LOCALES UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.”**, desarrollado por Edison Roberto Andagana Pacari estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, febrero 2024.

### TUTORA



Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

C.C. 0502758782

## AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Edison Roberto Andagana Pacari con cédula de ciudadanía No. 1850205558, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto integrador, bajo el tema: **“MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CCTZ LOCALES S.A.S UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto Integrador.

Ambato, febrero 2024.

**AUTOR**



Edison Roberto Andagana Pacari

C.C. 1850205558

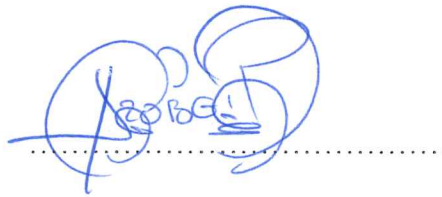
## DERECHOS DE AUTOR

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

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto integrador, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto integrador, 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 autor.

Ambato, febrero 2024.

## AUTOR



Edison Roberto Andagana Pacari

C.C. 1850205558

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto integrador, sobre el tema: “**MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CCTZ LOCALES S.A.S UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS**”, elaborado por Edison Roberto Andagana Pacari, 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, febrero 2024.

Dra. Tatiana Valle Ph. D.

**PRESIDENTA**

Eco. Álvaro Vayas

**MIEMBRO CALIFICADOR**

Dra. Mayra Bédoya

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más, A mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida, a mi esposa quien han velado por mí durante este arduo camino para convertirme en un profesional. A mi hermana quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mis profesores, gracias por su tiempo, por su apoyo, así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

**Edison Roberto Andagana Pacari**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco el apoyo incondicional de mis padres, maestros, amigos y sobre todo a mi esposa que me han alentado a seguir adelante.

Mi agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato por permitirme ser parte del alumnado, le agradezco a mi amable Tutora Ing. Ana Córdova quien me ha guiado durante este proyecto dándome los lineamientos para superarlo.

**Edison Roberto Andagana Pacari**

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>A. PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	iii
DERECHOS DE AUTOR .....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
<b>B. CONTENIDOS</b>	
<b>CAPITULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>1</b>
1.1 Introducción .....	1
1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador .....	1
1.1.2 Descripción del entorno .....	4
1.1.2.1 Diagnóstico .....	4
1.1.3 Justificación .....	8
1.1.3.1 Justificación teórica .....	8
1.1.3.1 Justificación práctica .....	10
1.1.4 Objetivos .....	12
1.1.4.1 Objetivo general .....	12
1.1.4.2 Objetivos específicos .....	12
1.2 Revisión de la literatura .....	13
1.2.1 Teoría que sustenta el proyecto .....	13
1.2.2 Conceptualización .....	14



1.2.2.1 Inventarios .....	14
1.2.2.2 Gestión de inventarios .....	15
1.2.2.3 Objetivos de la gestión de inventarios .....	16
1.2.2.4 Importancia de la gestión de inventarios .....	16
1.2.2.4 Control de inventario .....	17
1.2.2.5 Clasificación de los inventarios .....	18
1.2.2.6 Generalidades de la gestión de inventarios .....	19
1.2.2.7 Finalidad de la gestión de inventarios.....	19
1.2.2.8 Indicadores de gestión para control de inventarios.....	21
1.2.2.9 Métodos para controlar los inventarios .....	21
1.2.2.10 Sistema ABC.....	22
1.2.2.11 Métodos de registro de los inventarios.....	23
1.2.2.12 Método ABC.....	24
1.2.2.13 Clasificación del método ABC .....	26
1.2.2.13 Ventajas y desventajas del método ABC.....	28
1.2.2.14 Fases del método ABC.....	29
1.2.2.14 Reserva de inventario de materiales (RIM) .....	30
1.2.2.15 Planificación de políticas de inventarios.....	32
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>37</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>37</b>
2.1. Descripción de la metodología.....	37
2.1.1 Enfoque de la investigación .....	37
2.1.2 Tipo de investigación .....	37
2.1.3 Modalidad básica de la investigación .....	38
2.1.4 Unidad de análisis.....	40
2.1.5 Fuentes y técnicas de recolección de información.....	40
2.1.6 Técnicas de la recolección de información .....	41
2.1.7 Instrumentos para la recolección de información .....	42
2.2 Fases del desarrollo.....	44
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>48</b>
<b>DESARROLLO .....</b>	<b>48</b>
3.1 Análisis e interpretación de la entrevista .....	48

3.2 Aplicación y clasificación de los productos con el método ABC .....	56
3.2.2 Levantamiento de la información .....	56
3.2.3 Procesamiento de la información.....	56
3.2.4 Clasificación ABC: Aplicación del principio.....	56
3.2.5 Agrupación en familias .....	58
3.2.5.1 Participación de los productos de acuerdo al Modelo ABC y clasificación de productos de acuerdo a la categoría .....	58
3.2.6 Resumen del método ABC .....	61
3.3 Establecer políticas y procedimientos que aporten al adecuado manejo de los inventarios.....	63
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>68</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>68</b>
4.1 Conclusiones .....	68
4.2 Recomendaciones .....	69
<b>C. MATERIAL DE REFERENCIA</b>	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	70
ANEXOS.....	72
Anexo 1 .....	72

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1</b> Métodos de registro de los inventarios .....	23
<b>Tabla 2</b> Personas entrevistadas.....	41
<b>Tabla 3</b> Guion de la entrevista .....	42
<b>Tabla 4</b> Ficha de observación.....	43
<b>Tabla 5</b> Fases del desarrollo.....	46
<b>Tabla 6</b> Rotación de Inventarios .....	53
<b>Tabla 7</b> Duración de inventario.....	54
<b>Tabla 8</b> Productos de la empresa Cctz Locales primer semestre del 2023 .....	57
<b>Tabla 9</b> Análisis ABC para la clasificación de los productos primer semestre 2023	58
<b>Tabla 10</b> Resumen del ABC 2023.....	61

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Figura 1</b> Logo Cctz Locales .....	3
<b>Figura 2</b> Ubicación Matriz de la empresa Cctz Locales.....	3
<b>Figura 3</b> Ubicación Sucursal de la empresa Cctz Locales.....	4
<b>Figura 4</b> Gestión de Inventarios .....	20
<b>Figura 5</b> Análisis ABC para la clasificación de los productos primer semestre 2023 .....	59

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

**TEMA:** “MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CCTZ LOCALES UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.”

**AUTOR:** Edison Roberto Andagana Pacari

**TUTORA:** Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

**FECHA:** Febrero 2024

**RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de investigación denominado “MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CCTZ LOCALES UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.”, que tiene como objetivo diseñar un modelo de gestión de inventarios en la empresa, como una propuesta de mejora en el proceso de inventarios que reduzca los costos de inventario y un incremento en el beneficio económico de la empresa. Estudio que diseñó un manual diseñado contiene políticas internas, procedimientos, funciones, responsabilidades, asignación de códigos en cada uno de sus artículos y organización, a fin de optimizar las existencias dentro de las instalaciones y la optimización de recursos. La empresa CCTZ LOCALES S.A.S. es una empresa dedicada a la comercialización de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar, la cual, surge como una idea de emprendimiento en el año 2018, iniciando como un negocio popular que ofertaba una gran cantidad y variedad de productos. A nivel mundial en las empresas comerciales son importantes las compras y ventas de productos, y por ende siempre existen problemas relacionados con los inventarios como pérdidas, daños, almacenamiento, que causan grandes mermas económicas a las empresas. Por ende, con la implementación y cumplimiento diseño de control de inventarios se podrá tener información de las entradas y salidas de forma real y oportuna, como también evitará problemas de abastecimiento y logrará atender a los clientes en tiempos establecidos y con productos de calidad.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** CONTROL, INVENTARIO, DISEÑO, STOCK.

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

**TOPIC:** “INVENTORY MANAGEMENT MODEL IN THE LOCAL CCTZ COMPANY LOCATED IN THE PROVINCE OF GUAYAS.”

**AUTHOR:** Edison Roberto Andagana Pacari

**TUTOR:** Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

**DATE:** February 2024

**ABSTRACT**

The present research work called “INVENTORY MANAGEMENT MODEL IN THE LOCAL CCTZ COMPANY LOCATED IN THE PROVINCE OF GUAYAS.”, which aims to design an inventory management model in the company, as a proposal for improvement in order to achieve reduction in inventory costs and an increase in the company's economic profit. Study that based on its needs and in accordance with the line of business, the designed manual contains internal policies, procedures, functions, responsibilities, assignment of codes in each of its articles and organization, in order to optimize stocks within of facilities and optimization of resources. The company CCTZ LOCALES S.A.S. is a company dedicated to the marketing of clothing, jewelry, toys and home accessories that emerged as an entrepreneurial idea in 2018, starting as a popular business that offered a large quantity and variety of products. Worldwide, in commercial companies, purchases and sales of products are important, and therefore there are always problems related to inventories such as losses, damages, storage, which cause great economic losses to companies. Therefore, with the implementation and compliance with the inventory control design, you will be able to have real and timely information, as well as avoid supply problems and be able to serve customers in established times and with quality products.

**KEYWORDS:** CONTROL, INVENTORY, DESIGN, STOCK.

## CAPITULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1 Introducción

##### *1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador*

La empresa CCTZ LOCALES S.A.S. es una empresa dedicada a la comercialización de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar que surge como una idea de emprendimiento en el año 2018, iniciando como un negocio popular que ofertaba una gran cantidad y variedad de productos. La empresa se constituyó de forma legal en la superintendencia de compañías en el año 2021, con el objeto social: “La compañía tendrá por objeto dedicarse a la actividad venta al por menor de gran variedad de productos entre los que no predominan los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, actividades de venta de: prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, artículos de joyería y bisutería, juguetes, artículos de deporte, etcétera.; y cualquier actividad mercantil o civil, lícita”; con el CIUU de operación principal: G4719.00 pasando de ser un negocio popular a una empresa legalmente constituida. La empresa cuenta con una matriz y una sucursal ubicadas en la ciudad de Guayaquil, paraíso de la flor y cooperativa Mayacu y Duran, correspondiente a la provincia del Guayas.

La actividad principal de la empresa Cctz Locales es la comercialización de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar, esta actividad que inicio como un negocio informal utilizó estrategias basadas en la ubicación, donde al encontrarse en un lugar altamente concurrido y comercial buscó la acogida de una alta cantidad de clientes. La gran demanda que presentaba el negocio provocó que la señora Carmen Selene Andagana Pacari convirtiera este emprendimiento de negocio en algo más formal con un local adecuado a lo demandado y a las necesidades de los clientes.

Debido a la acogida y a las ventas altas de todos los productos que comercializa la empresa, la propietaria decide expandirse en el mercado y establece una sucursal en Duran en un lugar estratégico del sector, aumentando su presencia en el mercado y convirtiéndose en distribuidores directos y logrando posicionarse en el mercado de

comercialización de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar y a su vez compitiendo hoy en día con una gran cantidad de negocios populares conocidos como cincuentasos con la diferencia de que Cctz locales dispone de una gama alta y variada de productos en comparación a sus competidores, cubriendo gustos y necesidades de todos los clientes.

La empresa “CCTZ LOCALES S.A.S.” es una pequeña empresa que está conformada por 13 empleados (4 administrativos, 3 cajeros, 4 vendedores y 2 guardias) y se encuentra constituida en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) con el número de RUC 0993375731001 bajo la razón social de Carmen Selene Andagana Pacari y es considerada Persona Natural obligada a llevar Contabilidad y agente de retención, con un CIU de actividad nivel 2, G47, comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas. La actividad económica con el código G471900 que corresponde a la venta al por menor de gran variedad de productos entre los que predominan los productos alimenticios, bebidas, tabaco, actividades de venta de prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, artículos de joyería y bisutería, juguetes, artículos de deporte, etc. Sus obligaciones tributarias son: Anexo Transaccional Simplificado, Declaración de Retención en la Fuente, Declaración de Impuesto al Valor Agregado (IVA), Declaración de Impuesto a la Renta de Persona Naturales y Anexo de Relación de Dependencia.

Se puede identificar también como la empresa trabaja de forma tradicional con mecanismos de operación básicos en donde no incorporan valores agregados o estratégicos a su comercialización y desarrollo, ya que, no trabaja con estrategias y planificaciones de su razón de ser, ya que no posee una visión específica que pueda describir una expectativa sobre lo que se espera de la empresa Cctz Locales, así como también no posee una misión, ni valores o principios empresariales los que guíen al cumplimiento de sus objetivos, connotando la falta de lineamientos estratégicos y de gestión en su estructura organizacional.



## Figura 1

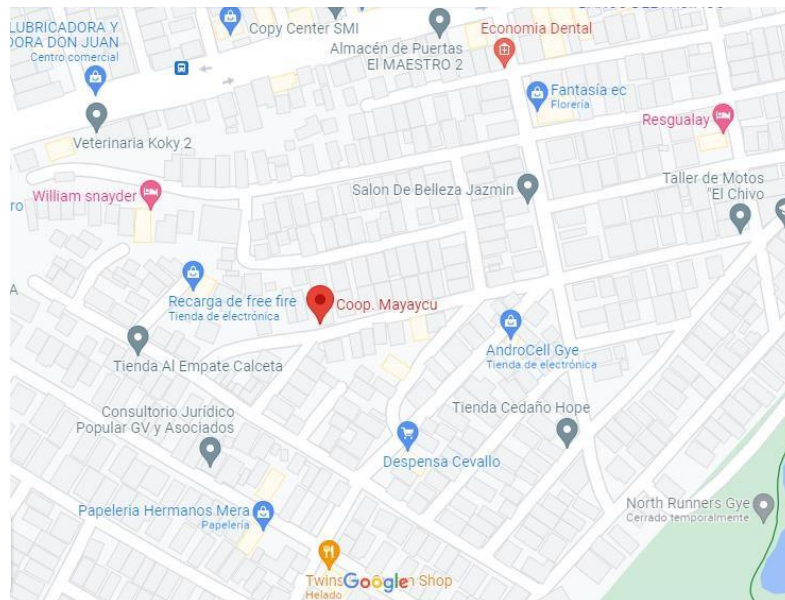
### *Logo Cctz Locales*



Nota: En la presente figura se muestra el logo de la empresa Cctz Locales.

## Figura 2

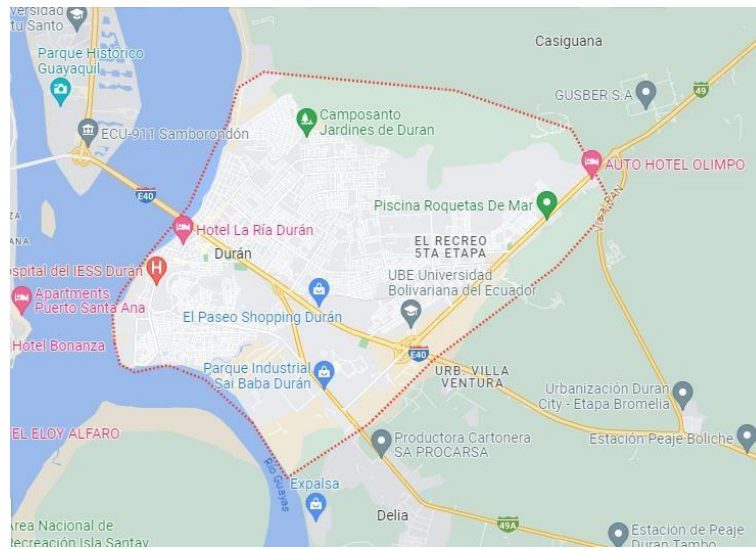
### *Ubicación Matriz de la empresa Cctz Locales*



Nota: En la presente figura se muestra la ubicación de la empresa Cctz Locales obtenido de Google Maps.

### Figura 3

#### Ubicación Sucursal de la empresa Cctz Locales



Nota: En la presente figura se muestra la ubicación de la empresa Cctz Locales obtenido de Google maps.

