

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



**Optimización del procedimiento de control de inventarios en una distribuidora
de móviles**

(Tesis de Licenciatura)

Edny Patricia Santos Lavicount

Guatemala, Abril 2016

**Optimización del procedimiento de control de inventarios en una distribuidora
de móviles**

(Tesis de Licenciatura)

Edny Patricia Santos Lavicount

Lic. Ernesto Tzun, (**Asesor**)

Licda. Vivian Cecilia Ortega Lemus (**Revisora**)

Guatemala, Abril 2016

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Decano

M. A. Ronaldo Girón

Vice Decano

M Sc. Samuel Aron Zabala Vásquez

Coordinador



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:C.C.E.E.ACCA.CPA.A03-PS.011.2016

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 31 DE MARZO DE 2016
ORDEN DE IMPRESIÓN**

Tutor: Licenciado Ernesto Ramón Tzún Coxaj
Revisor: Licenciada Vivian Cecilia Ortega Lemus
Carrera: ACCA en Contaduría Pública y Auditoría

Tesis titulada: "OPTIMIZACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE INVENTARIOS EN UNA DISTRIBUIDORA DE MOVILES"

Presentada por: Edny Patricia Santos Lavicount

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciada


M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

LIC. ERNESTO RAMON TZUN COXAJ
Contador Público y Auditor

3^a Avenida 4-12 zona 1, Corporación Amateco, S. A. Teléfonos (502) 5208-39-46
Fax: (502) 2253-2022 01001 Guatemala C. A.
etran2010@hotmail.com

7 de noviembre de 2015

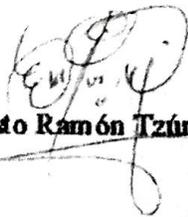
Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Carrera Contaduría Pública y Auditoría
Universidad Panamericana
Ciudad.

Estimados señores:

En relación al trabajo de tutoría de la tesis denominada "**Optimización de procedimiento para el control de inventarios en una distribuidora de móviles.**", realizado por **Edny Patricia Santos Lavicount, carné No. 201500765**, estudiante de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos técnicos y de contenido establecidos en la ~~reglamentación~~ *reglamentación* de Universidad Panamericana, por lo que doy dictamen de Aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.

Lic. Ernesto Ramón Tzún Coxaj
Tutor



Vivian Cecilia Ortega Lemus
Licenciada en Psicología General
Colegiado No. 6429

Guatemala, 12 de diciembre de 2015

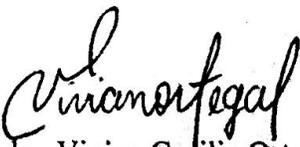
Señores
Facultad de Ciencias Económicas
M.A. César Augusto Custodio Cobar (Decano)
M Sc. Samuel Aron Zabala Vásquez (Coordinador)
Universidad Panamericana
Ciudad.

Señores:

En relación al trabajo de Tesis de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, del tema: **Optimización del procedimiento de control de inventarios en una distribuidora de móviles**, realizado por la estudiante Edny Patricia Santos Lavicount, carné No. 201500765, he procedido a la revisión de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana de Guatemala.

De acuerdo con lo anterior, doy mi dictamen de aprobado considerando que la misma cumple con los requisitos necesarios para continuar con el proceso de egreso.

Al ofrecerme para cualquier aclaración, me suscribo de ustedes.


Licda. Vivian Cecilia Ortega Lemus

c.c. archivo

Dedicatoria

A Dios

Por estar en cada instante de mi vida y guiarme hacia el camino del bien, darme la inteligencia y sabiduría para concretar una de mis metas.

A mis Padres

Francisco Santos y Patricia Lavicount, por apoyarme en todo momento y darme la oportunidad de alcanzar esta meta, son mi mejor ejemplo a seguir en la vida.

A mis hermanos

Eder y Elvin Santos, mi agradecimiento por su amistad, apoyo y amor fraternal.

Tío Jesús Santos

Por darme el apoyo para poder realizar esta investigación.

Contenido

Página	
Resumen	i
Introducción	iii
Capítulo 1	
Marco Contextual	
1.1 Antecedentes	01
1.2 Planteamiento del Problema	12
1.3 Justificación	13
1.3.1 Pregunta de investigación	14
1.4 Objetivos	14
1.4.1 Generales	15
1.4.2 Específicos	15
1.5 Alcances y límites	15
Capítulo 2	
Marco Conceptual	
2.1 Control Interno	17
2.1.1 Fines del control interno	18
2.1.2 Principios del control interno	21
2.2 Inventarios	22
2.2.1 Ciclo de inventarios	23
2.2.2 Tipo de inventarios	26
2.3 Funciones de los inventarios	29
2.4 Sistema de Inventarios	30
2.4.1 Sistema de inventario PEPS	31
2.4.2 Sistema de inventario periódico	31
2.4.3 Sistema de Inventarios ABC	31
2.5 Aspectos legales	32

2.5.1 Métodos según la ley de ISR	32
2.6 Medición de los inventarios	33
2.7 Técnicas de medición del costo	33
2.8 Formulas del costo según la NIC No. 2	34
2.8.1 Identificación específico del costo	34
2.8.2 Primeros en entrar primeros en salir	35
2.8.3 Últimos en entrar primeros en salir	35
2.9 Costo de los inventarios	36
2.9.1 Costo de adquisición	36
2.9.2 Costo de transformación	36
2.9.3 Otros costos	38
2.10 Determinación del precio de venta	40

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Tipo de investigación	42
3.2 Sujetos de la investigación	42
3.3 Instrumentos de investigación	43
3.4 Diseño de la investigación	44

Capítulo 4

Resultados de la investigación

4.1 Muestreo	46
4.2 Presentación de resultados	48
4.3 Análisis de resultados	53
4.4 Conclusiones de la investigación	56

Capítulo 5

Propuesta de solución a la problemática

5.1 Introducción	57
------------------	----

5.2 Justificación	57
5.3 Objetivos de la propuesta	58
5.3.1 Objetivo general	58
5.3.2 Objetivos específicos	58
5.4 Desarrollo de la propuesta	59
5.5 Programa de implementación	65
5.6 Presupuesto de la propuesta	68

Lista de tablas

Tabla No. 1	48
Tabla No. 2	49
Tabla No. 3	49
Tabla No. 4	50
Tabla No. 5	50
Tabla No. 6	51
Tabla No. 7	51
Tabla No. 8	52
Tabla No. 9	52
Tabla No. 10	53

Lista de anexos

Anexo No. 1	73
Anexo No. 2	76
Anexo No. 3	78
Anexo No. 4	78
Anexo No. 5	79

Resumen

El presente trabajo se realizó en la Distribuidora de Móviles, S.A., la que se dedica a la comercialización de teléfonos celulares (post pago y prepago) ocupando el segundo proveedor de servicios telefónicos en el país, de las siete empresas del país que se dedican a lo mismo. La investigación se llevó a cabo con el propósito de mejorar el área de control de inventarios, proponiendo la implementación de un modelo para el control de inventarios de productos terminados en la distribuidora de móviles.

Fue realizado un análisis de la industria, con base a las cinco fuerzas de Porter, el cual es un modelo estratégico en el cual se puede establecer un marco de referencia sobre el nivel de competencia que tiene la distribuidora y con ello desarrollar estrategias del negocio. Además se detectaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas por medio de un análisis FODA, a través del cual se logró proponer estrategias enfocadas a disminuir la desviación que se tiene en los inventarios.