#### 1.1.2 Descripción del entorno

##### 1.1.2.1 Diagnóstico

La empresa “Cctz Locales” cuenta con un local principal en la ciudad de Guayaquil y otro en la ciudad de Duran, los cuales se encuentran bien implementadas en las cuales se visualizan anaqueles con ropa, calzado, bisutería, juguetes, entre otros artículos. Además, la matriz cuenta con 3 administrativos, que se encargan del control financiero, organizacional y económico de la empresa, 2 cajeros para los cobros, 2 vendedores para la atención al cliente y ventas y guardia para la seguridad.

El local de la ciudad de Duran de la misma manera dispone de un administrativo, 1 cajero, 2 vendedores y 1 guardia. Cada uno de los locales cuentan con sus respectivos rótulos, además, de que dentro de cada una se encuentra especificado por áreas la ubicación y orden de los productos, además cuenta con el respectivo lugar para el almacenamiento de su stock.

Además, al ser una empresa pequeña, los cajeros, vendedores y guardia son los únicos que trabajan a tiempo completo, mientras que el administrativo está

conformado por el contador, quien a su vez cumple las funciones de coordinadora de Talento Humano, la administradora, quien cumple también las funciones de manejo del personal dentro de los locales y del Gerente quien toma las decisiones en la parte de ventas.

La empresa Cctz Locales a pesar de su tamaño maneja un análisis estructural donde evidencia fortalezas en el área de ubicación estratégica y distribución, donde mantienen productos de buena calidad y a precios de mercado, la que incide directamente en la satisfacción de las necesidades de los clientes, otra de las fortalezas de la empresa es que esta cuenta con productos garantizados por su calidad, lo que genera seguridad y confianza a los clientes como garantía de cada uno de los productos.

La empresa trabaja de forma directa con sus proveedores sin ningún tipo de intermediarios, a más mantiene un personal capacitado y una constante orientación y asesoramiento al cliente, y finalmente dentro de sus aspectos positivos, maneja una correcta calidad en la presentación de su producto, con respecto a las oportunidades que la empresa presenta estas se enmarcan a la fidelidad y confianza de los clientes por la calidad y la disponibilidad de los productos en el mercado y la constante tendencia de productos de moda lo que brinda a la empresa diferentes oportunidades en la adquisición de sus productos.

Por otro lado, la empresa también presenta diferentes puntos débiles, en mayor parte, en su manejo de existencias, ya que, no cuenta con un sistema de manejo y control, no usa ningún software para el manejo de inventarios, a su vez lo realiza todo de forma manual, además el registro de entradas y salidas se encuentra limitada por no poseer un modelo de gestión de inventarios, ya que, la empresa se maneja con una estructura y procesos más tradicionales, entre otros aspectos negativos la empresa presenta que esta no da seguimiento a los productos en stock.

Finalmente, entre los aspectos externos que afectan a la empresa está la volatilidad de los precios de algunos productos, como también la inflación de los productos en el país, la gran cantidad de competencia y en general la inestabilidad económica y los efectos de la pandemia, que son problemas y obstáculos que la empresa hace frente limitando en ocasiones el desarrollo de esta.

Asimismo, las ventas se realizan a minoristas y mayoristas, por lo que al ser punto de distribución y comercialización se manejan precios diferentes entre negocios

populares y el público, de esta forma lo que se busca es que los negocios que adquieren nuestros productos tengan la oportunidad de incrementar sus ventas y así puedan comprar más productos a la empresa, haciendo que el nombre de “Cctz Locales” se haga más reconocido y así incrementen las ventas para la empresa.

También, la empresa se encuentra regulada en la parte contable por el SRI dado que está calificada como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad, cumpliendo con los deberes que le corresponden como contribuyente y a su vez un control de personal, control de visitas, permisos correspondientes como son bomberos, medio ambiente y suelos, lo cual se comprueba mediante una auditoría el mismo que permite continuar con el funcionamiento de la empresa.

La empresa en el aspecto financiero durante el año 2022 no cuenta con estados financieros registrados en la SUPERCIAS, pero si almacenados de manera documental en sus libros contables; por tal razón la investigación se basó en la técnica de la entrevista y la observación con una ficha de análisis documental que permitió conocer la viabilidad, estabilidad y rentabilidad que generó durante este periodo, por medio de testimonios y opiniones de forma objetiva por parte del gerente y contadora, logrando constatar la confiabilidad de los estados de la empresa analizados.

Previa visita a la empresa “Cctz Locales” se realizó el levantamiento de información en base a una ficha de análisis y registro documental, donde se recolectó información acerca de la estructura, actividades, comercialización, procesos, venta de los productos, etc; y al observar los estados financieros internos de la empresa, a más de la información recabada del año de estudio se pudo diagnosticar que la falencia que presenta la empresa es que no tiene un control y manejo adecuado de sus existencias.

Así también, la ausencia de un sistema de control interno y una deficiente gestión de los inventarios, donde el registro es solamente en una hoja de Excel de forma manual en la que se trabaja solamente para el registro de los productos vendidos, lo que a la encargada permite saber las cantidades de productos vendidos, siendo evidente el poco control de las existencias y el inadecuado uso de los recursos, además se pudo identificar que para la asignación de precios de venta solamente usan plantillas donde se registra la suma de los costos en general, pero que le sirve para conocer su precio de venta. Es por eso, que se busca aplicar un modelo de gestión de inventarios adecuado para facilitar la toma de decisiones por parte de la gerencia.

Por lo que se puede determinar cómo la empresa necesita y requiere un mejor control de registro y asignación de sus inventarios, siendo evidente la necesidad que presenta la empresa en el manejo de los productos que entran, salen y se tiene en stock y la falta de implementación de sistemas que permitan la mejora de toda su comercialización.

La empresa CCtz Locales al llevar su estructura de forma tradicional ha presentado problemas en su estructura organizacional y a su vez en el manejo de rotación de sus inventarios, ya que se ha podido identificar que su gestión no posee un sistema de registro y tampoco de control, siendo evidente la deficiencia en la detección del mal uso y registro de los inventarios, entradas y salidas y de esta manera las ventas pueden ser controladas mejor en cuanto a oferta y demanda, las compras de productos pueden ser más eficaces y la gestión en general de las ventas mejora, careciendo de la aplicación de un sistema de costos que le permita la optimización de recursos que no solo ayude a la disminución de productos obsoletos y al eficiente uso de recursos, mejorando la calidad compra y venta de los productos y la comercialización.

A continuación, se describe las causas que generan que la empresa no controle correctamente sus inventarios a la hora de la compra y venta de sus productos:

- Solo existe un registro en libros de los ingresos y egresos en su información contable.
- Tiene un registro inadecuado en el control de inventarios en ingresos y salidas.
- A partir del año de su creación se realiza en forma empírica el registro de inventarios en un formato Excel.
- Debido al flujo de ventas y por ser productos variados de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar los que se comercializa, los inventarios fluctúan todos los días; y eso conlleva a que exista inseguridad en el control de los inventarios.
- Inadecuados registros de los inventarios en los procesos de compras y ventas.

- Carece de políticas de manejo y control de inventarios.

De esta manera, establecer adecuados métodos de comercialización de todos productos, ofreciendo una amplia gama de posibilidades de beneficios para sus clientes, aspecto por lo cual se desarrolla un modelo con políticas de gestión para el manejo de inventarios, con el fin de verificar la viabilidad del comercio de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayas.

### ***1.1.3 Justificación***

#### **1.1.3.1 Justificación teórica**

La presente investigación tiene como finalidad proponer un modelo de Gestión de Inventarios que contribuirá a la empresa CCTZ LOCALES S.A.S. con el objeto de tener un correcto manejo y cuidado del stock que han sido adquiridos o vendidos en el giro del negocio, además de mantener un adecuado control de inventarios, reducir gastos y optimizar recursos que es lo más importante para el desarrollo de la empresa, así como también ayudará a que la información en cuanto a ingresos y egresos de los bienes sea confiable para la toma de decisiones.

El sistema de gestión de inventarios brinda ventajas a las empresas; ya que, adopta un procedimiento organizativo que permite situar informaciones que afectan los artículos para administrar, contabilizar apropiadamente los artículos en stock, conocer su comportamiento histórico, automatizar los pedidos a efectuar, teniendo en cuenta la depreciación de costos de gestión, condiciones y límites de los proveedores para salvaguardar un stock de seguridad apropiado.

Desde el mencionado punto de vista se considera que la empresa debe constantemente hacer un seguimiento de los productos que posee para ser comercializados, como también, es indispensable que estos sean custodiados para reducir costos y gastos para el crecimiento de la empresa. Por ende, es indispensable establecer un sistema de gestión de control de inventarios para optimizar recursos y la probabilidad de obtener a artículos obsoletos.

La elaboración del presente proyecto integrador es de gran interés debido a que está sujeta a muchas exigencias y necesidades tanto en el sector comercial como en la empresa direccionando la aplicación de un buen control de inventarios, los mismos que son el eje para la operación de la empresa. La empresa debe enfocarse en cómo la gestión de inventarios planifica y controla sus productos, para así garantizar el proceso adecuado de adquisición, almacenamiento y la posterior venta de la mercadería existente en bodega, todo debe estar enfocado hacia la correcta gestión tanto en el campo financiero como administrativo, sin olvidar que el proceso mencionado permite una toma de decisiones eficaz y efectiva.

El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna que permite a los negocios conocer las cantidades de productos existentes (Según Espinoza 2.48).

Según Bureau (2018) señala lo siguiente: “La gestión de los inventarios consiste en planificar, organizar y controlar el conjunto de productos, materias primas, componentes y productos pertenecientes a una empresa”. Por ende, la gestión de inventarios ayuda a regular las entradas y salidas de los productos, en este caso es necesario una planificación es ideal para posterior organizar según calidad, variedad y costo de cada uno de los productos que la empresa posee.

En el trabajo investigativo de Durán (2016), 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 toma de decisiones.

El sector comercial es uno de los sectores más importantes para el desarrollo local y nacional, por ende, para que el sector se mantenga dentro del mercado competitivo, el compromiso de los empresarios es desarrollar su actividad con visión empresarial, con un buen control de inventarios, de esta forma también brindar la mejor atención al cliente, lo que exige parámetros de calidad, productividad y eficiencia, aumentando su nivel de competitividad y de éxito.

Por lo que, en el trabajo de investigación de Borbor (2017), planteó que 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.

El inventario es una parte fundamental en el activo de una empresa, y se considera dos contextos para mantener una correcta entrada y salida de los mismos, el primero es la relación entre la empresa y la existencia del producto, y por otro encontramos la demanda por parte del cliente, el cual espera que la empresa tenga la existencia de determinados productos que requieren los 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 (pág. 15).

Por lo tanto, el presente proyecto busca proporcionar información real del manejo de los inventarios a través de un modelo de gestión de inventarios que a su vez influya de manera positiva, ayudando en la toma de decisiones tanto al gerente y miembros de la empresa, como, por ejemplo, conocer la cantidad necesaria en stock y las entradas y salidas específicas de los productos para así a su vez incrementar las ventas de la empresa, llevar un control adecuado de cada proceso.

### **1.1.3.1 Justificación práctica**

Este estudio se realizará en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayas, ya que el sector comercial maneja capitales considerables, la mayoría de las empresas se desenvuelve sin una adecuada vigilancia y control en sus inventarios, utilizando únicamente métodos tradicionales que no son de mucha ayuda al momento de manejar y controlar el stock y la logística para la entrega y manejo de productos; sin embargo, en un medio de alta competitividad, se exige un enfoque hacia una técnica permanente de evaluación de las políticas de gestión cuyo resultado no será solo la obtención de un producto de calidad sino una empresa más rentable.

Por esta razón, es muy importante el estudio de este proyecto, ya que, permitió conocer los aspectos que afectan la disponibilidad de información diaria para el desarrollo de un buen control de inventarios, por lo que, este medio impulsa a la empresa a mejorar los movimientos de compra, almacenamiento y ventas de mercaderías y con ello podrá mejorar su comercialización. El impacto que tendrá este



proyecto será a nivel local y muy significativo en el progreso y crecimiento continuo de las operaciones de la empresa, debido a que permitirá identificar y clasificar a través del método ABC todos los productos comercializados y establecer políticas que mejoren su manejo y gestión. Y los resultados que se logren mediante este estudio serán generalizados para todas las pequeñas y medianas empresas del sector.

Se deduce que la empresa presenta como principal objeto de estudio a sus inventarios en stock; con respecto a su correcto registro, el establecimiento de políticas que permitirán a la empresa ofrecer sus productos de acuerdo con el requerimiento inmediato de cliente, por lo que se propone crear un modelo con políticas y estrategias de gestión de inventarios que provoquen un impacto positivo y así dar solución a la problemática.

Los beneficiarios indirectos de la elaboración de este proyecto son todas las microempresas, negocios populares, emprendedores y personas que viven al interior de la zona de influencia del proyecto, además, de aquellos que están en relación con los beneficiarios directos, como es la empresa Cctz Locales y el investigador.

### ***1.1.4 Objetivos***

#### **1.1.4.1 Objetivo general**

- Diseñar un modelo de gestión de inventarios en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayas como una propuesta de mejora a fin de lograr una reducción en los costos de inventario y un incremento en el beneficio económico de la empresa.

#### **1.1.4.2 Objetivos específicos**

- Diagnosticar los procesos actuales de la gestión y control de inventarios en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayas.
- Clasificar los productos de la empresa Cctz Locales en 3 categorías según su importancia, calidad y valor.
- Establecer políticas y procedimientos que aporten al adecuado manejo de los inventarios.

## 1.2 Revisión de la literatura

### 1.2.1 Teoría que sustenta el proyecto

La elaboración del presente proyecto integrador tiene gran importancia debido a que está sujeta a muchas exigencias y necesidades tanto en el sector como en la empresa, se direcciona a la aplicación de un buen control de inventarios los mismos que son el eje para la operación de la empresa. La empresa debe enfocarse en cómo la gestión de inventarios planifica y controla sus productos, para así garantizar el proceso adecuado de adquisición, almacenamiento y la posterior venta de la mercadería existente en bodega, todo debe estar enfocado hacia la correcta gestión tanto en el campo financiero como administrativo, sin olvidar que el proceso mencionado permite una toma de decisiones eficaz y efectiva.

El inventario es una parte fundamental en el activo de una empresa, y se considera dos contextos para mantener una correcta entrada y salida de los mismos, el primero es la relación entre la empresa y la existencia del producto, y por otro encontramos la demanda por parte del cliente, el cual espera que la empresa tenga la existencia de determinados productos que requieren los 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 (pág. 15).

El sector comercial es uno de los sectores más importantes para el desarrollo local y nacional, por ende, para que el sector se mantenga dentro del mercado competitivo el compromiso de los empresarios es desarrollar su actividad con visión empresarial con un buen control de inventarios, de esta forma también brindar 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 (pág. 55).

En palabras de Bureau (2011) señala lo siguiente: “La gestión de los inventarios consiste en planificar, organizar y controlar el conjunto de productos, materias primas, componentes y productos semi-acabados pertenecientes a una empresa”.

Por ende, la gestión de inventarios ayuda a regular las entradas y salidas de los productos, en este caso primeramente una planificación es ideal para posterior organizar según calidad, variedad y costo de cada uno de los productos que la empresa posee.

En el trabajo investigativo de Durán (2012), 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.

## ***1.2.2 Conceptualización***

### **1.2.2.1 Inventarios**

Registro fundamentado de los bienes pertenecientes a una persona o empresa, hecho con orden y exactitud. Por extensión, se nombra inventario a la justificación y balance, cuantitativo y cualitativo de los depósitos físicos en sí mismos y con las supuestas conscientes. Con el fin de registrar y controlar los inventarios las empresas acogen los métodos oportunos para evaluar sus existencias de mercancías con el fin de establecer su posible volumen de producción y ventas (Puente, 2021).

Inventarios es una relación minuciosa, sistemática y estimada de los elementos que disponen en el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado. Antes, los inventarios se ejecutaban por medio físico escrito en un papel (Gaither, 2003 citado en Puente, 2021).