A partir de los estudios realizados, se concluyó que en la Distribuidora Móviles, S.A. carece de un manejo de inventarios, lo cual repercute desfavorablemente en el desempeño de la misma, debido a que genera conflictos al momento de conocer qué productos se tienen en inventarios para poder distribuir, provocando que sus estados financieros no muestren fiabilidad, y para la entidad fiscalizadora del país es relevante que los estados financieros de las empresas tengan una imagen fiel, dando esto certeza que los registros se están realizando de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En la actualidad las empresas deben de ser muy competitivas si desean destacar y ser más rentables cada día, por lo tanto se da la necesidad de conseguir nuevos sistemas para administrar los inventarios y así alcanzar una mayor eficiencia en los procesos en el control para obtener mayores resultados. Por lo tanto es necesario elaborar un procedimiento que permita controlar el inventario de forma rápida efectiva y de manera confiable de tal forma que permita tener un mejor control y tener una capacidad de respuesta inmediata en la entrega de los productos a los

clientes. Por tal razón el objetivo principal de esta investigación radica en la optimización del procedimiento de control de inventarios.

La investigación es de tipo descriptiva, aplicando cuestionarios y entrevistas al personal involucrado en el control de inventario, los cuales son principalmente el departamento de bodega, compras y departamento de contabilidad. Esto se realizó con la finalidad de obtener información precisa para la realización de la propuesta antes mencionada. Otra herramienta utilizada para la realización de la investigación, fue la observación directa de los procesos llevados a cabo en la organización.

De acuerdo a la investigación se realizó una propuesta para lograr optimizar el proceso de inventarios de la Distribuidora de Móviles, S.A. para que se logre satisfacer a los clientes y además controlar el nivel de disponibilidad de móviles en la bodega en función a la demanda. Para que la optimización del proceso pueda ser llevado a cabo se realizó un flujograma en el cual se detallan las responsabilidades que deben tener cada una de las personas involucradas en el proceso de inventarios. Se elaboró un programa de implementación en el cual se especifica los pasos a seguir para que la propuesta pueda ser puesta en marcha y se presenta un detalle del presupuesto que sería necesario, si esta propuesta se realiza.

Introducción

Es de vital importancia para cualquier empresa la gestión de inventarios, siendo este proceso destinado a planificar y controlar los recursos disponibles. Para un Contador Público y Auditor es importante formar parte del asesoramiento y diseño del control interno en el área de inventarios, siendo el propósito evaluar al mismo y verificar si realmente es funcional y adecuado a las actividades que se realizan. El área de inventarios es de bastante relevancia en la economía de toda empresa, el propósito fundamental en una gestión de inventarios es la reducción de costos, mejorar la eficacia de los procesos y mejorar el servicio al cliente, permitiendo ofrecer una amplia gama de productos que estén disponibles.

Con el desarrollo de la investigación se determinó que para la distribuidora, los inventarios son bastante representativos en sus activos, por lo que es importante que se deba tener un adecuado control de inventarios. Para realizar un análisis del funcionamiento de la empresa, se describieron los antecedentes de la distribuidora, esto con el fin de conocer sobre su historia y estructura, además de la realización de un análisis de la industria y un diagnóstico de la empresa para obtener información acerca del estado actual de la misma.

Para llevar a cabo la investigación se tomó como base las teorías de inventarios y los métodos que existen según las normas internacionales de contabilidad, específicamente la NIC 2. Con base a un análisis de la teoría, se determinó cuál es el método que se adecua mejor a la empresa, tomando en cuenta las disposiciones legales que regulan en el país, en este caso sería bajo la ley de ISR (Impuesto Sobre la Renta) en el artículo 49, donde se establece cuatro métodos con los cuales se debe registrar la mercadería. Teniendo esta base teórica fue posible la realización de una propuesta que permita la optimización del proceso de inventarios dentro de la distribuidora, con el fin que la organización alcance una mayor rentabilidad y una mayor fiabilidad en sus estados financieros.

Capítulo 1

Marco Contextual

1.1 Antecedentes

1.1.1 Datos Generales

La empresa Distribuidora de móviles, S.A. es una sociedad anónima que fue constituida el 12 de Febrero del 2010, se dedica a la comercialización de teléfonos celulares (pospago y prepago) con lo cual se convirtió en el segundo proveedor de servicios telefónicos en el país. En la actualidad funcionan siete empresas que se dedican a lo mismo. La política empresarial se fundamenta en valores de honestidad, honradez, confidencialidad y servicio, buscando relaciones de largo plazo que permitan realizar negocios de mutuo beneficio. El trabajo en equipo de los colaboradores altamente calificados y oficinas debidamente adecuadas, hacen de los servicios ofrecidos los más confiables y competitivos del mercado.

Por el momento en la empresa se están estableciendo controles internos, para tener una mejor dirección en la misma y hacer más rentable el negocio. De acuerdo a las entrevistas y cuestionarios que se realizaron para evaluar la empresa, se determinó que sí tienen en orden toda la documentación legal, también se determinó que está bien definida la visión y misión de la empresa. En la evaluación del control interno no se tienen por escrito políticas y procedimientos de todos los procesos que se realizan.

A continuación se describe la visión, misión y los valores de la empresa

Visión:

Ser una empresa líder en el mercado nacional que esté en constante crecimiento e innovación, para proporcionar a nuestros clientes servicios de gran valor a través del desarrollo humano, contando para ello con tecnología de punta en nuestros productos.

Misión:

Satisfacer las necesidades y preferencias de nuestros clientes, ofreciendo un buen servicio de alta calidad, en la comercialización de artículos de comunicaciones celulares.

Valores:

Son los valores que apoyan la misión y sustentan tanto los principios empresariales como los principios de conducta.

Los valores son las cualidades que distinguen y orientan a realizar las actividades de la distribuidora.

A continuación una breve descripción de los mismos según la distribuidora de móviles, S.A.:

- a) Trabajo
- b) Crecimiento
- c) Responsabilidad social
- d) Austeridad

a. Trabajo

El trabajo es un valor porque sólo a través de él se pueden cubrir las necesidades y, al mismo tiempo, servir a los demás. Trabajar es un privilegio, y por ello, el quehacer personal debe poner en juego lo mejor de los colaboradores.

b. Crecimiento

En la empresa están convencidos que cada quién, conforme a sus capacidades, debe mantener una superación y un desarrollo a lo largo de toda su existencia. Las personas al igual que las empresas son seres en potencia y en desarrollo; jamás están terminados, siempre existe una nueva posibilidad, y únicamente creciendo se puede conocer y desarrollar las capacidades.

Por ello, se debe aumentar las habilidades y conocimientos personales, así la empresa tendrá mayor capacidad para ofrecer más y mejores servicios y, en consecuencia, el país incrementará el número de satisfactores y oportunidades que brinda a su población.

c. Responsabilidad Social

Realizar bien el trabajo, cumplir lo pactado con los clientes y proveedores, respetar la legislación vigente y cuidar los recursos ya sean financieros, humanos o materiales son formas de practicar este valor. La responsabilidad social lleva a buscar constantemente el bien común. Esto comprende un rango muy amplio de conductas que van desde el cumplimiento de las leyes más generales del país, hasta el cuidado de las fuentes de energía renovables y no renovables y el medio ambiente.

d. Austeridad

La austeridad no es una limitación, sino una posibilidad para crear, aprovechar, imaginar y crecer. Lo que una vez se consideró desecho puede ser el insumo de una nueva idea.

En este sentido es importante enfatizar que los valores están interrelacionados y se complementan mutuamente. La fuerza de los valores se encuentra no sólo en el sentido de cada uno, sino en su interacción, por tanto, no se puede pensar en tener responsabilidad social sin la práctica de la austeridad.

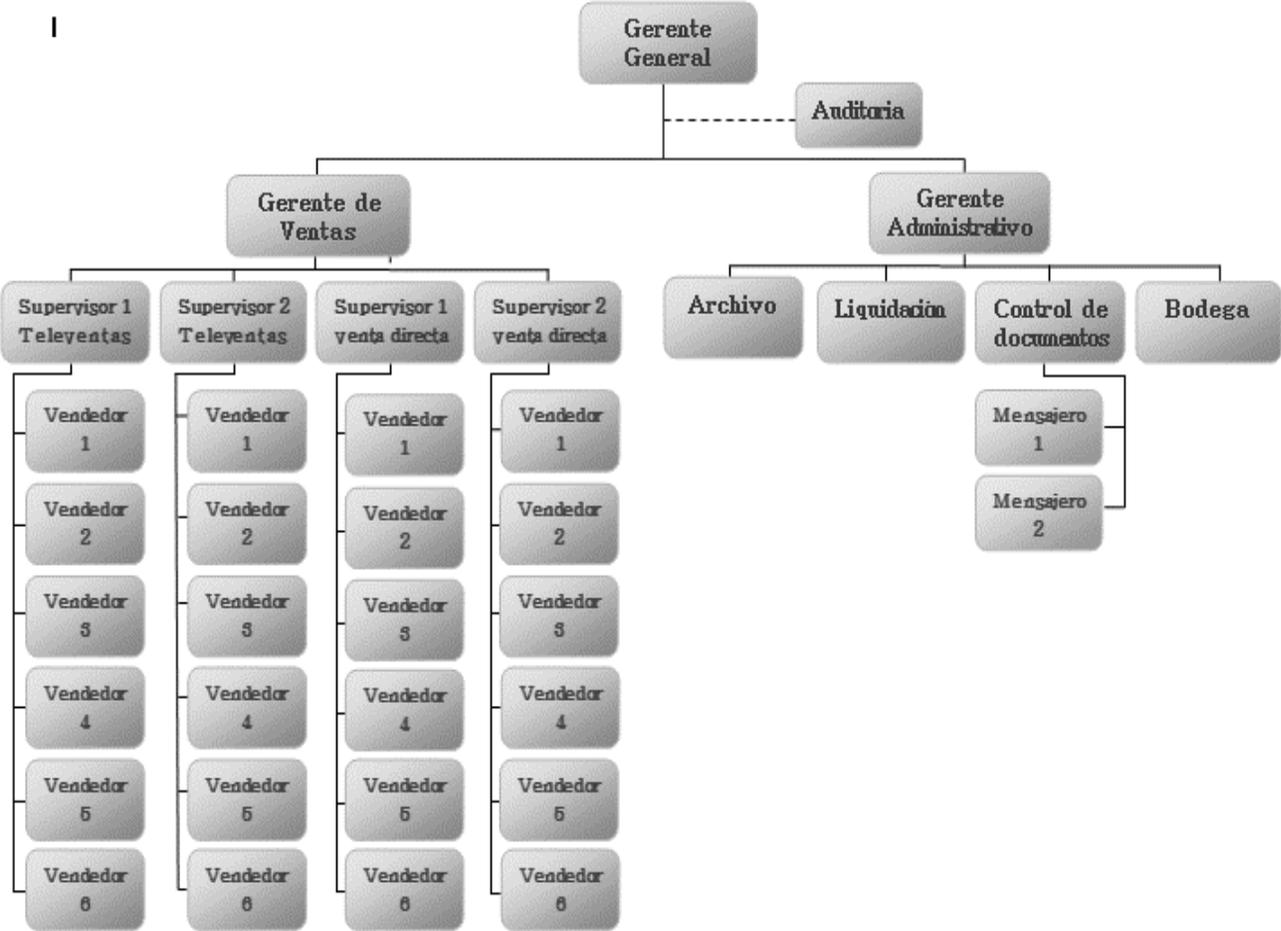
Estructura Organizacional de la Empresa

La estructura organizacional de la empresa es sencilla, se encuentra claramente definida por departamentos, los cuales son dirigidos por un gerente de departamento quien delega responsabilidades a los jefes de área, éstos a su vez, responsabilizan a sus subalternos a realizar ciertas tareas. El factor de especialización es importante en todas las áreas, pues cada puesto debe ser desempeñado por personal calificado en el área que desarrolle.

La empresa Distribuidora de móviles, Sociedad Anónima está conformada por un Departamento de ventas por teléfono y cuenta con 02 Supervisores y 06 Tele-operadores cada uno, así como también cuenta con un departamento de venta directa conformado por 2 supervisores y 6 vendedores cada uno, ambos departamentos apoyados por un gerente de ventas.

El gerente de ventas es quien está a cargo de las estrategias a desarrollar, de igual forma se cuenta con personal administrativo para el seguimiento y operación de la documentación generada por todos los departamentos. La gerencia administrativa tiene bajo su responsabilidad a los departamentos de archivo, liquidación control de documentación y bodega, adicional la distribuidora de móviles cuenta con dos mensajeros.

Estructura organizacional de la empresa



Fuente: Elaboración Propia, datos proporcionados por la empresa

A continuación se describe de manera breve las funciones de cada uno de los puestos establecidos en el organigrama:

a. Gerente General:

Las funciones del gerente general son la contratación de personal de las posiciones gerenciales, realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de los objetivos de la organización, desarrollar metas a largo y corto plazo, autorizar los cheques para pago a proveedores y realizar nuevos proyectos para el crecimiento de la empresa.

b. Auditor externo:

Evalúa y examina todos los sistemas de información de la empresa, con el fin de emitir una opinión independiente, determinar la razonabilidad, integridad y fiabilidad de los estados financieros de la empresa.

c. Gerente de ventas

El gerente de ventas se encarga de administrar las ventas, desarrollar nuevas estrategias de ventas para incrementarlas, resolver los problemas relacionados a su puesto, realizar informes de ventas y cumplir con las metas que se le asignen.

d. Gerente Administrativo

Se encarga de la contratación del personal a excepción de las gerencias, tiene el control de la caja chica, y realizar informes que le sean solicitados por el gerente general, da seguimiento a los objetivos de la organización, y vela por el cumplimiento de los valores de la empresa.

e. Personal de ventas

Dentro de sus funciones se encuentra la venta de productos móviles de la distribuidora, la introducción a cualquier servicio nuevo o un nuevo lanzamiento de móviles, así como captar nuevos clientes para la empresa.

1.1.2 Análisis de la Industria

Para la empresa Distribuidora de móviles, Sociedad Anónima se analizaron las cinco fuerzas de Porter, esta mezcla de fuerza explica porque algunos negocios son más rentables que otros y da una idea más clara de que recursos se necesitan y cuales estrategias deberán adoptarse para tener éxito. Con el tiempo, la resistencia de las fuerzas individuales varía de un negocio a otro, dentro de la misma categoría en la cual se está participando y como se mencionó en la historia de esta empresa actualmente se encuentran otras siete que están participando en este segmento de mercado.

A continuación se analizan cada una de las cinco fuerzas de Porter.

a. Rivalidad entre los competidores presentes

Por lo general, la rentabilidad disminuye cuando aumenta la rivalidad entre los competidores, actualmente se está compitiendo con otras siete empresas que están participando en este segmento de mercado, la ventaja que se tiene por el momento es por el volumen de ventas actuales ya que es la segunda empresa en puestos de venta.