Inventarios son la representación del activo para el número de empresas que adquieren artículos para revenderlos; los inventarios son activos para su

comercialización en el desempeño de los negocios, en el proceso de fabricación para dicha venta o en la forma de materia prima o abastecimientos que serán utilizados en el proceso de producción o en la presentación de servicios (Puente, 2021, pág. 25).

#### **1.2.2.2 Gestión de inventarios**

Aguirre (2015), señala que: Por gestión de inventarios, el organizar, planificar y controlar el acumulado de stock referente a una organización. Organizar personifica precisar criterios y políticas para su regulación, solo así se establece los importes más ventajosos de cada uno de los artículos. Cuando se planifica, se constituye en los métodos de previsión y se prescriben los momentos y cantidades de reposición, controlando los movimientos de entradas y salidas, el costo del inventario y las tareas a ejecutar (pág. 5).

De acuerdo con lo señalado, un inventario es un suministro de materiales de gran importancia en la empresa para que exista continuidad del proceso productivo. Para las empresas es un proceso operativo transversal a la cadena de abastecimiento.

Las inversiones consignadas a los inventarios son grandes y el control del capital afín a las materias primas, los inventarios en proceso y los productos finales, se componen en un componente viable para lograr mejoras en el sistema, no obstante, el optimismo en la confusión de la gestión se hace cada vez más penetrante, obteniendo efectos que producen fenómenos con la apertura de mercados, el incremento en la variedad de productos y referencias, la globalización, la producción y distribución de productos con altos estándares de calidad y la masificación de acceso a la información. (Becerril C, 2018, págs. 34-56).

Desde este punto de vista uno de los principales problemas que enfrentas las empresas es la coordinación para organizar y controlar la gestión de inventarios, generalmente existe un gran riesgo cuando no se tiene colaboradores capacitados.

“Un inventario o stock es cualquier recurso que posee valor en períodos temporales, en el proceso de operaciones, y está en algún lugar de la empresa a la espera de ser utilizados en el proceso productivo o de ser vendido” (Núñez, 2015, págs. 50-112).

Los productos que posee una empresa en bodega son considerados como inventarios, por lo tanto, estos deben ser custodiados con la finalidad de evitar pérdidas.

### **1.2.2.3 Objetivos de la gestión de inventarios**

El objetivo primordial de la gestión de inventarios es operar como reguladores entre los abastecimientos y las salidas para reducir riesgos en la demanda, disminuir costos extras como también es importante establecer calidad del servicio mediante una adecuada planificación (Becerril C, 2018).

La empresa Cctz Locales es una empresa que no cuenta con procedimientos apropiados para controlar los inventarios debido al crecimiento de la misma, por ende, se ve en la necesidad de mejorar su sistema de control para salvaguardar los recursos y mejorar los resultados tanto en la adquisición de la mercadería como en la venta de la misma.

### **1.2.2.4 Importancia de la gestión de inventarios**

La gestión de inventarios es importante en la empresa porque:

- Constituye una estructura estándar de gestión y control interno que soporte a los procesos de ejecución, a la vez consolida los criterios de control y certifica un control corporativo a la gestión de las existencias que les acceda el cumplimiento de sus objetivos esbozados.
- Origina la reconstrucción de un entorno ético a la redonda de la función administrativa empresarial.
- Conserva una orientación permanente a gestionar y controlar los riesgos que puede inhibir al logro de los propósitos del área administrativa y colaboradores a nivel empresarial.
- Emprende la comunicación como un procedimiento de gestión y control a la transparencia de información a nivel del administrador y colaboradores de la empresa.
- Se basa en una gestión de operaciones por procesos (Gallegos, 2017, págs. 2-

91).

En las empresas una buena gestión de inventarios puede ayudar a controlar y ahorrar en costos y gastos que perjudiquen tanto al cliente como al manejo de la empresa, tomando en cuenta que es indispensable que los colaboradores tengan conocimiento real de la importancia de controlar adecuadamente la mercadería existente en bodega.

#### **1.2.2.4 Control de inventario**

Justificación de los registros contables y la objetividad física, que admita certificar una indagación existente, eficaz y actualizada. Así se logra reducir el costo por pérdidas, abundancia de inventario, demoras en la comercialización de los pedidos, y demás aspectos que puedan afectar los resultados del negocio. Bajo este contexto, el sistema de control de inventarios brinda múltiples ventajas:

- Integración de los sistemas de información gerencial de la compañía, de la cual se puede
- retroalimentar todos los espacios.
- Rápido acceso a la información sobre vendedores, bienes y compradores.
- Instrumento sencillo de utilizar.
- Caracterización confiable de bienes.
- Excelente atención a clientes.
- Método confiable para la logística de las ventas.
- Seguridad en la recepción de mercadería.
- Optimización de tiempo y de recursos mediante la tecnología (Westreicher, 2017).

Gandhi (2018), Estos son en realidad un conjunto de artefactos que consiguen lograr acciones para obtener control sobre ciertas tareas. Son capaces de administrar, dirigir o incluso ordenar el comportamiento de otros sistemas, todo con la finalidad de disminuir lo más posible las posibilidades de que ocurra algún error, obteniendo el mejor resultado en todos los casos posibles.

### **1.2.2.5 Clasificación de los inventarios**

Clasificación de inventarios por criterio funcional. - Podemos distinguir los siguientes tipos:

- Stock de ciclo: Sirve para atender la demanda normal de los clientes. Se suele hacer pedidos de un volumen que permita atender la demanda durante un tiempo determinado.
- Stock de seguridad: Previsto para solicitudes imprevistas de compradores, o demoras en las liquidaciones de los vendedores. Trabaja como un «colchón» complementario al almacenamiento de período. Ayuda a impedir las fracturas de stock.
- Stock de presentación: Está en el lineal para atender las comercializaciones más inmediatas; es decir, las que están a la vista del comprador. La cantidad dependerá de la comercialización media, del tipo de producto y del manejo productivo que se mantenga.
- Stock estacional: Hace frente a comercializaciones esperadas que se ocasionan en una explícita estación o temporada, además se puede provocar por huelgas, guerras o por razones productivas.
- Stock en tránsito: Circula por los diferentes períodos del proceso productivo y de mercadeo. Asimismo, se llama así el stock almacenado en los depósitos de circulación ubicados entre los almacenes del cliente y del proveedor.
- Stock de recuperación: Artículos o bienes consumidos, pero que pueden ser reutilizados en parte o en su totalidad para otros nuevos.
- Stock muerto: Artículos antiguos o pasados que ya no valen para ser reutilizados, y deben ser rechazados.
- Stock especulativo: Si se pronostica que la demanda de un determinado bien va a aumentar en una gran suma, se almacena stock cuando todavía no hay tal petición y, por tanto, es menos costoso. El precio de un producto acrecienta en ritmo continuo a la solicitud que hay de él (Arias, 2018).

### **Clasificación de inventarios por criterio operativo**

Según Arias, (2018) tenemos los siguientes tipos:



- Stock óptimo: Compatibiliza un correcto cuidado a la demanda y una rentabilidad maximizada, teniendo en cuenta los valores de almacenaje.
- Stock cero: Se asemeja con el método de producción Just in Time (JIT) o justo a tiempo, que consiste en trabajar bajo petición; es decir, solo se producirá cuando sea preciso para atender una petición concreta.
- Stock físico: Cantidad de artículos disponibles en un tiempo determinado en el depósito. Jamás puede ser negativo.
- Stock neto: Stock físico menos la demanda no satisfecha. Esta cantidad sí puede ser negativa.
- Stock disponible: Stock físico, más los encargos en curso del artículo a los vendedores, menos la demanda insatisfecha.

#### **1.2.2.6 Generalidades de la gestión de inventarios**

Procedimiento con el fin de controlar y manejar de manera eficiente la mercadería, se realizan tres funciones básicas: determinación de las existencias, se refiere a comprobar que la información en la base de datos de la empresa sobre la existencia de mercadería e insumo es similar a la realidad, es decir, si realmente se tienen físicamente, el inventario que se registra de manera virtual. Según Rodríguez (2002), esto se realiza mediante los siguientes procesos:

- a) Toma física de inventarios
- b) Auditoria de existencias
- c) Evaluación a los procedimientos de recepción y ventas
- d) Conteos cíclicos

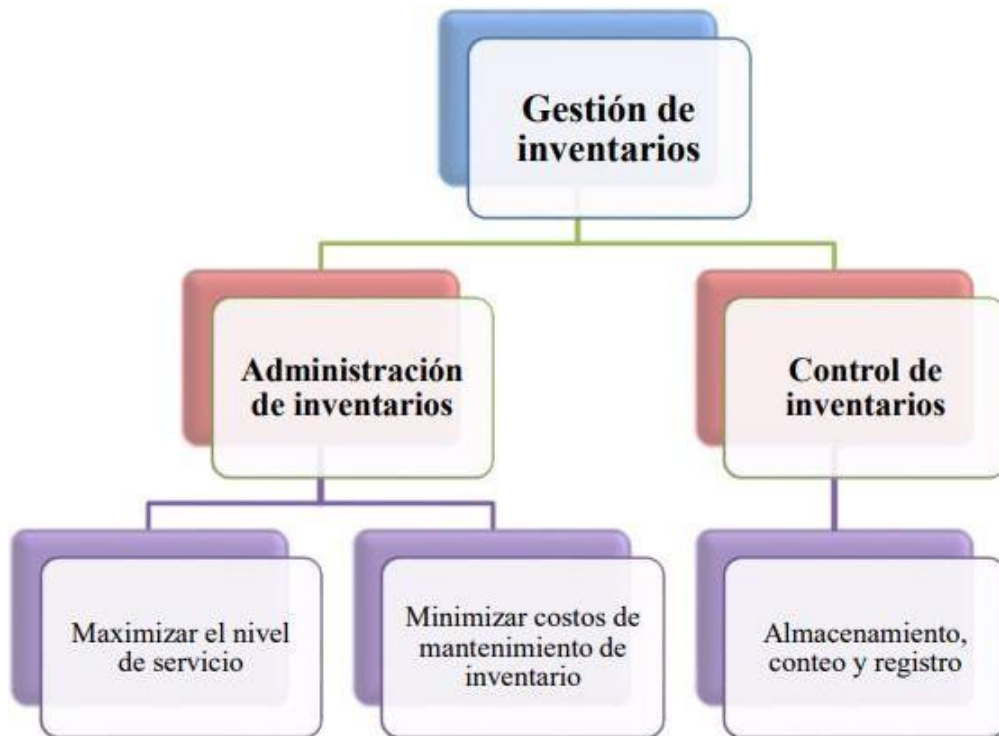
#### **1.2.2.7 Finalidad de la gestión de inventarios**

Implica la determinación de la cantidad de inventarios que deberá mantenerse, la fecha en que deben colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. El objetivo de mantener un inventario disponible ayuda a ganar tiempo referente a la entrega instantánea y no tener que esperar, que termine un proceso de producción, lo que permite hacerle frente a una competencia, que se encuentra a la expectativa de

captar nuevos clientes. El inventario permite reducir costos y da lugar a la falta de continuidad en el proceso (Rodríguez, 2002).

#### **Figura 4**

##### *Gestión de Inventarios*



*Nota:* La figura muestra la estructura de la gestión de inventarios. Obtenido de (Arias, 2018).

Por lo expuesto con antelación, se destaca que el modelo de Gestión de Inventario es aquel que ofrece planificación, orientación, dirección, control y evaluación a las actividades de trabajo que desarrollan las empresas para poder obtener sus productos y servicios con eficiencia, eficacia y efectividad o bien sea para mantener el nivel de calidad de las operaciones que se realizan dentro de la misma (Garrido, 2018).

### 1.2.2.8 Indicadores de gestión para control de inventarios

“Se puede definir a los indicadores de gestión, como elementos que permiten medir y hacer seguimiento al desarrollo de las estrategias y/o al logro de los objetivos propuestos en los programas y proyectos” (Heredia, 2019).

Por ende, los indicadores son parámetros que ayudan a reflejar el comportamiento de las actividades que se realizan dentro de una entidad, se aplican con el objetivo de mejorar procesos y establecer compromisos con los colaboradores.

- **Indicadores para los inventarios:** permite el control de la mercadería.

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Inmovilización} = \frac{\text{Inventario inmovilizado}}{\text{Costo de ventas}}$$

$$\text{Duración de mercadería} = \frac{\text{Inventario final} \times 5 \text{ días}}{\text{Costo de ventas}}$$

- **Indicadores financieros:** Controla las ventas perdidas por la empresa al no entregar oportunamente a los clientes los pedidos generados. De esta manera se mide el impacto de la reducción de las ventas por esta causa.

$$\text{Márgenes de Contribución} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Es necesario que los administradores conozcan las necesidades de la empresa para aplicar los indicadores y así lograr los objetivos empresariales propuestos.

### 1.2.2.9 Métodos para controlar los inventarios

Bustos (2014) en su investigación considera dos métodos importantes y más utilizados para un buen sistema de inventarios.

- **Método de control ABC:** La aplicación inicia con la clasificación de los artículos según los grupos a los que pertenece.
- **Método Just in Time:** Es el inventario mínimo para mantener funcionando perfectamente el sistema, este elimina gastos y desperdicios.

#### 1.2.2.10 Sistema ABC

Una empresa que emplea este sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. En los productos "A" se ha concentrado la máxima inversión. El grupo "B" está formado por los artículos que siguen a los "A" en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo "C" lo componen en su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión. La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios (Serna, 2018).

El control de los productos "A" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos "B" y "C" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

Las principales funciones son:

1. Mantener un registro actualizado de las existencias. La periodicidad depende de unas empresas a otras y del tipo de producto.
2. Informar del nivel de existencias, para saber cuándo se debe hacer un pedido y cuánto se debe pedir de cada uno de los productos.
3. Notificar de las situaciones anormales, que pueden constituir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema.
4. Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios.

La clasificación ABC consiste en dividir los productos en tres clases de acuerdo a la rentabilidad generada por el artículo o al criterio de selección establecido por la empresa, esta técnica es utilizada porque permite a la dirección concentrarse en los productos que generan mayores utilidades para la empresa. Para la gestión de inventarios es frecuente utilizar un sistema de clasificación ABC especialmente en

empresas manufactureras que poseen una gran cantidad de ítem en los inventarios que pueden generar confusiones al momento de definir los productos estrella de la organización (Soto, 2021).

Los artículos de clase A son los que generan el mayor margen de ganancia de la empresa y representan el 20% del inventario y el 80% de los ingresos netos. Los productos de clase B representan el 30% del inventario. Los artículos de clase C son aquellos que en términos monetarios representan una inversión más pequeña y equivalen al 50% de todos los artículos en inventario (Render et al., 2012).

### 1.2.2.11 Métodos de registro de los inventarios

Los métodos de control de inventario se dividen en tres grupos como se detalla a continuación:

**Tabla 1**

*Métodos de registro de los inventarios*

<b>Método de Valoración</b>	<b>Promedio Ponderado</b>	<b>Se establece una media del coste de las unidades</b>
<b>Método de Registro</b>	PEPS (FIFO)	Primero se van vendiendo las unidades de mayor antigüedad.
	UEPS	Se van vendiendo las unidades de mayor antigüedad.
	Kardex real	Real
	Kardex Estándar	Presupuestado

Nota: La presenta tabla muestra los métodos de control de inventario según Coallo (2018)

Se puede decir que los negocios actualmente están multiplicando la cantidad de artículos de los inventarios por sus costos unitarios para determinar el costo de los mismos y tener una idea clara de su capital invertido y de las ganancias que traerán consigo. Los métodos de costeo de inventarios más usados son: costo unitario específico, costo promedio ponderado, costo de primeras entradas primeras salidas (PEPS), y costo de últimas entradas primeras salidas (UEPS) (Coalla, 2018).

Para el manejo de inventarios se usan de diferentes métodos, entre las cuales podemos encontrar el Costo Unitario Específico, que es el que usan algunas empresas

que manejan bienes o servicios particulares y por lo tanto cada uno debe tener un valor diferenciado de otros, es usualmente utilizado por empresas que manejan automóviles, por joyerías y bienes raíces entre otros.