Lo anterior hace que la inversión en el rubro de los inventarios sea alta ya que cuanto mayor es la rivalidad competitiva en este negocio, menos atractiva es ésta para los competidores actuales o potenciales.

b. Amenaza de nuevos competidores

Los nuevos competidores agregan capacidad al segmento de negocio en el cual se está compitiendo y llevan con ellos la necesidad de ganar participación en el mercado, con lo cual hacen más intensa la competencia.

Cuanto mayor sea la amenaza de los nuevos participantes en un negocio, ésta es menos atractiva. La entrada es más difícil bajo las siguientes condiciones:

- En este negocio se tiene grandes necesidades de capital en inventarios al principio.
- Se debe de tener una gran diferenciación de los productos que se deberían de vender
- Es particularmente difícil ganar participación en el mercado.

c. Poder de oferta de los proveedores

Este poder se ejerce a través de aumento de precios. Su impacto puede ser considerable, en particular, cuando un número limitado de proveedores da servicio a varios negocios diferentes como en este caso. Cuanto mayor sea el poder de oferta de los principales proveedores de un negocio, ésta tendrá un menor atractivo en general, ya que cuando se tiene un incremento en los precios esto afecta directamente a todo este segmento con lo cual se reduce el margen de utilidad si no se incrementa el precio hacia los clientes.

d. Poder de oferta de los compradores

Los clientes de este negocio buscan constantemente precios reducidos, mejor calidad en los productos, así como servicios adicionales, con lo que pueden afectar la competencia dentro de este negocio. Cuanto mayor es el poder de los clientes de gran volumen, menor es el atractivo para poder venderles.

e. Amenaza de productos sustitutos

Son tipos alternativos de productos (de marcas muy económicas) los que cumplen en esencia las mismas funciones. Los productos sustitutos ponen un techo a la rentabilidad de un negocio al limitar el precio que se puede cobrar, en especial cuando la oferta es mayor que la demanda. Por eso en la planificación estratégica de la empresa siempre se le da seguimiento a los ciclos de vida de los productos que se distribuyen ya que todos tienen un ciclo de introducción, crecimiento, recesión, madurez y declive. En el período de Recesión, las fuerzas están más fuertes que nunca, y muchos competidores son forzados a salir de este negocio.

1.1.3 Diagnóstico de la empresa

De acuerdo al diagnóstico que se realizó de la situación actual de la empresa, se determinó cuáles son los principales obstáculos que le impiden seguir creciendo, estableciendo que la raíz del problema es la debilidad que se tiene en el control interno de toda la operación de la empresa, principalmente en el control que se realizó de los inventarios, ya que por el momento no se tienen codificados los productos. Además de no tener estadísticas de ventas de todos los modelos que se venden mensualmente desde el inicio de las operaciones a pesar que se conoce cuáles son los productos que tienen mayor demanda.

De acuerdo a las entrevistas y cuestionarios que se realizaron para evaluar la empresa, se observó que toda la documentación legal está en orden, se determinó que tienen bien definida la visión y misión de la empresa. En la evaluación del control interno no se tienen por escrito políticas y procedimientos de todos los procesos que se realizan.

a. Control Interno

En la Distribuidora de móviles, S.A. al momento de realizar los estudios correspondientes al control interno se detectó que tiene deficiencias, no cuenta con políticas en general ni con manuales sobre procesos. Por lo tanto hace falta controles para garantizar la productividad. Actualmente en la distribuidora no se ha realizado ningún tipo de análisis o estudio que le permita determinar si sus procedimientos se están realizando de una manera correcta para garantizar la efectividad y exactitud.

Además es de gran importancia para una distribuidora tener un adecuado control interno con el fin de generar una indicación confiable de situación y sus operaciones en el mercado. Cabe mencionar, que la empresa que aplique controles internos en sus operaciones, Podrá conocer mejor la situación real de las mismas. Ya que la distribuidora de móviles, no se cuenta con un control interno, puede ser susceptible a que cometan fraudes y errores.

Para un auditor es importante que las empresas cuenten con un control interno esto da fidelidad que los estados financieros se preparen conforme a las normas internacionales de contabilidad o los principio de contabilidad generalmente aceptados. La existencia de un control interno le da salvaguarda a sus activos, y en el caso de la distribuidora sus inventarios son de relevante importancia porque es uno de sus mayores activos.

b. Cuentas por Pagar

Adicional, se investigó respecto al área de cuentas por pagar, determinando que no hay procedimientos ni un proceso definido pero si se tiene un método establecido para controlar las facturas que son recibidas, extendiendo un cheque pre-fechaado al proveedor en el momento en que se recibe la mercadería.

Por el momento, no se tiene establecido un plan de presupuesto para el pago de las facturas.

Tampoco se cuenta con un control sobre los cheques vencidos, ni se tiene estipulado un horario de atención para la entrega de cheques. No se tiene establecido un límite de importe para firmar cheques ya que únicamente el gerente general es quien se encarga de firmar los cheques emitidos.

c. Inventario

La Distribuidora de móviles, S.A. cuenta con una bodega que está ubicada en las misma instalaciones, se tiene establecido un catálogo de los productos pero no se encuentran codificados tampoco se tiene un control sobre las entradas y las salidas ni se tiene una clasificación y separación de los materiales y artículos almacenados para facilitar su manejo recuento y localización. Para la recepción de los artículos de inventario son tres personas las que están autorizadas para revisar el contenido y la factura.

Actualmente no se practican conteos de inventarios fisicos en el almacén, lo cual es una deficiencia para la distribuidora ya que como se mencionaba anteriormente los inventarios son uno de sus activos más representativos. Al no tener un control sobre el inventario, la empresa está muy susceptible a que se pueda cometer un fraude o error, por lo tanto sería ideal que se tuviera

un kardex en el que se indicara las entradas y salidas de los productos. No se cuenta con una salvaguarda de los activos ya que el almacén no tiene seguridad.

d. Caja y Bancos

Los ingresos de la distribuidora de móviles, se centra en los ingresos que percibe por el servicio que presta de líneas telefónicas prepago y pospago, para el trámite de comprobación de los ingresos, la distribuidora extiende facturas a cada venta que realiza a sus clientes, contando con un fondo de caja chica el cual es manejado por el gerente administrativo, por el momento no se han realizado auditorias de arqueos de caja chica.

Cuando se desea realizar una apretura de una cuenta bancaria, previamente deben ser autorizado por el gerente general, en los bancos se encuentran registradas las firmas de las personas que pueden autorizar los cheques y hasta qué monto se pueden cobrar los cheques sin confirmación del banco.

e. Cuentas Por Cobrar

Para toda empresa es necesario que se cuente con un control adecuado sobre las cuentas por cobrar, esto para no tener conflictos en pérdidas monetarias por tener una cartera de clientes muy vencida. Sin embargo, en el caso de la distribuidora de móviles, S.A. no se manejan una cuenta por cobrar, ya que sus ventas son al contado, por lo que el efectivo y los cheques que se reciben como pagos son depositados el mismo día a la cuenta de la empresa.

1.1.4 Matriz FODA

	Oportunidades (+)	Amenazas (-)
Factores Externos no controlables	interno para mayores resultados con eficiencia.	A1.- Debilidad en la demanda debido a la situación actual económica del país.
	O2.- Mayor control en el inventario para poder abastecerse con productos innovadores y ser más competitivos en el	A2.- Ingreso de nuevos competidores en el mismo segmento de distribución.
	O3.- Mejorar los acuerdos con el proveedor para obtener mayores resultados.	A3.- Cambios en las condiciones de pago del único proveedor.
	O4.- Oportunidad de incrementar las ventas para lograr ser el líder en distribución de móviles en el segmento.	A4.- El reconocimiento que tienen las demás telefonías móviles reflejadas por su acelerado crecimiento.
	O5.- Implementar procesos en el inventario y con ello reducir costos.	A5.- Cambios en las condiciones de término de abastecimiento del proveedor.
	Fortalezas (+)	Debilidades (-)
Factores Internos controlables	F1.- Amplio catálogo de productos para ofrecer variedad a los clientes.	D1.- Ausencia de publicidad para captar nuevos clientes en el mercado.
	F2.- Diferentes formas de pago.	D2.- Ausencia de aplicación de procesos, manuales, y políticas en la empresa.
	F3.- Creciente participación en el mercado por ser distribuidor de una de las empresas líderes en el mercado nacional.	D3.- Escasa y deficiencia en el control de inventarios lo cual causa un gran efecto siendo la empresa su giro distribuir móviles.
	F4.- En la distribuidora, se trabajan con valores de servicio y atención al cliente.	D4.- Acelerada rotación de personal en ventas por no alcanzar las metas asignadas.
	F5.- Precios competitivos de los productos.	D5.- La existencia en el mercado de otras distribuidoras de telefonía móvil.

Fuente: Elaboración Propia

1.2 Planteamiento del Problema

Toda empresa, sin importar el tamaño de la misma y sector de las actividades a las que se dedica, debe de manejar un control de inventarios, esto para tener una mayor rentabilidad, ya que el exceso o la poca inversión en el inventario puede perjudicar los resultados de las mismas. La empresa distribuidora de móviles, S.A. tiene como función principal la compra y venta de productos telefónicos, siendo ésta la que le da origen a todas las operaciones, por lo que es necesaria una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios. Los inventarios son bienes tangibles en el curso ordinario de la empresa para su posterior comercialización. Por lo general el inventario es el activo mayor en su balance general.

El control de inventario de los teléfonos que se encuentran en bodega lo custodia una misma persona, la que se encarga de realizar ventas por teléfono y en forma manual, lo que trae como consecuencia cálculos erróneos al estar realizando dos actividades a la vez. Además, no se tiene un control en el Kardex sobre las entradas y salidas del inventario, por lo tanto, es difícil determinar los modelos actuales de celulares que se tienen, por lo que es muy factible cometer errores de vender un producto del que ya no se tiene existencia.

En una distribuidora es de gran importancia tener un control sobre los inventarios ya que por el propio giro de la empresa el inventario se mantiene en constante movimiento. De igual manera, para los auditores, es importante determinar el control de inventarios que se tiene en una empresa, esto porque el tener establecido un control interno le da fiabilidad a los estados financieros.

Actualmente en la distribuidora si se desea hacer un análisis sobre qué producto es el que se está comercializando más, no es posible debido a que los productos no se encuentran codificados ni se tiene un Kardex de las entradas y salidas. En cualquier empresa, sobre todo las que el giro es el de distribuir es de gran impacto conocer este tipo de condiciones para determinar de qué producto se debe abastecer más, o cuál es el producto que se debe discontinuar por su poca rotación, de igual forma, para determinar si se tiene inventario obsoleto o inservible en la bodega. Derivado a

lo anteriormente expuesto, se establece que existe la necesidad de implementar un Modelo para el Control de Inventarios de Productos Terminados.

De acuerdo al estudio y evaluación que se realizó en la empresa el tema que se propone desarrollar es el siguiente: “Optimización del procedimiento de control de inventarios en una distribuidora de móviles”.

1.3 Justificación

En la actualidad las empresas deben ser muy competitivas si desean destacar y ser más rentables cada día, por lo tanto se da la necesidad de conseguir nuevos sistemas para administrar los inventarios y así alcanzar una mayor eficiencia en los procesos de control para obtener mejores resultados. Por tal razón, los inventarios son un rubro de gran importancia sobre todo en las empresas que se dedican a la distribución de productos.

En una empresa distribuidora de móviles la importancia de Implementar un Modelo de Gestión para el control de los Inventarios de productos terminados radica en la necesidad existente en el control de los mismos, así como de diagnosticar la eficiencia y efectividad del control del inventario actual. Es necesario elaborar un procedimiento que permita controlar el inventario de forma rápida efectiva y de manera confiable, de tal forma que permita tener un mejor control y tener una capacidad de respuesta inmediata en la entrega de los productos a los clientes, así como también tener un mejor control en los rechazos de algunos modelos que tengan desperfectos de fábrica.

El objeto de implementar un modelo de gestión para el control de inventarios, es tener mayores oportunidades de manejar con eficacia el inventario y dar una mayor rentabilidad a la distribuidora de móviles, S.A. Para las empresas de mediano y pequeño tamaño, el inventario de productos resulta una actividad esencial en el desarrollo de sus operaciones. Por este motivo se considera que es adecuado que se tenga un sistema de inventarios que permita controlar un apropiado almacenamiento, control de existencias físicas, anotaciones de entradas y salidas,

conciliaciones con registros, conteos físicos, soportes diarios, entre otros procedimientos que aseguren que la información sea tanto fiable como libre de error o fraude. Al implementar un modelo de inventarios como se menciona en la propuesta, los empresarios generan un impacto socioeconómico mayor, ya que permite un mayor desarrollo tanto en lo tecnológico como en lo financiero.

Adicional a esto, se generaría mayores aumentos en los ingresos y en el abastecimiento de los productos esto con el fin de dar a los consumidores finales mayores oportunidades de elección e innovación de los productos y mantener un margen deseable de inventarios.

1.3.1 Pregunta de investigación

¿Cómo diseñar e implementar un modelo para el control de inventarios que contribuya a la competitividad de una comercializadora de móviles en la ciudad de Guatemala?

1.4 Objetivos

Con la realización de este trabajo se lograrán los siguientes objetivos:

1.4.1 Objetivo General

- Implementar procedimientos de control de inventarios con el propósito de un incremento en la eficiencia y eficacia, y de esta forma hacer más rentable las operaciones de la empresa.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar y realizar un diagnóstico del área de manejo de inventarios y los equipos involucrados.
- Describir el proceso actual de control de inventarios de productos terminados, así como también la generación de rechazos de productos.
- Determinar estadísticamente las cantidades de los modelos de teléfonos vendidos cada mes y anualmente para llevar el control de los rechazos a causa de desperfectos de fábrica.
- Determinar el punto de máximos y mínimos de inventarios necesarios para garantizar una operación óptima según la información obtenida.
- Elaborar un procedimiento que permita el control de inventarios a tiempo futuro de manera confiable y conforme a ello, proponer mejoras en el mismo.

1.5 Alcances y límites

1.5.1 Alcances

El presente estudio explorará directamente a una distribuidora que se dedica únicamente a la venta de celulares por medio de post pago y prepago.

1.5.2 Límites

El período de tiempo de recolección de la información comprende un año de duración es decir del primero de enero de dos mil catorce al treinta y uno de diciembre del mismo año.

Para mantener una mayor confiabilidad de la empresa, respecto a la situación actual y estadísticas, la misma prefirió que se utilizara un nombre ficticio para la realización de la investigación por lo que se le llamara Distribuidora de Móviles, S.A.