De igual forma se tiene el método de promedio ponderado que permite controlar los ingresos y egresos de las mercaderías al almacén, este método es muy usado cuando se adquieren mercancías con diferente valor comercial, es muy útil, porque se direcciona hacia la producción en tiempos establecidos, donde el flujo de los precios actuales y antiguos es cambiante, es decir, cuando aumentan o se reducen los precios a razón de las economías inflacionarias (Coalla, 2018).

Además, tenemos el método de Costo de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) y podemos decir que, bajo este, la empresa debe llevar un registro del costo de cada unidad comprada del inventario. El costo de la unidad utilizado para calcular el inventario final, puede ser diferente de los costos unitarios utilizados para calcular el costo de las mercancías vendidas. Bajo PEPS, los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas, a eso se debe el nombre de Primeras Entradas, Primeras Salidas. El inventario final se basa en los costos de las compras más recientes.

Otro método es el de Costo de Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS), de este método dependen también los costos por compras de un inventario en particular. Bajo este método, los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de mercancías vendidas. Este método deja los costos más antiguos (aquellos del inventario inicial y las compras primeras del periodo) en el inventario (Lugo, 2016).

A propósito, y siguiendo con el mismo tema, podemos encontrar el sistema de Administración de Inventarios ABC (Coalla, 2018).

#### **1.2.2.12 Método ABC**

La optimización del inventario en la cadena de suministro, un análisis ABC es un método de categorización de inventario que consiste en la división de los artículos en tres categorías, A, B y C: Los artículos pertenecientes a la categoría A son los más valiosos, mientras que los que pertenecen a la categoría C son los menos valiosos. Este

método tiene como objetivo llamar la atención de los gerentes hacia los pocos artículos de importancia crucial (artículos A) en lugar de hacia los muchos artículos triviales (artículos C) (Collignon, 2018).

El método de clasificación de inventarios ABC es un sistema para segmentar y organizar los productos de un almacén en base con su importancia, relevancia para la empresa, valor económico, beneficios aportados, rotación generada, entre otros. Con la clasificación ABC se pretende priorizar las mercancías de un almacén más importantes para la empresa como pueden ser los productos con mayor impacto en los beneficios de la empresa y las que mayor rotación suponen, en lugar de tratar a todas las referencias por igual o de organizarlas por su tamaño, peso o cantidad.

### **Análisis ABC del stock**

El origen del método ABC de gestión del stock proviene de la conocida como regla del 80/20 o principio de Pareto, según el que una pequeña parte del total de las cosas es la que contribuye a la mayor parte de la consecución de los resultados. Aplicando la regla 80/20 a la realidad de la empresa, un 20% del total de referencias, son las que generarían el 80% de los beneficios.

Extrapolando el principio de Pareto a la logística, resultaría en que en un almacén en torno a un 20% de las referencias de productos son las que generan el 80% de los movimientos del almacén y también de los ingresos de la empresa. Utilizando este principio como base, se pueden seguir diversos criterios para organizar y priorizar esta parte más importante de la mercancía en función de las características de cada empresa (Arc, 2021).

El método de clasificación ABC utiliza este principio de Pareto para segmentar las mercancías de un almacén en 3 categorías (A, B y C) en base con su importancia según el criterio elegido, y de esta forma destinar más recursos a las referencias que son clave para la empresa, en este caso las elegidas en el grupo A.

### **Importancia del método ABC en la gestión de inventarios**

La optimización del inventario es crítica para poder mantener los costes bajo control dentro de la cadena de suministro. No obstante, para poder aprovechar al

máximo los esfuerzos de los gerentes, resulta eficaz concentrarse en los artículos que cuestan más al comercio (Collignon, 2018).

El principio de Pareto establece que el 80 % del valor de consumo total se basa solo sobre el 20 % de los artículos totales. En otras palabras, la demanda no está distribuida uniformemente entre los artículos: los que más se venden superan ampliamente a los demás.

El método ABC establece que, al revisar el inventario, una empresa debería clasificar los artículos de la A, a la C, basando su clasificación en las siguientes reglas:

- Los artículos A son bienes cuyo valor de consumo anual es el más elevado. El principal 70-80 % del valor de consumo anual de la empresa generalmente representa solo entre el 10 y el 20 % de los artículos de inventario totales.
- Los artículos B son artículos de una clase intermedia, con un valor de consumo medio. Ese 15-25 % de valor de consumo anual generalmente representa el 30 % de los artículos de inventario totales.
- Los artículos C son, al contrario, artículos con el menor valor de consumo. El 5 % más bajo del valor de consumo anual generalmente representa el 50 % de los artículos de inventario totales.

El valor de consumo anual se calcula con la fórmula: (Demanda anual) x (coste de artículo por unidad).

#### **1.2.2.13 Clasificación del método ABC**

Existen diversas formas de clasificar o definir la importancia de un producto para la empresa en función del sector, tipología de productos o necesidades concretas del almacén. No hay una clasificación idónea universal, sino, que habrá que elegir la clasificación adecuada a las circunstancias de cada negocio. Las 4 principales formas de clasificar las referencias de productos en el sistema ABC son:

- **Clasificación de productos ABC por rotación**

Con este método de clasificación se categorizan los productos en A, B y C en función de la rotación de estos productos en el almacén. Los productos que sean más



demandados y por tanto más movimientos generen en el almacén serán de categoría A, y los que apenas tengan rotación serán categoría C.

- **Clasificación de productos ABC por coste unitario**

En la clasificación por coste unitario se ordenan las referencias de productos por la inversión que se realiza en cada una de ellas. Si un producto tiene un coste muy elevado se categoriza como A, si su coste es reducido su categoría en el modelo ABC será la C. Es una clasificación interesante en empresas cuyo inventario cuenta con productos con costes muy diferentes entre sí.

- **Clasificación de mercancía ABC por valor total de inventario**

En este caso, no se tiene en cuenta el valor unitario de cada producto, sino el valor del total de las unidades almacenadas de cada referencia, es decir, coste unitario multiplicado por el número de unidades. Es un sistema que puede ser útil, pero que requiere un control continuo del stock para redefinir las categorías A, B y C cuando haya actualizaciones en las salidas y entradas de mercancía del almacén, por lo que es un método de clasificación complejo.

- **Clasificación de referencias ABC por utilización y valor**

La clasificación por utilización y valor es el método más utilizado y también el más completo por tener en cuenta tanto el valor de los productos como su demanda. Este método aúna las ventajas de las clasificaciones anteriores combinando valor y rotación de la mercancía.

Para ser categorizado como A, un producto debe tener un alto valor para la empresa y además ser muy demandado y por tanto tener mucha rotación en el almacén. Para hacer este sistema más completo y complejo se pueden incluir en la ecuación variable como la rentabilidad del producto.

### **1.2.2.13 Ventajas y desventajas del método ABC**

El análisis de inventario ABC coloca controles más estrictos y frecuentes sobre el inventario de alta prioridad. Este último, también llamado inventario clase A, es el tipo que los clientes solicitan más a menudo. En la fabricación el inventario clase A también puede incluir los artículos más usados para la producción de bienes. Dado que el inventario clase A está directamente vinculado con el éxito de la compañía, es importante monitorear constantemente su demanda y asegurar que los niveles de existencias vayan de acuerdo a dicho valor.

Con el análisis ABC tu compañía puede usar sus recursos para dar prioridad al control de este tipo de inventario con respecto al inventario que tiene un impacto menor sobre el balance final (Nikolakopulos, 2012).

Bajo el método ABC de análisis de inventario puedes asignar tus recursos de forma más eficiente durante los recuentos de ciclo. Un recuento de ciclo es el proceso de contar únicamente ciertos artículos en fechas programadas. La frecuencia de tus recuentos de ciclo y los artículos que elijas incluir dependen de la frecuencia de las fluctuaciones de tu inventario. Una vez que el inventario se organiza en clases puedes enfocarte en recuentos de ciclo regulares sobre el inventario clase A. Dependiendo de tus necesidades puede ser preciso contar el inventario clase B de forma infrecuente, dos veces por año, y el inventario clase C solamente una vez al año. El método de análisis ABC ahorra tiempo y esfuerzo al contar solamente el inventario requerido por el ciclo para la clase de inventario en vez de contar todos los artículos por cada ciclo (Correa, 2018).

El método ABC requiere más recursos para mantenerse que los sistemas de costos tradicionales. Cuando se realizan recuentos de ciclo, el inventario clase A debe ser analizado de forma rutinaria para determinar si estos son de alta prioridad. Si una parte del inventario ya no se usa ni tiene una demanda tan frecuente dicha parte se mueve a otra clasificación de inventario. Este proceso constante requiere una medición y recolección de datos mucho mayor (Correa, 2018).

El uso principal del análisis ABC es mejorar su capacidad para tratar conjuntos de datos grandes y complejos dividiéndolos en tres segmentos. Estos segmentos definen la prioridad de los datos dentro de cualquier área en la que los estés usando. (School, 2018)

Una vez que los datos se dividen en segmentos, es más fácil enfocarse en los datos y usarlos de una manera significativa. Desglosar los datos en estos segmentos hace que los problemas específicos en los datos sean más obvios. También ayuda a priorizar los diferentes segmentos. (School, 2018).

El análisis ABC puede usarse para segmentar a los clientes y desglosar los datos específicos de cada uno. En primer lugar, dividir a los clientes en cada una de las tres categorías en función del volumen de ventas que ofrezcan. (School, 2018).

Luego, considerar cómo ese volumen se relaciona con su contribución de margen. Si se segmenta exitosamente a los clientes, los clientes con mayor valor pasarán a la categoría A de alta prioridad, mientras que los clientes menos importantes se colocarán en la categoría inferior C (Leal, 2018).

La segmentación te permite identificar a tus clientes más valiosos. Luego te permite examinarlos por separado para que puedas formar un plan de acción. Cuando puedes ver las cosas en tres categorías diferentes, es más fácil asignar los recursos de una manera más estratégica de lo que es si estás yendo y viniendo entre tablas o simplemente tratando de dar sentido a una gran cantidad de datos sin procesar (School, 2018).

El beneficio de dar este paso adicional y comenzar a aplicar el Análisis ABC es facilitar el análisis estratégico de los datos, lo que a su vez hace que sea más fácil maximizar ganancias.

#### **1.2.2.14 Fases del método ABC**

Dentro de la realización del inventario, la clasificación por cada zona se realiza considerando el valor que ostenta cada artículo, valor que está dado por criterios preestablecidos como el costo unitario o el volumen anual monetario.

Se puede segmentar cada producto a partir de ciertos criterios. Por lo general se usan los siguientes:

- Clasificación por precio unitario
- Clasificación por valor total
- Clasificación por utilización y valor
- Clasificación por aporte a utilidades

A continuación, se detalla los pasos siguientes aplican para un criterio de clasificación por el sistema de precio unitario; no obstante, los pasos para los demás criterios son similares.

- **Paso 1: Obteniendo los datos**

Necesitas los datos para hacer la clasificación. Por ejemplo, para la clasificación por precio unitario se necesitará el precio unitario promedio de cada artículo para los meses de análisis.

- **Paso 2: Promediando y ordenando los datos**

Promedia los valores de los artículos para los períodos que tienes. Hecho esto, ordénalos de mayor a menor. Este es el preámbulo para el análisis de Pareto.

- **Paso 3: Multiplicando los porcentajes por el número de artículos**

Para saber cuántos artículos tomar por cada zona, debes multiplicar tus porcentajes por el número de artículos.

- **Paso 4: Categorizando los artículos en las zonas**

Ya conoces cuántos artículos vas a clasificar por zona. Así pues y con tus datos ordenados de mayor a menor, los primeros van a pertenecer a la zona A. ¿Cuántos? La cantidad que hayas definido en el paso 3. Procede de la misma forma con las demás zonas.

#### **1.2.2.14 Reserva de inventario de materiales (RIM)**

Este método de inventarios brinda seguridad ante fallos como la falta de productos o fallas en la producción, sirve para contar con una cantidad mínima de productos para producción, o en aumento en el tiempo de reabastecimiento.

$$\text{RIM} = \text{PVFPR} * \text{CDU}$$

RIM= reserva de inventario de materiales

PVFPR= promedio de valoración de las fechas de promesa de entrega y recepción

CDU= consumo diario de unidades

Este método nos permitirá realizar el registro de cada una de las facturas, según el promedio de valoración de las fechas de entrega y recepción de los productos, permitiendo conocer la cantidad exacta de los productos y la rotación que poseen, aportando con el análisis y clasificación de los productos más importantes dentro de la comercialización de la empres

Un inventario de reserva o inventario de seguridad es aquel que garantiza que siempre habrá stock, evitando el desabastecimiento imprevisto y el hecho de que falte algún producto debido a algún fallo en el sector de producción o incrementos inesperados de la demanda (Salate, 2023).

### **Importancia de la reserva de inventario de materiales (RIM)**

Para elaborar un inventario de reserva optimizado es importante que encontremos el equilibrio entre los costes y los beneficios de cantidades y productos que van a incluirse en ese inventario de seguridad para cubrir la variabilidad de la demanda y el tiempo de reabastecimiento.

El inventario de reserva sirve para disponer de una cantidad mínima de productos que cubran la demanda en caso de que esta exceda lo previsto, así como para cubrir irregularidades en la producción que no se tuvo en cuenta cuando se planeó. Es fundamental que el inventario de reserva no sea inferior al necesario; ya que, puede producirse una ruptura de stock y perder ventas provocando una mala imagen de la empresa en la mente del cliente (Salate, 2023).

- **Cómo calcular el inventario de reserva**

Para calcular el inventario de reserva debes prestar atención a las siguientes variables:

- **Plazo de entrega máximo**

Indica el tiempo máximo en caso de que se produzca algún fallo en la producción.

- **Demanda media**

Indica la cantidad mínima de productos necesarios para cubrir en caso de que exista algún problema con la producción.

- **Fórmula**

Como la demanda nunca es fija, nos aproximaremos más en su cálculo si tomamos como referencia el coeficiente de variación de demanda. Igualmente, podemos estimar el nivel deseado de disponibilidad de inventario que la empresa quiere tener para evitar la rotura de stock.

- **Reaprovisionamiento de inventario**

Se debe tener en cuenta la política de reaprovisionamiento del stock seleccionado, que puede ser continuo o periódico. El reaprovisionamiento continuo de inventario consiste en controlar el inventario cada vez que termina una transacción, tanto en la entrada como en la salida de productos. De lo contrario, en el reaprovisionamiento periódico el inventario se revisa cada cierto tiempo, por lo que se deben cubrir la cantidad de productos necesaria durante ese determinado periodo de tiempo.

- **Punto de pedido**

Una vez conocemos el inventario de reserva y se llega a la cantidad mínima designada de productos se realiza el pedido. Esto es lo que se llama punto de pedido y la forma de realizarlo irá en función del método de reaprovisionamiento seleccionado, ya sea continuo o por periodo.

En resumen, para calcular el inventario de reserva es necesario determinar el nivel de servicio deseado, calcular el punto en el que se reordena el inventario de seguridad y el inventario de ciclo y luego sumar el inventario de seguridad y el inventario de ciclo para obtener el inventario de reserva.

### **1.2.2.15 Planificación de políticas de inventarios**

Las políticas de inventario son estrategias que se utilizan para establecer la cantidad óptima de productos que se deben almacenar, son fundamentales para evitar problemas logísticos futuros. Para poder definir las políticas de inventario es necesario

describir y analizar el sistema, sus relaciones y la optimización de los procesos de compra y venta, asimismo como los costos (Soto, 2021).

### **Políticas del inventario**

Las políticas de inventarios son estrategias empresariales diseñadas para administrar de manera eficiente los recursos materiales de una organización con el objetivo de minimizar los costos de mantenimiento y, al mismo tiempo, garantizar la calidad en el servicio al cliente (Leal, 2018).

Paralelamente, el inventario es el conjunto de bienes muebles e inmuebles que tiene una empresa para comercializar, ya sea comprándolos o vendiéndolos como productos terminados, o procesándolos primero antes de venderlos en un periodo económico determinado; así como las materias primas disponibles para crear nuevos productos y los fabricados que aún están en proceso de producción (Leal, 2018).

### **Lugar de la política de inventario en una empresa**

Dado que el inventario representa uno de los activos más significativos en tamaño e inversión dentro de una empresa, afirma (Leal, 2018) que, la manera en la que se administra y gestiona con una política de inventario tiene efectos importantes sobre las principales áreas de la empresa. Sin embargo, la manera en la que esta se relaciona con cada una de las operaciones es diferente y demanda volúmenes particulares:

- **Producción:** se necesita tener un respaldo moderadamente grande de inventarios de productos terminados para mantener niveles de producción estables. También conocido como inventario de seguridad.
- **Ventas:** necesita inventarios elevados de productos terminados para reaccionar con rapidez a las exigencias del mercado.
- **Compras:** requiere inventarios basados en compras de grandes dimensiones para minimizar los costos por unidad y los gastos del rubro de las compras en general.

- **Financiación:** necesita inventarios reducidos para minimizar las necesidades de inversión y disminuir los costos de mantenimiento de los mismos.

### **Diseño de políticas de inventario**

Se deben evaluar las necesidades de cada uno de los puntos anteriores y encontrar el equilibrio entre los mismos para diseñar la política de inventario, no obstante, las variables que realmente definen la estrategia bajo la cual se debe regir son: los costos, el nivel de servicio, el lead time o tiempo de reabastecimiento, la naturaleza del producto, las restricciones del proveedor y los patrones de la demanda (Leal, 2018).

- **Costos:** esta variable se divide en tres aspectos. El primero referente al costo de mantener los productos almacenados, en el que se debe considerar el valor a pagar por el servicio de bodega y el personal que cuida y manipula el inventario. En segundo lugar, los costos de pedido, relacionados con toda la estructura administrativa encargada de hacer las compras y, en tercer lugar, los costos de obsolescencia, que aplican en el caso de los productos comestibles perecederos o periódicos que tienen un margen de vida corto y luego de determinado tiempo no pueden ser comercializados. (Leal, 2018)
- **Nivel de servicio:** en esta variable se debe observar principalmente cuáles son las expectativas de los clientes frente a nuestro servicio, cuáles son los tiempos de entrega prometidos y cumplidos por la empresa, el porcentaje de pedidos completos entregados al consumidor y si hay prácticas de servicio diferenciales para clientes especiales que requieren de alguna operación distinta o prioritaria. (Leal, 2018)
- **El lead time o tiempo de reabastecimiento:** se refiere al periodo de tiempo comprendido entre el momento en el que se detecta que un producto debe ser pedido y el momento en el que dicho producto se encuentra disponible para ser usado en la organización. Este proceso está mediado por cinco etapas, la revisión de inventario, la gestión de compra, la gestión del pedido por parte del proveedor, el transporte y el ingreso al sistema de la empresa (Leal, 2018).



- La naturaleza del producto: en este punto se evalúan las limitaciones que tienen los productos de acuerdo a si son de tipo perecedero, consumible o reparable.
- Restricciones del proveedor: allí se tienen en cuenta las condiciones que se deben cumplir para adquirir el producto, como por ejemplo si el proveedor maneja una orden de compra mínima, si hace descuentos de acuerdo al volumen del pedido, si es una empresa confiable y flexible, si cuenta con la cantidad de productos disponibles que mi empresa requiere y si el proveedor despacha los productos de acuerdo con su inventario, o comienza el proceso de fabricación luego de hacerse el pedido (Leal, 2018).
- Patrones de la demanda: este aspecto se relaciona con el flujo de clientes que adquieren nuestros productos con regularidad, de modo que se puede evaluar si el producto se vende con cierta periodicidad y acorde con un promedio se hacen los pedidos, siempre teniendo en cuenta que los patrones no son definitivos y pueden cambiar en cualquier momento, para lo cual se debe contar con inventario de seguridad (Leal, 2018).
- Es importante considerar con cuidado cada variable y de acuerdo con eso diseñar una política de inventarios eficiente que determine el nivel de existencias y la magnitud de la inversión que pueda favorecer más a la empresa y se pueda controlar. Así mismo, siempre se debe tener presente el valor del inventario, ya que estamos hablando de una cantidad de dinero que está detenida y depende de ciertas acciones para ser usada y generar utilidades. Por lo cual, no basta con garantizar la disponibilidad de un producto, sino que se debe hacer uso apropiado de los recursos de la organización (Leal, 2018).

### **Políticas de gestión de inventario basadas en el análisis ABC**

Las políticas basadas en el análisis ABC dadas por Joffrey Collignon (2018) aprovechan el desequilibrio de las ventas delineado por el principio de Pareto. Esto implica que cada artículo debería recibir un tratamiento ponderado que corresponda a su clase:

- Los artículos A deberían ser sometidos a un estricto control de inventario, contar con áreas de almacenamiento mejor aseguradas y mejores pronósticos

de ventas. Los artículos deberían ser frecuentes (órdenes semanales o incluso diarias). En los artículos A, se debe evitar las situaciones de faltas de existencias, siendo una prioridad (Collignon, 2018).

- La categoría de los artículos C se realiza con menos frecuencia. Una política típica para el inventario de los artículos C consiste en tener solo una unidad disponible, y realizar un reorden solo cuando se ha verificado la venta real. Este método lleva a una situación de falta de existencias después de cada compra, lo que puede ser una situación aceptable, ya que los artículos C presentan tanto una baja demanda con un mayor riesgo de costes de inventario excesivos. Para los artículos C, la pregunta no es tanto ¿cuántas unidades almacenamos?; sino que, ¿debemos siquiera almacenar este artículo? (Joffrey Collignon, 2012).
- Los artículos B gozan del beneficio de una condición intermedia entre A y B. Un aspecto importante de esta clase es la monitorización de una potencial evolución hacia la clase A o, por el contrario, hacia la clase C.

Repartir los artículos en las clases A, B y C es relativamente arbitrario. Esta agrupación solo representa una interpretación bastante directa del principio de Pareto. En la práctica, el volumen de ventas no es la única métrica que mide la importancia de un artículo. El margen, así como el impacto de las situaciones de faltas de existencias en la actividad del cliente, también deberían influenciar la estrategia de inventario. (Joffrey Collignon, 2012).

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA**

#### **2.1. Descripción de la metodóloga**

##### ***2.1.1 Enfoque de la investigación***

La investigación tuvo un enfoque mixto cualitativo-cuantitativo. Se recopiló información y datos de la empresa CCTZ LOCALES S.A.S aplicando herramientas como una ficha de análisis documental y entrevistas a través de un guion de la entrevista, a fin de diagnosticar la situación actual del manejo de los inventarios. Se utilizó como técnica cuantitativa la clasificación del método ABC para determinar los productos más comercializados y vendidos, como también cuáles son los productos que generan una mayor rentabilidad para la empresa con los datos referentes a las ventas del año 2022; información disponible en los libros contables y hojas de Excel de la empresa, a los cuales se tuvo acceso por previa aprobación de la contadora y corroborada a través de la entrevista a esta.

##### ***2.1.2 Tipo de investigación***

El presente proyecto integrador se realizará en base a dos tipos de investigación, como son; la Investigación Exploratoria y descriptiva; mismos que hacen referencia a, el análisis profundo del control de inventarios del cual se desconoce realidad, pero se tiene una amplia fuente de información tanto bibliográfica como documental, además los datos reales de la empresa misma, esta primera fase termina cuando se haya identificado el problema, se considera investigación descriptiva, ya que, se especifica las características de los datos sometidos a un análisis, como la revisión de las cada una de las facturas de compra y venta de los productos de la empresa durante el año 2021, con el objeto de conocer las entradas y salidas de cada uno de los productos, debida a la falta de estados financieros y registro de inventarios, así también, con el análisis de las respuestas de las entrevistas que permitirán corroborar las características del problema dentro de la empresa.

## **Investigación descriptiva**

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento (Hernández, 2018).

Permite establecer contacto con la realidad para observarla, describirla, predecirla y controlarla a fin de que la conozcamos mejor; la finalidad de esta radica en formular nuevos planteamientos y profundizar en los hechos existentes, e incrementar los supuestos teóricos de los fenómenos de la realidad observada.

Se realizó un análisis profundo de este tema, del cual se desconoce la realidad del manejo de sus inventarios, pero del que, si se tiene una amplia fuente de información tanto bibliográfica como documental, además, de los datos reales de las existencias de inventarios en base a las facturas que respaldan las adquisiciones y ventas de sus productos; debido a que la empresa no cuenta con estados financieros de los cuales se puedan obtener información sobre los inventarios, respaldadas por las entrevistas realizadas a la contadora y el encargado de bodega.

Por tal razón, el análisis de la entrevista y las facturas permitió realizar un diagnóstico del manejo de los inventarios y conocer la periodicidad, volumen y rotación de todos sus productos, que de forma posterior permitió clasificar cada uno de los productos en tres categorías siendo su importancia, calidad y valor; para luego de la aplicación del método ABC obtener los productos más vendidos como los más obsoletos, brindando la base para establecer políticas y procedimientos que requieren la empresa con respecto al manejo y control de sus inventarios

### ***2.1.3 Modalidad básica de la investigación***

## **Investigación de campo**

La investigación de campo consistió en la recolección de información de fuentes primarias, es decir, a través de la técnica de la entrevista se obtuvo información directamente en el entorno natural de la empresa y el personal, siendo la contadora y el encargado de bodega; se aplicó un procedimiento técnico, sistemático y analítico de fuentes secundarias, que es en este caso fueron las facturas entregadas por la contadora de la empresa, y de esta manera, observar la situación actual y diagnosticar los procesos actuales de la gestión y control de inventarios de la empresa CCTZ LOCALES S.A.S., ubicada en la provincia del Guayas, respondiendo el primer objetivo específico de este proyecto.

Este diagnóstico se obtiene por medio de un proceso de recopilación y análisis de la información recolectada en el lugar de los hechos en una ficha de registro en una hoja de Excel (Anexo 1).

### **Investigación bibliográfica**

Por otro lado, la investigación bibliográfica permitió argumentar, identificar y comprender estudios previos realizados y relacionados con modelos de gestión de inventarios como propuesta de mejora en el manejo de los inventarios, así como las teorías, conceptos y metodologías utilizadas. Esta modalidad trata uno de los principales pasos para cualquier investigación e incluyó la selección de fuentes de información que permitieron la revisión de material bibliográfico existente con respecto al tema de estudio.

### **Investigación documental**

Esta modalidad investigativa como un proceso sistemático de investigación científica, se constituyó como una estrategia operacional donde se observó y reflexionó sistemáticamente sobre la realidad de los inventarios usando para ello todas las facturas de los años 2021, 2022 y hasta el mes de junio del 2023; que respaldaron todas las frecuencias, entradas y salidas de cada uno de los productos. La investigación documental, siendo las facturas los documentos a analizar, en este caso, permitió indagar, interpretar y presentar datos e informaciones sobre todos los productos que comercializó la empresa, utilizando para ello, una metódica de análisis y teniendo

como finalidad obtener resultados que pudieron identificar y clasificar los productos por su importancia; además, de ser base para el desarrollo del presente proyecto y logrando responder el objetivo dos del presente estudio, que buscó clasificar los productos de la empresa Cctz Locales en tres categorías según su importancia, calidad y valor.

#### ***2.1.4 Unidad de análisis***

El presente proyecto integrador se desarrolló en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayaquil perteneciente a la provincia del Guayas. Es una empresa que se dedica a la comercialización de ropa, bisutería, juguetes y accesorios para el hogar que surge como una idea de emprendimiento en el año 2018. La propuesta se realizó, ya que, la empresa no cuenta con un sistema de gestión de inventarios adecuada y el manejo de los mismos solo se realiza de manera práctica en una hoja de Microsoft Excel.

Se consideró necesario realizar el diseño de un sistema de gestión de inventarios en base a los resultados obtenidos de los años 2021, 2022 y hasta el mes de junio del 2023, que atienda todas las insuficiencias que mostró la empresa durante este año, y de esta forma, evitar la adquisición innecesaria de productos, desperdicio y obsolescencia, y centrar su comercialización con los productos con mayor importancia y valor, y así, mantener una buena relación entre producción y demanda.

#### ***2.1.5 Fuentes y técnicas de recolección de información***

##### **Fuentes de información primaria**

Son datos que provienen directamente de la población o de una muestra de la misma, contiene información original publicada por primera vez, que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más (Soberón & Acosta, 2018).

En el desarrollo del presente proyecto se aplicó la técnica de la entrevista con su instrumento el cuestionario; técnica que permitió la recolección de información para la obtención de datos necesarios y específicos usados en el presente proyecto. Las

fuentes de información primarias permitieron responder el objetivo uno de esta investigación.

### ***2.1.6 Técnicas de la recolección de información***

La entrevista se aplica a la contadora de la empresa y también al encargado de bodega tanto de la matriz, como de la sucursal.

**Tabla 2**

*Personas entrevistadas*

<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>Local</b>
<b>Rosa Elena Andagana Pacari</b>	Contadora	Matriz
<b>Carlos Roberto Pacari Núñez</b>	Encargado de Bodega	Matriz y sucursal

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

### **Entrevista**

La entrevista es una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar se convierte en un instrumento de gran utilidad para la recolección de datos (Schettini & Cortazzo, 2018). Se lleva a cabo entre una persona llamada entrevistador el cual realiza las preguntas acerca del tema y un entrevistado que es quien las responde.

La entrevista estuvo dirigida a la contadora de la empresa CCTZ LOCALES S.A.S. con el objeto de conocer como es el manejo y registro contable de los inventarios e identificar cuáles son los productos que entran y salen, así como la periodicidad con la que se está comprando.

Por otra parte, se aplicó otro tipo de entrevista a los encargados de bodega de la matriz y sucursal de la empresa; respuestas que permitieron determinar cómo es el proceso de registro de los inventarios, la frecuencia con la que se compra stock, la regularidad con la que se llena bodega y como el encargado de inventario sabe cuándo debe adquirir más productos o que productos ya se encuentran obsoletos.

### 2.1.7 Instrumentos para la recolección de información

Como instrumento para la recolección de información se usó el guion de la entrevista, para la obtención de resultados fiables se determinó la elaboración de una entrevista estructurada con un guion de la entrevista que contiene preguntas abiertas previamente diseñadas.

#### Guion de la entrevista

La entrevista estuvo compuesta de 10 preguntas que permitió conocer la importancia de la gestión de inventarios dentro de la empresa. Al ser una entrevista estructurada el tiempo de duración de la misma es de 1 hora aproximadamente.

**Tabla 3**

*Guion de la entrevista*

Nº	PREGUNTAS
1	¿Considera usted que es importante para las empresas contar con un sistema de gestión de inventarios? ¿Por qué?
2	¿Cuál es el manejo o sistema de gestión de inventarios de la empresa?
3	¿Qué herramienta emplea actualmente para el manejo de su inventario?
4	¿Cómo se lleva los registros de entradas y de salidas del inventario?
5	¿Cómo previene la empresa posibles desperdicios y pérdidas?
6	¿La empresa trabaja con tarjetas Kardex o de qué manera se mantienen con información al día de su stock?
7	¿Qué método de inventarios maneja la empresa?
8	¿Se realizan constataciones físicas de forma periódica y como las realizan?
9	¿Existen documentos que respalden la compra y venta de mercadería?
10	¿Considera importante la inserción de un sistema contable como apoyo al manejo y gestión de inventarios?

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

Al realizar la entrevista a la contadora y a los encargados de bodega se pudo recabar información de primera mano acerca de las actividades que se realizan en la empresa permitiéndonos así el desarrollo adecuado del presente proyecto.



## Ficha de análisis documental

El análisis documental es un conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad posibilitar su recuperación posterior e identificarlo. El análisis documental es una operación intelectual que da lugar a un subproducto o documento secundario que actúa como intermediario o instrumento de búsqueda obligado entre el documento original y el usuario que solicita información. El calificativo de intelectual se debe a que el documentalista debe realizar un proceso de interpretación y análisis de la información de los documentos y luego sintetizarlo (Castillo, 2017).