Capítulo 2

Marco Conceptual

2.1 Control Interno

Existen diferentes definiciones de control interno, en su mayoría basadas en la definición formal emitida por el autor Aguirre. (2008), quien define en forma muy sencilla el control interno como “un conjunto de procedimientos, políticas, directrices y planes de organización los cuales tienen por objeto asegurar una eficiencia, seguridad y orden en la gestión financiera, contable y administrativa de la empresa”

Según Furlan. (2008), “el control interno es considerado como uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, debido a que permite verificar el rendimiento de la empresa mediante la comparación con los estándares establecidos”

De acuerdo con Cepeda (2005), el propósito final de los controles es "preservar la existencia de cualquier organización y apoyar su desarrollo, su objetivo es contribuir con los resultados".

Según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos y Auditores (1982), “el control interno comprende un plan de organización con todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para la protección de sus activos, la obtención de información financiera correcta y segura, la promoción de eficiencia de operación y la adhesión a políticas prescritas por la dirección”.

Escupiñan, R (2008) hace referencia que el control interno “es un proceso, ejecutado por la junta directiva o consejo administración de una entidad, por su grupo directivo (gerencia) y por el resto del personal, diseñado específicamente para proporcionarles seguridad razonable de conseguir en la empresa las siguientes tres categorías de objetivos”:

- Efectividad y eficiencia en las operaciones.
- Suficiencia y confiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables
- Análisis del control interno

En este sentido, el autor Lazcano. (2004), establece una serie de objetivos del control interno, los cuales consisten en asegurar:

1. La confiabilidad e integridad de la información.
2. El cumplimiento de las políticas, planes, procedimientos, leyes y reglamentos.
3. La salvaguarda de los activos.
4. El uso eficiente y económico de los recursos.
5. El logro de los objetivos y metas establecidos para las operaciones o programas.

2.1.1 Fines del control Interno

De acuerdo con Rodríguez, J (2000), define que el control interno consiste en ampliar todas las medidas utilizadas por la empresa con las siguientes finalidades:

a. Protección de sus recursos: Este es uno de los fines importantes, ya que por medio de un adecuado sistema del control interno, será posible evitar pérdidas, fraudes, errores, desperdicios e ineficiencias, de igual forma podrá anticipar contingencias que pudieran afectar los recursos organizacionales. Debido que los activos de la organización constituyen los principales recursos para generar utilidad y un adecuado sistema de control interno no debe anticipar medidas de vigilancia y comprobación que se establezca desde antes de la adquisición de los activos, pasando por su custodia, conservación y mantenimiento, hasta su baja o retiro.

b. Promover la exactitud y confiabilidad de informes: Actualmente se reconoce la existencia de una importante finalidad del control interno, consiste en la prevención de pérdidas y la elaboración de información contable y administrativa exacta y confiable, para ser utilizada en la toma de decisiones. No solo por un continuo proceso de verificación y análisis de los informes y los registros que de ellos se derivan, podrá la dirección superior depositar su confianza en la información que se le presenta.

c. Apoyar y medir el cumplimiento de la organización: Los objetivos y planes tienen una relación estrecha con los controles. Una forma adicional de medir el cumplimiento de los objetivos de la organización se logra valiéndose de guías intermedias para delegar respuestas rápidas que pueda hacer frente a los problemas que podrían afectar de manera significativa los resultados futuros.

d. Juzgar la eficiencia de operaciones: Asumiendo que los objetivos han sido establecidos en términos susceptibles de ser medidos, es necesario anticiparse de medios para calificar los resultados corrientes. Es necesario saber hacia dónde se quiere ir y que se está haciendo actualmente con miras al logro de objetivos. Podrá obtenerse las bases adecuadas para comparar y analizar las acciones correctivas a realizarse u otro tipo de acción administrativa.

e. Cerciorar la adhesión a las políticas generales: Las políticas son parte de la planeación, requieren desde el punto de vista del control, algunos requisitos para su práctica eficaz. Deben ser realistas en el sentido de que sean de aplicación práctica y debidamente coordinadas en las distintas áreas funcionales de la organización. Además, deben ser suficientemente específicas para que puedan servir como guía efectiva, igualmente deben adaptarse a las condiciones cambiantes, sin perder de vista los objetivos fijados previamente. La efectividad de la operación de toda organización es influida tanto por las políticas y normas implícitas como por las explícitas.

Cada uno de los fines del control interno va diseccionado principalmente a evitar errores y la forma en que pueda cometerse algún fraude o engaño en cuanto a las operaciones generales que

realiza la empresa, entendiendo que el objetivo primordial para un auditor es que en una empresa funcione de forma adecuada el control interno, dando así confiabilidad e integridad en la información.

De acuerdo a las anteriores definiciones, se define que el control interno es un proceso en el cual la administración de una entidad crea métodos con el fin de hacer eficiente el desarrollo del recurso humano de la organización para de dar seguridad y confiabilidad de la información que se genera en las transacciones económicas, promoviendo la eficacia y la eficiencia de las operaciones del entorno económico y con ello asegurar los datos y cumplimiento de la normatividad interna y externa de la entidad.

Según Rodríguez, J (2000), “para cualquier organización es fundamental el control interno, por lo que se puede decir que la importancia del mismo radica en dar seguridad del sistema contable que se utiliza en la empresa, fijando y evaluando los procedimientos administrativos, contables y financieros que ayudan a que la empresa realice su objeto, detectando así las irregularidades y errores y poder establecer una solución factible al evaluar todos los niveles de autoridad, administración del personal, métodos y sistemas contables”.

En relación al control interno de inventarios, Brito, J. (2007), “señala que las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable”.

El control operativo: Aconseja mantener las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

El control contable: Se refiere, a que se compra realmente lo que se necesita, evitando acumulación excesiva.

De las cuales menciona que algunas técnicas para controlarlo podrían ser:

- Fijación de existencias máximas y mínimas
- Índice de rotación

2.1.2 Principios del control Interno

Rodríguez (2000) considera que para llevar a cabo un eficaz y adecuado control interno, se deben tomar en cuenta cada uno de los principios establecidos del mismo.

Los principios más significativos son aquellos que incluyen relaciones causales en términos de variables dependientes e independientes. Según Rodríguez (2000) debe de fundamentarse los siguientes principios:

- Dualidad o pluralidad de personal en cada operación de la organización debe intervenir dos personas.
- Separación de funciones de operación, custodia y registro.
- Ninguna persona debe tener acceso a los registros que controlan su actividad.
- El trabajo de subordinados será de complemento y no de revisión.
- La función de registro de operaciones será exclusivo del departamento de contabilidad.

Para Holmes, A. (1998), los principios básicos del control interno, son los siguientes:

- El registro y las operaciones deben ser separados.
- Deben utilizarse pruebas para comprobar la exactitud, para asegurarla tanto en los registros como en las operaciones.
- Debe fijarse la responsabilidad.
- Ninguna persona individualmente debe tener totalmente a su cargo una transacción comercial.

- Se debe seleccionar y proporcionar capacitación al personal, una capacitación bien detectada ofrece como resultado un mejor rendimiento.
- Debe asignarse por escrito, las descripciones de funciones y procedimientos para cada puesto.
- Los empleados que manejan valores deben afianzarse.

Por lo tanto, todas las bases planteadas del control interno de distintos autores, están relacionadas a la investigación. Ya que la empresa distribuidora móviles, S.A. no cuenta con un adecuado control interno, tiene bastantes debilidades sobre todo en el área de inventarios, por lo que se detalla a continuación algunas teorías de inventarios.