La ficha de análisis documental se basa en la observación y esta cuenta con 15 ítems enfocados directamente a los inventarios. Mediante esto se puede identificar las falencias que tiene la empresa para una posterior sugerencia de corrección. A partir de estos resultados se procedió a registrar cada una de las facturas de compra y venta de los productos a comercializar, a través de la RESERVA DE INVENTARIO DE MATERIALES (RIM); documentos que fueron facilitados por la contadora de la empresa.

**Tabla 4**

*Ficha de observación*

N°	Items	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Las facturas tienen periodicidad?		
2	¿Las facturas están bien diseñadas y llenadas?		
3	¿Existe registro de compra de productos?		
4	¿Existe registro de venta de productos?		
5	¿Todas las facturas cuentan con el desglose y valor de cada uno de los productos?		
6	¿Todas las facturas tienen de forma clara los nombres específicos de los productos comprados o vendidos?		
7	¿Las facturas poseen fecha en la que se hayan realizado las operaciones?		
8	¿Se puede evidenciar si el precio de compra de los productos es diferente al precio de venta de los mismos productos?		
9	¿Se puede identificar cuáles son los productos más vendidos?		

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

## **2.2 Fases del desarrollo**

### **Fase I:**

En primera fase se diagnosticó el problema en los procesos de gestión y control de inventarios, a través de las entrevistas con preguntas abiertas previamente estructuradas dirigidas a la contadora y el encargado de bodega de la empresa; además, de la revisión profunda y exhaustiva de cada una de las facturas que respaldan las entradas y salidas de los productos durante los años 2021, 2022 y hasta el mes de junio del 2023, logrando conocer si las facturas tienen periodicidad, observar la compra y venta de productos, la rotación, número de frecuencia de entradas y salidas y volumen de productos obsoletos.

### **Fase II:**

Para la segunda fase después de identificado todos los productos que entraron y salieron en la actividad comercial de la empresa, se procedió a clasificar cada uno de los productos en tres categorías según su importancia, calidad y valor; y a partir de estos resultados se procedió a registrar cada una de las facturas de compra y venta de los productos a comercializar, a través de la RESERVA DE INVENTARIO DE MATERIALES (RIM) que a través del registro manual de cada una de las facturas tanto de compra y venta, permite conocer la variabilidad de la demanda y del tiempo de reabastecimiento de cada uno de los productos en stock; documentos que fueron facilitados por la contadora de la empresa, lo que permitió el levantamiento del inventario con el que contó la empresa durante los años 2021, 2022 y hasta el mes de junio del 2023, siguiendo la metodología ABC para el control de los inventarios.

### **Fase III:**

Posteriormente, a las dos fases mencionadas en el que se diagnosticó el manejo y control de inventarios y clasificó cada uno de sus productos por medio del método ABC propuesto, se estableció políticas y procedimientos acorde a las necesidades

identificadas y falencias existentes, las cuales permitirán tener un adecuado manejo del stock, como también en el registro de la rotación de cada uno de sus productos y su correcto control a futuro.

**Tabla 5**

*Fases del desarrollo*

Objetivo	Técnica	Evidencia	Actividades	Resultado
<p><b>Diagnosticar los procesos actuales de la gestión y control de inventarios en la empresa Cctz Locales ubicada en la provincia del Guayas.</b></p>	<p>Observación y Entrevista</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guion de la entrevista</li> <li>• Facturas</li> </ul>	<p>Se realizó una entrevista estructurada con preguntas abiertas a la contadora y encargado de bodega en las instalaciones de la empresa, además de la recepción de todas las facturas del año 2021.</p>	<p>Respuestas de la entrevista y el análisis de las existencias de inventarios en base a las facturas del año 2022 entregada por la contadora de la empresa.</p>
<p><b>Clasificar los productos de la empresa Cctz Locales en 3 categorías según su importancia, calidad y valor.</b></p>	<p>Observación</p>	<p>*Ficha de observación (información base obtenida de las facturas).</p> <p>*Datos de la ficha de observación y aplicación del modelo de gestión de Inventarios ABC.</p>	<p>Las facturas entregadas por parte de la contadora fueron analizadas por fecha y productos, permitiendo conocer la temporalidad y frecuencia de cada uno de los productos, información registrada en la ficha de observación, que brindó la facilidad de observar e identificar la rotación de cada producto. Después de registrado todas las facturas en la ficha de observación se procedió a clasificar e identificar los 3 productos más vendidos y con más valor, así como, los productos menos vendidos y con menos valor.</p>	<p>Después de analizado cada una de las facturas se conoció todos los productos que entran y salen en la comercialización de la empresa. Permitiendo implementar el método ABC, en el que se pudo identificar los 3 productos más importantes y los 3 productos menos importantes.</p>
<p><b>Establecer políticas y procedimientos que aporten al adecuado manejo de los inventarios.</b></p>	<p>Analítica y documental</p>	<p>Resultados arrojados por el método ABC y falencias identificadas en el diagnóstico del manejo de los inventarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se estudió los requisitos que requiere establecer políticas y procedimientos dentro de la empresa.</li> <li>• Se tomó en cuenta los resultados de la entrevista y del registro y clasificación de las</li> </ul>	<p>Se pudo establecer directrices que ayudan a conformar la cultura de la empresa y el comportamiento de los directivos y empleados, sobre la necesidad de un correcto manejo de los</p>

			<p>facturas en la ficha de observación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se estructuró y redactó el documento de políticas.</li> <li>• Se presentó en este proyecto la propuesta de políticas y procedimientos que aporten al adecuado manejo de los inventarios.</li> </ul>	inventarios.
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

## **CAPÍTULO III**

### **DESARROLLO**

El desarrollo del presente proyecto permitió promover a la empresa Cctz Locales a un alto nivel económico mediante la aplicación de un modelo de gestión de inventarios para controlar el stock de los productos y de esta manera garantizar la adecuada rotación de las existencias al momento de ingresar y salir de los locales.

Para dar inicio con el desarrollo del presente proyecto se planteó realizar un diagnóstico inicial de los procesos actuales de manejo de inventarios que lleva la empresa para identificar falencias, se procede aplicar una entrevista que nos brindó información de primera mano para poder reconocer cuáles son los procedimientos aplicados y sus respectivas políticas, además de la revisión minuciosa de cada una de las facturas que son la fuente de información sobre el movimiento de los productos comercializados.

Adicional se procedió aplicar la ficha de observación breve para determinar de forma más específica las posibles falencias en cuanto a la gestión de inventarios dentro de la empresa Cctz Locales.

#### **3.1. Análisis e interpretación de la entrevista**

La entrevista planteada se aplicó en orden jerárquico en este caso al gerente propietario, la finalidad primordial de esta entrevista es conocer de manera más minuciosa el manejo actual de los inventarios. Las personas entrevistadas:

- Contadora – Rosa Elena Andagana Pacari
- Encargado de bodega -

Entrevistador

- Roberto Andagana Pacari

## Entrevista dirigida a la contadora de la empresa CCTZ LOCALES S.A.S

Para el desarrollo del presente proyecto integrado se realizó la aplicación de un cuestionario integrado por 10 preguntas, mismo que fue dirigido al jefe departamental del área contable con el objetivo de recolectar información que sirva para un mejor diagnóstico del proceso contable de inventarios dentro de la empresa, específicamente dentro del área contable.

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA



Empresa: CCTz Locales  
 Entrevistador: Roberto Andagana Pacari  
 Entrevistado: Rosa Elena Andagana Pacari  
 Cargo: Contadora



N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Considera usted que es importante para las empresas contar con un sistema de gestión de inventarios? ¿Por qué?	Evidentemente para una empresa que quiere tener buenos resultados si resulta importante tener un sistema de gestión de porque nos ayuda a un mejor manejo de inventarios
2	¿Cuál es el manejo o sistema de gestión de inventarios de la empresa?	Nuestra empresa cuenta solo con un registro en Excel, pero solo de manera verbal y muy poco socializado, la mayoría de las cosas se realizan en base a la experiencia de nuestros colaboradores.
3	¿Qué herramienta emplea actualmente para el manejo de su inventario?	Los inventarios se llevan solo mediante tablas de Excel
4	¿Cómo se lleva los registros de entradas y salidas del inventario?	El único registro que se lleva de las ventas de los productos, es de forma escrita en una hoja de Excel, a diferencia de las compras, las cuales solo se ingresa la factura de los productos ingresados
5	¿El personal encargado en el manejo de los inventarios como previenen la presencia de productos obsoletos o inservibles?	No se maneja ningún proceso de prevención, solamente se va abasteciendo los productos que ya se han vendido, y por esa razón talvez hay presencia de varios productos con años de permanencia en el stock

6	¿La empresa trabaja con tarjetas Kardex o de qué manera se mantienen con información al día de su stock?	No se maneja Kardex
7	¿Qué método de inventarios maneja la empresa?	Al contar con un inventario bastante perecible se ha optado por trabajar con el método primeras en entrar y primeras en salir
8	¿Se realizan constataciones físicas de forma periódica y como las realizan?	Se realiza una revisión periódica al final del mes, para de esta manera reabastecer los productos que ya se están terminando.
9	¿Cuáles los son los documentos o registros que respaldan las compras y ventas de los productos?	Los documentos que sirven como registro y comprobación de la transacción son las facturas.
10	¿Usted cree que la implementación de un sistema contable específico al manejo de los inventarios mejoraría la gestión de los procesos dentro de la empresa?	Sí, pienso que sería lo más conveniente, ya que, brindaría mayor efectividad en el registro y control de las rotaciones del inventario, cambiando lo manual a un mecanismo más óptimo.

*Nota:* Elaborado por Andagana R.



## Entrevista dirigida al encargado de bodega de la empresa CCTZ LOCALES

S.A.S

Para el desarrollo del presente proyecto integrado se realizó la aplicación de un cuestionario integrado por 6 preguntas, mismo que fue dirigido al encargado de bodega, con el objetivo de recolectar información que sirva para un mejor diagnóstico del proceso contable de inventarios dentro de la empresa.

<b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO</b>		
	<b>FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA</b>	
<b>CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA</b>		
Empresa:	CCtz Locales	
Entrevistador:	Roberto Andagana Pacari	
Entrevistado:	Carlos Roberto Pacari Núñez	
Cargo:	Encargado de Bodega	
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Tiene conocimiento de la ubicación física de cada artículo?	Si
2	¿El inventario de mercadería se encuentra debidamente codificado?	No
3	¿Tiene conocimiento de la identificación técnica (nombre, marca, serie en caso de existir, entre otros) de cada uno de los artículos disponibles para la venta?	Si, de los artículos más vendidos.
4	¿La empresa cuenta con algún proceso de orden de compra?	No trabajamos con órdenes de compra, solamente cuando se requiere más mercadería se realiza el pedido.

5	¿Usted piensa que las entradas y salidas de mercadería cumplen con las necesidades de compra y venta?	Si pienso que son las adecuadas, aunque hay muchos productos perdidos.
6	¿Usted cree la mercadería en stock es suficiente para cumplir con las exigencias de la demanda?	En ocasiones, porque no siempre se tiene todos los productos que los clientes solicitan.

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

### **3.2 Indicadores de gestión para control de inventarios**

Para dar cumplimiento con el diagnóstico de los inventarios de la empresa se aplicó indicadores que permitieron conocer el estado real de las mercancías; ya que, la empresa no cuenta con una metodología de control de inventarios y tampoco maneja, de forma consciente, indicadores que evalúen su desempeño. Sin embargo, la empresa registra información de sus actividades económicas que puede ser extraída para utilizarla como indicadores, alimentar los requerimientos de cálculos de indicadores más complejos o contribuir al desarrollo de alguna metodología de control.

#### **Rotación de inventario**

La rotación de inventario, al ser un indicador clave de la eficiencia y la rentabilidad de una empresa, es fundamental saber cómo se puede aplicar para mejorar la administración de sus inventarios. La rotación de inventario permitió conocer la rapidez con la que una empresa está vendiendo y reponiendo su inventario. También conocida como rotación de existencias, esta medida se utilizó para determinar cuántas veces las existencias de la empresa se vendieron y se reemplazaron durante los años 2021 – 2022 y primer semestre del 2023.

La fórmula aplicar fue:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{(\text{COGS})}{\text{Valor promedio de inventario}}$$

La fórmula utilizó los costos de los bienes vendidos (COGS) de forma anual, correspondiente a los años 2021, 2022 y los costos de bienes vendidos del primer semestre del 2023; la rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias durante cada periodo analizado. Los COGS fueron divididos a los valores promedio de inventario de cada año analizado, los cuales, fueron obtenidos de la sumatoria de inventario inicial y el inventario final de cada año. Los datos numéricos fueron ingresados, gracias a la información y facturas analizadas proporcionadas por la contadora.

**Tabla 6**

*Rotación de Inventarios*

AÑO	FORMULA	Rotación
2021	Rotación de inventarios = $\frac{198.138,24}{79.228,1}$	2,50
2022	Rotación de inventarios = $\frac{368.285,62}{94.561,9}$	3,89
2023	Rotación de inventarios = $\frac{146.695,2}{58.491,55}$	2,51

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

Este indicador nos permitió conocer el número de veces que se ha renovado las existencias durante cada año analizado. Esto se puede interpretar como el inventario rotó 2,50 veces en el año 2021; 3,89 veces en el año 2022 y 2,51 en el primer semestre del 2023; es decir, que el inventario se convierte en efectivo o en cuentas por cobrar 2,50 veces en el año 1, 3,89 en el año 2 y 2,50 en el año 3.

### **Duración de inventario**

La duración del inventario también conocida como días de inventario es un indicador clave de desempeño (KPI) de demasiada importancia para las empresas que

requieren manejar adecuadamente las existencias de productos, el análisis de este dato determinó el tiempo expresado en meses que duraron los productos en el inventario.

La fórmula aplicar fue:

$$\text{Duración de inventario} = \frac{\text{Inventario final}}{\text{Ventas promedio}}$$

Los datos que se utilizaron para el cálculo, requirieron las ventas de los 12 meses de los periodos 2021, 2022 y las ventas de los 6 primeros meses del 2023, además del inventario final de los periodos anteriores según corresponda. Además, todos los valores son asignados a precio de venta.

El cálculo procedió primero con obtener el promedio de ventas; donde, se sumó las ventas de todos los meses de cada periodo analizado y los resultados se dividieron para 12 en los años 2021, 2022 y para 6 en el año 2023. Finalmente, con los valores arrojados se logró calcular la duración del inventario.

**Tabla 7**

*Duración de inventario*

AÑO	FORMULA	Duración (meses)
2021	Duración de mercadería = $\frac{40.021,1}{16.511,52}$	2,42
2022	Duración de mercadería = $\frac{48.562,12}{30.690,47}$	1,58
2023	Duración de mercadería = $\frac{53.865}{24.449,2}$	2,20

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

Los resultados obtenidos en este cálculo muestran la duración en meses; permitiendo interpretar que el inventario del año 2021 alcanzó o duró para 2,42 meses, en el 2022 alcanzó para 1,47 meses y en el primer semestre del 2023 el inventario alcanzó para 2,20 meses.

## Días de venta de inventario

Este indicador mide los días que se tarda en vender el inventario disponible, permitiendo situar el índice de rotación de inventarios en una perspectiva fácilmente comprensible, como: cuánto tiempo se tardará en vender la mercancía en existencias. Para calcularlo, se debe darle la vuelta a la fórmula del índice de rotación de existencias y multiplicarlo por 365, de la misma manera, se puede calcular dividiendo los días del año entre su índice de rotación.

La fórmula aplicar fue:

$$\text{Días de venta de inventario} = \left( \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo de las Mercancías Vendidas}} \right) \times 365$$

**Tabla 8**

*Días de venta de inventario*

AÑO	FORMULA	Duración (meses)
2021	Días de venta de inventario = $\left( \frac{79.228,1}{198.138,24} \right) \times 365$	146
2022	Días de venta de inventario = $\left( \frac{94.561,9}{368.285,62} \right) \times 365$	94
2023	Días de venta de inventario = $\left( \frac{58.491,55}{146.695,2} \right) \times 365$	146

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

Se puede observar e interpretar el número promedio de días que cada producto pasa en almacén o bodega, esto permitió conocer el número de días que la empresa tarda en renovar por completo el stock en almacén. Es decir, la empresa tardó 146 días renovar su inventario en el 2021, 94 días en el siguiente año y 146 días en el primer semestre del año 2023.