2.2 Inventarios

De acuerdo con Orlando Espinoza (2007), “el control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias”. Para la mayoría de empresas uno de sus activos fundamentales son los inventarios, ya que de ellos se espera sean vendidos y conseguir una ganancia.

Según Finne Miller (2001), en su libro de contabilidad intermedia, define los inventarios de una empresa como “la compra de artículos en condiciones para la venta. Los inventarios de mercancías se encuentran en los negocios que tienen ventas al por mayor y al detalle. Estos negocios no alteran la forma de los artículos que adquieren para venderlos”.

En relación a las normas internacionales de contabilidad, NIC 2 (2012), párrafo 6 que trata sobre los inventarios los definen como activos:

- a) Son poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación.
- b) En proceso de producción con vistas a esa venta; o

- c) En forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Para las normas internacionales de contabilidad, un tema fundamental de los inventarios es determinar la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Al referirse a valor neto realizable, la NIC 2 (2012), lo define como, el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo su venta.

Para la Ley de ISR de Guatemala, según el artículo 48 hace referencia al decir que: “Todo contribuyente que obtenga renta de la producción, extracción, manufactura o elaboración, transformación, adquisición, o enajenación de frutos o productos, mercancías, materias primas, semovientes o cualesquiera otros bienes, está obligado a practicar inventarios al inicio de operaciones y al cierre de cada período de imposición. Para los efectos de establecer las existencias al principio y al final de cada período de imposición, el inventario a la fecha de cierre de un período debe coincidir con el de la iniciación del siguiente.

Los inventarios deben consignarse agrupando los bienes conforme a su naturaleza, con la especificación necesaria dentro de cada grupo o categoría contable y con la indicación clara de la cantidad total, unidad que se toma como medida, denominación o identificación del bien y su referencia, precios de cada unidad y valor total. Las referencias de los bienes deben anotarse en registros especiales, con indicación del sistema de valuación empleado.” (3: Art. 48).

2.2.1 Ciclo de Inventarios

Según Finne Miller (2001), “el ciclo de inventario básicamente es el tiempo que tardan en convertirse en productos terminados las materias primas y materiales disponibles para el proceso productivo o de prestación de servicio”.

Las estrategias o medidas que podrían tomarse en cuenta para su disminución estarán encaminadas principalmente a:

- Emplear el sistema ABC para el proceso de control y selección de inventario siguiendo el principio de Pareto. Esta técnica permitirá la ubicación de los renglones de inventarios por zonas de importancia en dependencia de la contribución a las ventas.
- Aplicar técnicas de modelación óptima de inventario para la determinación de la cantidad requerida buscando los costos mínimos. Esta técnica puede ser aplicada para los renglones que clasifiquen en la zona A.
- Revisar todo el proceso de abastecimiento enfocado en los precios de adquisición, los términos de crédito comercial ofrecidos por los proveedores y la evaluación de las rebajas de los precios.
- Lograr contratos estables con los proveedores que ofrecen las mejores condiciones de crédito. En este punto la entidad debe obtener y conservar sus proveedores estrellas, aquellos que aseguran las materias primas fundamentales y que deben recibir un tratamiento especial.
- Contemplar el estado de conservación del inventario para evitar pérdidas en ventas, inventarios ociosos y de lenta rotación.
- Conocer a profundidad la operatividad de la empresa que permita establecer un promedio de rotación de todos los renglones.
- Mantener un sistema de distribución eficiente.
- Potenciar la calidad en las producciones y los servicios que aseguren la rotación de los inventarios la eficiencia, la eficacia y la efectividad de la empresa.

I. Rotación de Inventarios

De acuerdo con Nathanael Mion (2012), se refiere a que la rotación del inventario “es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más comúnmente utilizados en la gestión de inventarios, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro, desde el proveedor hasta el cliente. Este indicador se puede calcular para cualquier tipo de inventario (materiales y provisiones, trabajos en curso, productos terminados, o todos combinados) y puede ser utilizado tanto para el sector minorista como el fabricante”.

II. Fórmula de rotación

La proporción se calcula dividiendo el coste del producto vendido (CPV), por el promedio del inventario (PI).

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{CPV} / \text{PI}$$

Además Nathanael Mion (2012), menciona que las empresas generalmente expresan su inventario en días o semanas de suministro.

El principal beneficio de este abordaje es que produce valores que son bastante inteligibles y proporciona un punto de comparación inmediato con el tiempo de entrega.

En este caso, otra proporción, derivada de la primera, indica cuántos días de inventario están disponibles en el sistema, o cuántos días se necesitan vender el inventario.

$$\text{Unidades} / \text{Tiempo} = \text{Días de suministro}$$

Cuando esta proporción se aplica a productos individuales, se denomina a menudo cobertura de existencias.

2.2.2 Tipos de inventarios

De acuerdo con Catacora. (2005), “los inventarios son importantes para los fabricantes en general, y varía ampliamente entre los distintos grupos de industrias. La composición de esta parte del activo es una gran variedad de artículos, y es por eso que se han clasificado de acuerdo a su utilización en los siguientes tipos”:

a. Inventario perpetuo: Es el que se lleva en continuo acuerdo con las exigencias en el almacén. Por medio de un registro detallado que puede servir también como auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestrales o provisionales.

b. Inventarios intermitentes: Este procedimiento se puede efectuar varias veces al año. Se recurre a él, por razones diversas no se pueden introducir en la contabilidad del inventario contable permanente al que se trata de cumplir en parte.

c. Inventario final: Es el que se realiza al término del ejercicio económico, generalmente al finalizar el periodo y puede ser utilizado para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas las operaciones mercantiles de dichos períodos.

d. Inventario inicial: Es el que se realiza al dar comienzo las operaciones.

e. Inventario físico: Es el inventario real, pues se encarga de contar, pesar, o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes. A que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valoradas de las exigencias.

f. Cálculo del inventario: Realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores que los registros del

inventario representan fielmente el valor del activo principal. Es por ello que la preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases las cuales son:

1. Manejo de inventarios (preparativos)
2. Identificación
3. Instrucción
4. Adiestramiento

g. Inventario mixto: Este trata específicamente con una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

h. Inventarios de productos terminados: Este tipo de inventario es para todas las mercancías que un fabricante produce para vender a su cliente.

i. Inventario en tránsito: Es utilizado con el fin de mantener las operaciones para sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a las compañías con sus proveedores y sus clientes, respectivamente.