Estos datos sirvieron como un parámetro de toma de decisiones; donde, es previsible las ventas y el inventario que se dispondrá para los meses posteriores y de esta manera, mantener un correcto abastecimiento

### **3.3 Aplicación y clasificación de los productos con el método ABC**

La clasificación ABC del inventario de los productos de la Empresa CCTZ LOCALES S.A.S se da a través de la ejecución de diferentes actividades como levantamiento de la información, procesamiento, y finalmente, la aplicación del principio ABC.

#### ***3.3.1 Levantamiento de la información***

La información pertinente se clasificará por valoración del inventario de productos con los siguientes datos:

- Descripción del material, valor en dólares y existencias de cada material inventariado.

#### ***3.3.2 Procesamiento de la información***

Una vez obtenida toda la información, se ordenó de manera tal, que los datos relativos a la valoración en dólares y en número de existencias se asociarán fácilmente a cada producto correspondiente.

#### ***3.3.3 Clasificación ABC: Aplicación del principio***

El principio de Pareto, o clasificación ABC, se aplicó bajo los siguientes porcentajes:

- Grupo A: Representa el 70 por ciento de la valoración total en dólares
- Grupo B: Representa el 20 por ciento de la valoración total en dólares.
- Grupo C: Representa el 10 por ciento de la valoración total en dólares.

Para cada producto se tiene la valoración correspondiente a las existencias inventariadas del mismo, así, se ordenaron los datos concernientes a esta valoración de mayor a menor durante el primer semestre del 2023. Con esto se obtuvo en otra columna de datos una sumatoria progresiva, la cual, consistió en sumar el valor del producto y el conjunto de todos aquellos que le anteceden. Así se pudo conocer en qué

producto la valoración total correspondía al 70 por ciento. El procedimiento se repitió para el grupo B y el C.

**Tabla 8**

*Productos de la empresa Cctz Locales primer semestre del 2023*

PRODUCTOS				
	Descripción	COSTO	PVP	Movimientos
1	pinta uñas	\$0,21	\$0,5	9648
2	vinchas	\$0,4	\$0,75	9360
3	decoraciones de cumpleaños	\$3	\$5	8736
4	velas de cumpleaños	\$0,18	\$0,5	6864
5	encendedor de cocina	\$0,75	\$1,5	6672
6	sandalias	\$1,5	\$3	5856
7	pestañas individual	\$0,56	\$1	5376
8	pestañas en banda	\$1	\$1,5	4896
9	ajuares de bebe	\$2,8	\$5	4704
10	camisetas	\$1,8	\$3	4560
11	blusas de dama	\$6	\$10	4272
12	semaneros de bebe	\$9	\$16	4224
13	bata materna	\$2,8	\$5	3888
14	pantufilas	\$1,8	\$5	3744
15	zapatos cerrado	\$6	\$10	3600
16	cargador de celular	\$0,6	\$1,6	3552
17	zapatos Kan Kan	\$1,5	\$2,5	3360
18	vajillas	\$1	\$1,5	3264
19	maquillajes base	\$3	\$5	3168
20	maletas	\$6	\$10	3120
21	loncheras	\$3,6	\$5	2496
22	ventiladores pequeños	\$14	\$20	2688
23	tachos	\$1,5	\$2,5	2304
24	organidor de baño	\$3	\$5	2304
25	lava baño	\$2,5	\$3,5	1776
26	toalla de baño	\$3,5	\$5	1584
27	cuchillos	\$1	\$2,5	1008
28	porta credenciales	\$0,75	\$1,5	912
29	porta retratos	\$3	\$5	768
30	Cable HDMI	\$3,5	\$8	576
	<b>TOTAL</b>			<b>119280</b>

*Nota:* Elaborado por Andagana R, obtenido de la empresa Cctz Locales.

### 3.3.4 Agrupación en familias

El grupo A, como objeto de este proyecto, se clasificó en familias de acuerdo a la naturaleza de sus ventas, con la finalidad de facilitar la recolección de información.

De acuerdo con la clasificación empírica de los productos que maneja la empresa Cctz Locales, es necesario comprobar, mediante una metodología confiable como el ABC, que los productos fueron clasificados bajo los parámetros de “Alta rotación”, “Rotación media”, “Baja rotación”; estén correctamente catalogados. Para lo cual, se tomó en consideración los registros de los movimientos de cada una de los 30 productos a continuación, tomados de la revisión y análisis de las facturas proporcionadas por la contadora de la empresa, detallados a continuación junto con el análisis ABC respectivo.

#### 3.3.4.1 Participación de los productos de acuerdo al Modelo ABC y clasificación de productos de acuerdo a la categoría

**Tabla 9**

*Análisis ABC para la clasificación de los productos primer semestre 2023*

ABC								
	Descripción	COSTO	PVP	Movimientos	%	% acumulado	Zona	%
1	maquillajes base	\$3	\$5	4824	8,09	8,09	A	69,42
2	pestañas en banda	\$1	\$1,5	4680	7,85	15,94	A	
3	cargador de celular	\$0,6	\$1,6	4368	7,32	23,26	A	
4	pestañas individual	\$0,56	\$1	3432	5,75	29,01	A	
5	vajillas	\$1	\$1,5	3336	5,59	34,61	A	
6	ajuares de bebe	\$2,8	\$5	2928	4,91	39,52	A	
7	vinchas	\$0,4	\$0,75	2688	4,51	44,02	A	
8	velas de cumpleaños	\$0,18	\$0,5	2448	4,10	48,13	A	
9	camiseta hombre	\$1,8	\$3	2352	3,94	52,07	A	
10	sandalias	\$1,5	\$3	2280	3,82	55,90	A	
11	bata materna	\$2,8	\$5	2136	3,58	59,48	A	
12	tachos	\$1,5	\$2,5	2112	3,54	63,02	A	
13	pinta uñas	\$0,21	\$0,5	1944	3,26	66,28	A	
14	blusas de dama	\$6	\$10	1872	3,14	69,42	A	
15	zapatos Kan Kan	\$1,5	\$2,5	1800	3,02	72,43	B	21,17

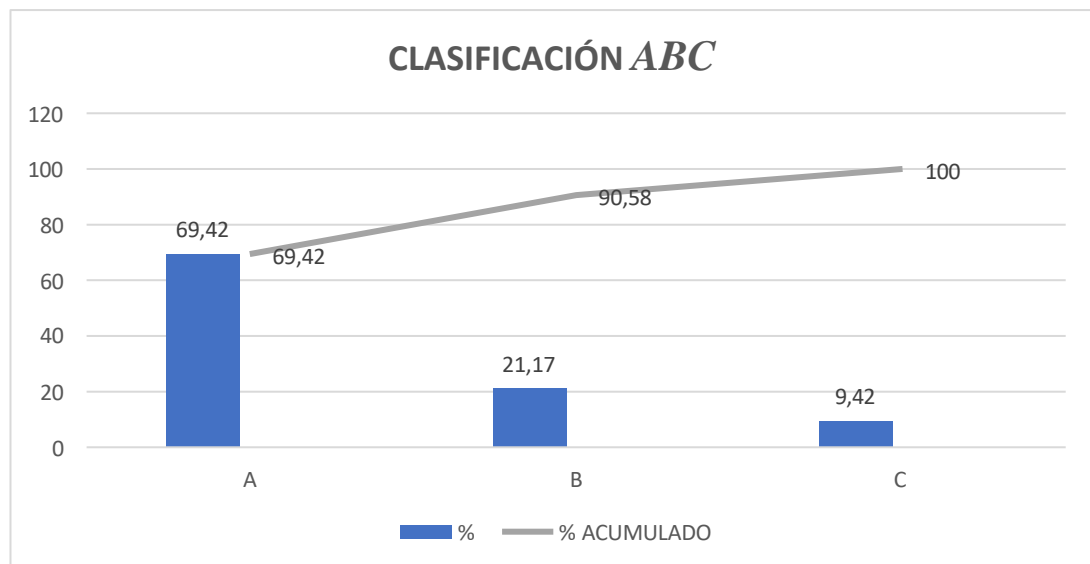


16	maletas	\$6	\$10	1776	2,98	75,41	B	9,42
17	ventiladores pequeños	\$14	\$20	1680	2,82	78,23	B	
18	organidor de baño	\$3	\$5	1632	2,74	80,97	B	
19	pantufas	\$1,8	\$5	1584	2,66	83,62	B	
20	zapatos cerrado	\$6	\$10	1560	2,62	86,24	B	
21	decoraciones de cumpleaños	\$3	\$5	1248	2,09	88,33	B	
22	loncheras	\$3,6	\$5	1344	2,25	90,58	B	
23	encendedor de cocina	\$0,75	\$1,5	1152	1,93	92,52	C	
24	semaneros de bebe	\$9	\$16	1152	1,93	94,45	C	
25	toalla de baño	\$3,5	\$5	888	1,49	95,94	C	
26	cuchillos	\$1	\$2,5	792	1,33	97,26	C	
27	porta credenciales	\$0,75	\$1,5	504	0,85	98,11	C	
28	porta retratos	\$3	\$5	456	0,76	98,87	C	
29	cable HDMI	\$3,5	\$8	384	0,64	99,52	C	
30	lava baño	\$2,5	\$3,5	288	0,48	100,00	C	
	<b>TOTAL</b>			<b>59640</b>			<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Nota: Elaborado por Andagana R, obtenido de la empresa Cctz Locales.

**Figura 5**

*Análisis ABC para la clasificación de los productos primer semestre 2023*



Nota: Elaborado por Andagana R, obtenido de la empresa Cctz Locales.

## **Análisis:**

El diagrama de Pareto permitió clasificar de forma gráfica la información de mayor a menor relevancia, donde la curva de distribución ABC, clasificó en una gráfica los aspectos relacionados con el inventario ordenados de mayor a menor frecuencia.

Para su elaboración se recolectó los datos de todas las entradas y salidas de los productos, seguido de su clasificación por orden de prioridad, desde la mayor hasta la menor en grado de frecuencia, después se estructuró los datos en una tabla de mayor a menor y se calculó el porcentaje de cada uno.

Finalmente, se trazó la gráfica, donde en primer lugar se diseñó los ejes verticales y horizontales, posteriormente, se trazó la línea vertical izquierda para la frecuencia, también el trazó por cada grupo de mayor a menor y el trazo de la curva que unió los puntos con el fin de representar el total de cada grupo.

En la tabla 9, se pudo apreciar que los 14 productos que la empresa tiene catalogadas como de “Alta rotación”, efectivamente cumplen con el criterio; pues el análisis ABC las clasifica como prioridad con un 69.42% como resultado del análisis en función de sus entradas y salidas. Así mismo, los criterios se cumplen para los productos de “Rotación media” catalogadas con la letra B con un porcentaje del 21.17%; y los productos de “Baja rotación” catalogadas bajo la letra C con un 9.42%.

Con este resultado se pudo concluir que la mejor decisión es permanecer con los productos A y B; ya que, representan poco más del 80% de las ventas, mientras que las otras representan menos del 20% del total de las ventas.

## Resumen

De acuerdo al modelo de Pareto se establece que las diferentes familias se ubiquen acorde al nivel de ventas que rinde cada familia. Como se observa en la tabla anterior, los productos se encuentran clasificados en base al nivel de ventas de modo que ventas del mayor nivel al más bajo.

Al realizar el análisis Pareto se puede apreciar que la mayor cantidad de ventas de la empresa “Cctz Locales” dependen de 14 productos en el primer semestre del 2023; que significa que la empresa debe dar mayor atención a esta categoría con el fin de obtener un adecuado control de inventarios y a su vez de la inversión realizada de modo que esta categoría se convierte en una fuente vital para la supervivencia de la organización. Sin embargo, no hay que dejar de lado a los productos que brindan menores ingresos a la entidad debido a que son imprescindibles para el incremento de la utilidad.

### 3.3.5 Resumen del método ABC

**Tabla 10**

*Resumen del ABC 2023*

Análisis Pareto	Clasificación de n	n	Participación de n	Ventas	Part. ventas
0%-70%	A	14	46,66%	\$113.992,8	<b>45,93%</b>
71% - 90%	B	8	26,67%	\$100.500	<b>40,49%</b>
91%-100%	C	8	26,67%	\$33.696	<b>13,58%</b>
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>	<b>\$248.188,8</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Elaborado por Andagana R, obtenido de la empresa Cctz Locales.

**Análisis:**

En la tabla anterior se puede observar que los productos de categoría A poseen una participación del 46,66% del inventario que tiene la empresa con una participación en ventas del 45,93%. La categoría B obtuvo una participación en inventarios de 26,67% con un aporte en ventas del 40,49% del total de ventas realizadas. La categoría C posee una participación del 26,67% en bodega representando el 13,58% de las ventas totales. Esto permite evidenciar que los productos de categoría A son de mayor concentración de ventas.

**3.4 Establecer políticas y procedimientos que aporten al adecuado manejo de los inventarios.**

<b>Políticas Vigentes</b>	<b>Políticas Propuestas</b>
No se emiten informes semanales de las existencias que se encuentran en bodega, por la falta de un conteo físico.	Se debe controlar y registrar el inventario de forma semanal y se emitirá informes semanales de las existencias en bodega.
No se entregan reportes de bodega de los productos que entran a bodega.	Las acciones del encargado de bodega será entregar a bodega un reporte de los productos que entran y salen del local, para verificar con el stock real.
No se realizan un registro inmediato de los productos que ingresan a bodega.	Se debe realizar el registro inmediato de los productos que ingresan y permanecen en bodega.
No se realizan ningún tipo de seguimiento a la relación con los clientes	Los encargados de bodega tendrán la función de realizar u seguimiento de los productos con relación a proveedores y clientes.

*Nota:* Elaborado por Andagana R.

Al momento las políticas y procedimientos que se encuentran vigentes en la empresa CCTZ LOCALES S.A.S no se las ha realizado por escrito es por esto que se lo ha realizado en la propuesta.

## **POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS**

En el presente desarrollo de políticas para el control de inventarios para la empresa CCTZ LOCALES S.A.S en el que se describe tanto el objetivo como el alcance que se desea con la aplicación de este.

Las políticas desarrolladas en este apartado constan de lineamientos que servirán para la mejora del manejo y uso del inventario, desde su adquisición hasta su venta, es importante el cumplimiento de estas políticas si se desea mantener un control adecuado de este componente, utilizando de mejor manera los recursos, evitando errores en los registros y abasteciendo al cliente con el producto requerido.

El manual ha sido creado en base las necesidades actuales de la entidad, luego del análisis previo realizado en la entidad, se procedió a revisar las políticas vigentes, para modificarlas, a fin de mejorar el proceso del inventario.

- **Objetivo**

Proporcionar lineamientos que permitan optimizar el manejo y uso de inventario, para evitar errores de procedimientos y falta de mercadería.

- **Alcance**

La presente política será de uso de la entidad, se detallará las responsabilidades y funciones dentro de este componente, así como también se proporcionarán actividades cotidianas al personal en cada una de sus áreas.

## POLÍTICAS

### Cargas de Responsabilidades

- **Contadora**

- Dirección del relevamiento de inventarios que sirvan de base para el control del personal encargado de los inventarios y el stock existente.
- Elaborar inventarios periódicos o permanentes.
- Monitorear y supervisar el inventario, en el que se debe tener siempre a la mano y en tiempo real la información de existencias en cada uno de los almacenes, así como de garantizar el que no se incurran en costos por desabasto o pérdidas de mercancías.
- Definir el equipo de trabajo, es decir, contar con un personal que tenga conocimiento del almacén para un reconocimiento integral del sitio.
- Seleccionar herramientas de control.

- **Jefe de Bodega – Funciones y Responsabilidades**

- Responsable de recibir y entregar mercancías.
- Preparar pedidos, facilitar la información del estado de stocks al jefe de almacén y de otras actividades dentro de una empresa, fábrica o compañía de diversa índole.
- Identificar existencias por medio de un conteo de existencias físicas, el cual puede hacerse de manera manual o mediante tecnologías con lectores portátiles.
- Determinar lugares a inventariar en la que se debe definir los lugares en los que están los artículos para no olvidarlos: si se tiene más de un lugar, la anticipación para recorrerlos y ordenarlos es clave para el proceso.
- Priorizar la seguridad, el encargado de bodega debe desarrollar un plan de prevención de riesgos acorde con las tareas y la naturaleza de su instalación que contemple la realización de una inspección técnica anual del estado de las estanterías.

- Liderar la recepción y expedición, en la que debe planificar qué pasos seguir y asegurar su cumplimiento.
- Control y seguimiento permanente de las existencias.
- Planificar la estrategia logística, en la que se debe asegurar el buen funcionamiento de todas las actividades de la bodega.
- Elaborar la política de abastecimiento, almacenaje y aprovisionamiento de producción considerado como logística interna de la empresa.
- Optimizar el espacio

### **Actividades**

- Todos los documentos de soporte deben ser firmados por el responsable de cada proceso.
- Se debe sellar la factura al momento de la entrega de mercadería al cliente.
- Se debe archivar cada documento respaldo de manera ordenada.
- La toma física de inventario deberá realizarse como mínimo 4 veces en el año.
- La mercadería deberá ser ubicada según su fragilidad, para evitar el deterioro.
- Establecer un mínimo y un máximo de existencias disponibles para la venta, según sea su rotación.
- Mantener actualizada la información en Kárdex.
- Mantener actualizado los datos importantes sobre la mercadería (lista de precios, direcciones y contacto de proveedores).
- Todo requerimiento de compra debe ser aprobado por Gerencia con previo análisis de ventas y contabilidad.
- La orden de compra debe ser enviada al proveedor por medio del correo electrónico y posteriormente llamar para asegurarse de que haya recibido la orden.
- Registrar de manera inmediata en el sistema el ingreso de mercadería en base a las facturas.
- Mantener actualizada la lista de precios y socializar a todos los vendedores.
- La bodega debe mantenerse siempre en orden.
- La mercadería deberá tener un código de identificación.



- Todo pago al proveedor deberá ser de manera inmediata del ingreso de mercadería, bien sea por transferencia bancaria o cheque.

## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1 Conclusiones

- Al final del presente estudio se evidenció deficiencias notables dentro de la empresa en cuanto a procedimientos para seguir una secuencia específica de manejo de inventarios o una persona específica para llevar a cabo dicho proceso.
- Se descubrió que la empresa no contaba con planes o documentación adecuada para respaldar el proceso de inventario y que los responsables no eran responsables de las discrepancias descubiertas durante el inventario físico de los productos.
- Se ve que el modelo de gestión es algo muy importante que la empresa necesita para funcionar eficazmente porque involucra a todos los empleados de la empresa que son miembros de los departamentos y jefes de almacén, coordinadores y enlaces con todas las partes de la organización.
- Esta investigación muestra las estrategias y procesos utilizados en la empresa Cctz Locales, donde fue evidente el inadecuado manejo. Los responsables no tenían un modelo de gestión a seguir ni nadie que vigilara sus actuaciones, lo que afectaba al manejo del stock y ventas, provocando muchos problemas comerciales y algunas quejas.

## **4.2 Recomendaciones**

- Cctz Locales debe adoptar un manual de manejo de inventarios para que los responsables realicen todos los pasos de manera precisa y ordenada en beneficio de la empresa.
- Se recomienda realizar un seguimiento y control periódicos del proceso de inventario, llevado a cabo íntegramente por el administrador del inventario, para mantener las condiciones adecuadas.
- Es recomendable proporcionar capacitación continua a los empleados sobre gestión de inventarios y servicio al cliente, ya que tiene un impacto directo en el desempeño positivo de la empresa.
- Cctz Locales debe mantener el orden y las políticas ya vigentes en el departamento de almacén porque es aquí donde una buena gestión y control del producto comienza a resolver el problema fundamental que afecta la satisfacción del cliente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arc, R. (2021). *Método ABC de inventarios en almacén: Origen, características y ventajas*. Obtenido de <https://www.ar-racking.com/es/blog/metodo-abc-de-inventarios-en-almacen-origen-caracteristicas-y-ventajas/>
- Cardona et al., J. L.-C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, 15(30), 195-208. doi:doi:10.24050/reia.v15i30.1066.
- Carranco, R. C. (2018). *La aportación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la economía ecuatoriana*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>
- Castillo, L. C. (2017). *Análisis documental*. Obtenido de <https://www.uv.es/macass/T567.pdf>
- Coalla, C. P. (2018). *Gestión y Control de Aprovisionamiento*. Madrid: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Collignon, J. J. (2018). *Análisis ABC (Inventario) – Optimización de Inventario y Principio de Pareto*. Obtenido de [controlinventarios.wordpress.com: https://controlinventarios.wordpress.com/2018/11/15/analisis-abc-inventario-optimizacion-de-inventario-y-principio-de-pareto/](https://controlinventarios.wordpress.com/2018/11/15/analisis-abc-inventario-optimizacion-de-inventario-y-principio-de-pareto/)
- Correa, C. M. (2018). *Aplicación del método ABC para la gestión de inventarios en la empresa autos box CÍA. LTDA*. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8453/1/14169.pdf>
- Escudero y Cortez, C. L. (2018). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica* (Primera edición ed.). Ediciones UTMACH.
- González, A. G. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. *Ingeniare: Revista Chilena de Ingeniería*, 28(1), 133-142.
- Hernández, R. H. (2018). *Metodología de la investigación* (Sexta edición ed.). McGraw-Hill / Interamericana editores, S.A. DE C.V.
- Juca et al., C. J. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajñana Cía. Ltda. *Digital Publisher*, 4(3), 19-39.
- Leal, A. C. (2018). *¿Cuáles son las políticas de inventarios en una empresa?* Obtenido de <https://www.siigo.com/blog/empresario/politicas-de-inventarios-de-una-empresa/>
- Miranda y Acosta, U. E. (2018). *Fuentes de información para la recolección de información cuantitativa y cualitativa*.
- Nerea, D. G. (2022). *Diseñar un modelo de control de inventarios en la empresa Autorepuestos*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/35420/1/T5372i.pdf>

- Pacheco et al., J. P. (2020). Desafios para a gestão de estoques em empresas de distribuição de bens de consumo. *Revista Lasallista de Investigación*, 17(1), 371-388. doi: doi: 10.22507/rli.v17n1a15.
- Puente, P. G. (2021). *Gestión de inventarios para la toma de decisiones gerenciales aplicado a la compañía icev&v cia. ltda, la maná provincia de cotopaxi, año 2020.* La Maná. Obtenido de <https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/7678/1/UTC-PIM-000340.pdf>
- Render et al., B. R. (2012). *Métodos cuantitativos para los negocios* (11 ed.). Mexico.
- Saenz, M. S. (2020). *Políticas de Control de Inventarios y su importancia.* Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/codificacion-mercancias-almacen>
- Salate, M. S. (2023). *Inventario de reserva: ¿Qué es? ¿Cómo se calcula?* Obtenido de TRADELOG : <https://www.transeop.com/blog/inventario-de-reserva-que-es-como-se-calcula/1220/>
- School, B. S. (2018). *Inf-formacion.* Obtenido de *Business Schoos*:. Obtenido de <https://blogs.imf-formacion.com/blog/logistica/logistica/analisis-abc-logistica-ventajas/>
- Serna y Rivera, D. A. (2018). Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios. *Revista Ingenierías USBMed*, 9(1), 75-85.
- Serna, J. M. (2018). *Sistema de control de inventario.* Medellin. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/375/SISTEMA%20DE%20CONTROL%20DE%20INVENTARIO.pdf;jsessionid=29DBAF1D5E5D2B76CA2F9619271B0CF2?sequence=1>
- Soto, M. A. (2021). *Gestión de inventarios para optimizar recursos en empresas de productos.* Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33287/1/t1852mpoi.pdf>
- Tenesaca, M. A. (2018). *Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad.* Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/index.html>

## ANEXOS

### Anexo 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA**

Empresa: CCTz Locales  
Entrevistador: Roberto Andagana Pacari  
Entrevistado: Rosa Elena Andagana Pacari  
Cargo: Contadora

N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Considera usted que es importante para las empresas contar con un sistema de gestión de inventarios? ¿Por qué?	Evidentemente para una empresa que quiere tener buenos resultados si resulta importante tener un sistema de gestión de porque nos ayuda a un mejor manejo de inventarios
2	¿Cuál es el manejo o sistema de gestión de inventarios de la empresa?	Nuestra empresa cuenta solo con un registro en Excel, pero solo de manera verbal y muy poco socializado, la mayoría de las cosas se realizan en base a la experiencia de nuestros colaboradores.
3	¿Qué herramienta emplea actualmente para el manejo de su inventario?	Los inventarios se llevan solo mediante tablas de Excel
4	¿Cómo se lleva los registros de entradas y salidas del inventario?	Si ha tenido algunos problemas respecto a los inventarios, ya sea porque al ingreso de mercadería no se verifica el producto, por falta de verificación más constante se ha presentado falta de stock y algunas veces respecto a los precios.
5	¿Cómo previene la empresa posibles desperdicios y pérdidas?	Todos se trabaja en base a pedidos y estos se verifican y confirman antes de empezar la elaboración de cualquier orden, también se trata de tener una ubicación estratégica de productos para su pronto consumo
6	¿La empresa trabaja con tarjetas Kardex o de qué manera se mantienen con información al día de su stock?	No, manejamos Kardex
7	¿Qué método de inventarios maneja la empresa?	Al contar con un inventario bastante perecible se ha optado por trabajar con el método primeras en entrar y primeras en salir

8	¿Se realizan constataciones físicas de forma periódica y como las realizan?	Si se realiza antes de realizar las compras, es decir de manera semanal en ciertas cosas y de manera quincenal en otro bloque
9	¿Existen documentos que respalden la compra y venta de mercadería?	Si, todo movimiento se justifica con facturas y posteriormente se archivan
10	¿Considera importante la inserción de un sistema contable como apoyo al manejo y gestión de inventarios?	Sería de mucha ayuda porque el manejo de forma manual resulta muy pesado, también que los reportes de existencias se pueden lograr de manera más rápida y se ahorraría recursos.

## Anexo 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA**

Empresa: CCTz Locales  
Entrevistador: Roberto Andagana Pacari  
Entrevistado: Carlos Roberto Pacari Núñez  
Cargo: Encargado de Bodega

N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Tiene conocimiento de la ubicación física de cada artículo?	Si
2	¿El inventario de mercadería se encuentra debidamente codificado?	No
3	¿Tiene conocimiento de la identificación técnica (nombre, marca, serie en caso de existir, entre otros) de cada uno de los artículos disponibles para la venta?	Si, de los artículos más vendidos.
4	¿Existe algún proceso para realizar la orden de compra?	Cuando hace falta mercadería se hace el pedido.
5	¿Existe una adecuada rotación de inventarios?	Si
6	¿Considera que el nivel de inventarios que posee la empresa cubre las necesidades de los clientes?	Si



### Anexo 3

ABC								ABC ANUAL								C- Anual	C-Venta
Descripcion	COSTO	PVP	Movimientos	%	% acumulado	Zona	%	Descripcion	COSTO	PVP	Movimientos	%	% acumulado	Zona	%	C- Anual	C-Venta
1	maquillajes base	3	5	201	8.09	8.09	A	1	maquillajes base	3	5	4824	8.09	8.09	A	14472	24120
2	pestañas en banda	1	1.5	195	7.85	15.94	A	2	pestañas en banda	1	1.5	4680	7.85	15.94	A	4680	7020
3	cargador de celular	0.6	1.6	182	7.32	23.26	A	3	cargador de celular	0.6	1.6	4368	7.32	23.26	A	2620.8	6988.8
4	pestañas individual	0.56	1	143	5.75	29.01	A	4	pestañas individual	0.56	1	3432	5.75	29.01	A	1921.92	3432
5	vajillas	1	1.5	139	5.59	34.61	A	5	vajillas	1	1.5	3336	5.59	34.61	A	3336	5004
6	ajuares de bebe	2.8	5	122	4.91	39.52	A	6	ajuares de bebe	2.8	5	2928	4.91	39.52	A	8198.4	14640
7	vinchas	0.4	0.75	112	4.51	44.02	A	7	vinchas	0.4	0.75	2688	4.51	44.02	A	1075.2	2016
8	velas de cumpleaños	0.18	0.5	102	4.10	48.13	A	8	velas de cumpleaños	0.18	0.5	2448	4.10	48.13	A	440.64	1224
9	camiseta hombre	1.8	3	98	3.94	52.07	A	9	camiseta hombre	1.8	3	2352	3.94	52.07	A	4233.6	7056
10	sandalias	1.5	3	95	3.82	55.90	A	10	sandalias	1.5	3	2280	3.82	55.90	A	3420	6840
11	bata materna	2.8	5	89	3.58	59.48	A	11	bata materna	2.8	5	2136	3.58	59.48	A	5980.8	10680
12	tachos	1.5	2.5	88	3.54	63.02	A	12	tachos	1.5	2.5	2112	3.54	63.02	A	3168	5280
13	pinta uñas	0.21	0.5	81	3.26	66.28	A	13	pinta uñas	0.21	0.5	1944	3.26	66.28	A	408.24	972
14	blusas de dama	6	10	78	3.14	69.42	A	14	blusas de dama	6	10	1872	3.14	69.42	A	11232	18720
15	zapatos Kan Kan	1.5	2.5	75	3.02	72.43	A	15	zapatos Kan Kan	1.5	2.5	1800	3.02	72.43	A	2700	4500
16	maletas	6	10	74	2.98	75.41	A	16	maletas	6	10	1776	2.98	75.41	A	10656	17760
17	ventiladores pequeños	14	20	70	2.82	78.23	A	17	ventiladores pequeños	14	20	1680	2.82	78.23	A	23520	33600
18	organizador de baño	3	5	68	2.74	80.97	A	18	organizador de baño	3	5	1632	2.74	80.97	A	4896	8160
19	pantufas	1.8	5	66	2.66	83.62	B	19	pantufas	1.8	5	1584	2.66	83.62	B	2851.2	7920
20	zapatos cerrado	6	10	65	2.62	86.24	B	20	zapatos cerrado	6	10	1560	2.62	86.24	B	9360	15600
21	braciones de cumpleaños	3	5	52	2.09	88.33	B	21	braciones de cumpleaños	3	5	1248	2.09	88.33	B	3744	6240
22	loncheras	3.6	5	56	2.25	90.58	B	22	loncheras	3.6	5	1344	2.25	90.58	B	4838.4	6720
23	encendedor de cocina	0.75	1.5	48	1.93	92.52	B	23	encendedor de cocina	0.75	1.5	1152	1.93	92.52	B	864	1728
24	semaneros de bebe	9	16	48	1.93	94.45	C	24	semaneros de bebe	9	16	1152	1.93	94.45	C	10368	18432
25	toalla de baño	3.5	5	37	1.49	95.94	C	25	toalla de baño	3.5	5	888	1.49	95.94	C	3108	4440
26	cuchillos	1	2.5	33	1.33	97.26	C	26	cuchillos	1	2.5	792	1.33	97.26	C	792	1980
27	porta credenciales	0.75	1.5	21	0.85	98.11	C	27	porta credenciales	0.75	1.5	504	0.85	98.11	C	378	756
28	porta retratos	3	5	19	0.76	98.87	C	28	porta retratos	3	5	456	0.76	98.87	C	1368	2280
29	cable HDMI	3.5	8	16	0.64	99.52	C	29	cable HDMI	3.5	8	384	0.64	99.52	C	1344	3072
30	lava baño	2.5	3.5	12	0.48	100.00	C	30	lava baño	2.5	3.5	288	0.48	100.00	C	720	1008
<b>TOTAL</b>				<b>2485</b>			<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>			<b>59640</b>			<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	146695.2	24449.2
		86,25	146,35													costo de los bienes vendidos	146695.2
		1035	1756,2													valor promedio del inventario	116983.1
																Rotacion	2,507972519