Existe porque un material debe moverse de un lugar a otro, mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas y los clientes, existen exclusivamente por el tiempo de transporte.

j. Inventario de materia prima: En él se representan existencias de los insumos básicos de los materiales que habrá de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

k. Inventarios en procesos: Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que se llegara a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventarios en procesos.

l. Inventarios en consignación: Es aquella mercadería que se entrega al consignatario para ser vendida pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

m. Inventario máximo: Debido al enfoque de control de masas empleados, existe el riesgo que el control de inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto se establece un control de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada.

n. Inventario mínimo: Es la cantidad mínima del inventario a ser mantenida en el almacén.

o. Inventario disponible: Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

p. Inventario en línea: Es aquel que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

q. Inventario agregado: Se aplica cuando al administrar las exigencias del único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familia u otros tipos de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica.

r. Inventario en cuarentena: Es aquel que debe de cumplir con un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo, es aplicado a bienes de consumo, generalmente comestible u otros.

s. Inventario de previsión: Se lleva a cabo con el fin de cubrir una necesidad futura permanentemente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tienen a la luz de una necesidad que se conoce con certeza razonable y por lo tanto, involucra un menor riesgo.

t. Inventario de seguridad: Son aquellos que existen en un lugar dado de la empresa como resultado de incertidumbre en la demanda u oferta de unidades en dicho lugar. Los inventarios de seguridad concernientes a materias primas, protegen contra la incertidumbre de la actuación de proveedores debido a factores con el tiempo de espera, huelgas, vacaciones o unidades que al ser

de la mala calidad no podrán ser aceptadas. Se utilizan para prevenir faltantes debido a fluctuaciones inciertas de la demanda.

u. Inventario de anticipación: Son los que se establecen con anticipación a los períodos de mayor demanda, a programas de producción comercial o a un periodo de cierre de la planta. Básicamente los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajos y horas-máquinas para futuras necesidades y limitan los cambios en la tasas de producción.

v. Inventarios estacionales: Los inventarios utilizados con este fin se diseñan para cumplir más económicamente la demanda estacional variando los niveles de producción para satisfacer fluctuaciones en la demanda. También estos inventarios son utilizados para suavizar el nivel de producción de las operaciones, para que los trabajadores no tengan que contratarse o despedirse frecuentemente.

w. Inventarios intermitentes: Es un procedimiento realizado con cierto tiempo y no de una sola vez al final del periodo contable.

x. Inventarios permanentes: Es un método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks.

2.3 Funciones de los inventarios

Según Narasimhan Mc Leavy, Billington (1996) “existen cinco tipos básicos de inventarios definidos por la función los cuales se detallan a continuación”:

a. Inventario de Fluctuación: Estos son inventarios que se llevan porque la cantidad y ritmo de ventas y de producción no puede predecirse con exactitud.

b. Inventario de anticipación: Estos son los inventarios hechos con anticipación a las épocas de mayores ventas, a programas de promoción comercial, o a un pedido de cierre de la planta.

c. Inventarios de Tamaño lote: Con frecuencia es impráctico o imposible fabricar o comprar artículos en las mismas cuotas que se venderán. Por lo tanto se consiguen en cantidades mayores a las que se necesitan en el momento. El inventario resultante es el inventario de tamaño de lote. El tiempo de arreglo es un factor importante en la determinación de la cantidad de dicho inventario.

d. Inventario de transportación: Estos existen porque el material debe moverse de un lugar a otro.

e. Inventario de protección o especulación: Las compañías que utilizan grandes cantidades de minerales básicos (como el carbón petróleo o cemento) que se caracterizan por fluctuar sus precios pueden obtener ahorros significativos comprando grandes cantidades llamadas inventario de protección.

Cuando los precios están bajos la adquisición de cantidades extras a un precio reducido también reducirá los costos de los materiales de los artículos para un aumento de precio más tarde.

2.4 Sistema de inventarios

Según Catacora. (2005), existen tres maneras de controlar el sistema de inventarios, las cuales son por medio del sistema de inventario perpetuo, sistema periódico y sistema ABC, a continuación una breve explicación de cada uno:

2.4.1 Sistema de Inventario Perpetuo

El negocio mantiene un registro continuo para cada artículo del inventario. Los registros muestran por lo tanto el inventario disponible todo el tiempo.

Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente.

2.4.2 Sistema de Inventario Periódico

En el sistema de inventario periódico el negocio no mantiene un registro continuo del inventario disponible, más bien, al fin del periodo, el negocio hace un conteo físico del inventario disponible y aplica los costos unitarios para determinar el costo del inventario final. Ésta es la cifra de inventario que aparece en el Balance General. Se utiliza también para calcular el costo de las mercancías vendidas. El sistema periódico es conocido también como sistema físico, porque se apoya en el conteo físico real del inventario. El sistema periódico es generalmente utilizado para contabilizar los artículos del inventario que tienen un costo unitario bajo.

2.4.3 Sistema ABC

Se usa para clasificar a los materiales de acuerdo al valor económico que representan del inventario.

- Los materiales “A” representan 75% del valor del inventario. Representan sólo el 20% de materiales que deben ir en inventario.
- Los materiales “B” representan 20% del valor del inventario y el 30% de los materiales en inventario.
- Los materiales “C” representan el 5% del valor del inventario y el 50% de los materiales en inventario.

Con este sistema se deduce que lo más conveniente es que los materiales que mantienen mayor volumen en inventario, sean los que menor costo representen del mismo. Deben hacerse excepciones del sistema ABC para ciertos tipos de materiales:

- Materiales críticos para producción
- Materiales con vida de almacenaje corta
- Materiales grandes y voluminosos
- Materiales voluminosos sujetos a robo

2.5 Aspectos Legales

La legislación que es aplicable en Guatemala es la ley del impuesto sobre la renta, decreto 10-2012, en ella se regula lo relativo a los métodos de valuación de inventarios y las bajas.

2.5.1 Métodos según la ley de ISR

Según el artículo 49 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta establece que para la valuación de inventarios, para el ejercicio de cierre anual, el valor de la mercadería debe de establecerse con alguno de los siguientes métodos:

a. Costo de adquisición:

Este se establecerá a opción del contribuyente, al considerar el costo de la última compra o el promedio ponderado de la existencia inicial más las compras del ejercicio a que se refiere el inventario. Igual criterio se aplicará para la valoración de la materia prima y demás insumos físicos. La valoración de la existencia de productos elaborados o semielaborados y de bienes y servicios intermedios utilizados en la producción, se determinará también aplicando uno de los criterios indicados precedentemente.

B) Precio del bien

C) Precio de venta menos gastos de venta

D) Costo de producción o adquisición o costo de mercado, el que sea menor

El artículo 49 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta regula que “una vez adoptado cualquiera de estos métodos de valoración, no podrá ser variado sin autorización previa de la Administración tributaria y deberán demostrar que ninguno de los métodos que fueron mencionados anteriormente no se adecuan a la compañía. Adicional deben de efectuarse los ajustes pertinentes, de acuerdo con los procedimientos que disponga el reglamento, según las normas técnicas de la contabilidad. Cuando el cambio sea autorizado, se aplicará a partir del ejercicio anual de imposición inmediato siguiente.

Los inventarios deberán indicar en forma detallada la cantidad de cada artículo, su clase y su respectivo precio unitario. En la valoración de los inventarios no se permitirá el uso de reservas generales constituidas para hacer frente a fluctuaciones de precios, contingencias del mercado o de cualquier otro orden”.

2.6 Medición de los Inventarios

La medición de los inventarios, según las normas internacionales de contabilidad NIC 2, (2012) deben medirse al costo o al valor neto realizable, según cual sea el menor.

2.7 Técnicas de Medición de costos

La norma internacional de contabilidad (NIC 2) que trata de inventarios, establece que las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo.

Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado. Por su parte, el método de los minoristas se

utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos.

Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

2.8 Formulas del costo según la norma internacional de contabilidad No. 2

Según la NIC 2 de inventarios párrafo 23, establece que el costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

2.8.1 Identificación específica del costo

Cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables, en estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo.

El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (the first-in, first-out, FIFO, por sus siglas en inglés) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los

inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.

2.8.2 Primero en entrar primeros en salir (PEPS)

La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente.

Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

2.8.3 Últimos en entrar primeros en salir (UEPS) Derogado

El método UEPS es el inverso del método PEPS porque éste, contrario a aquél, parte de la suposición de que las últimas unidades en entrar son las que primero se venden. En las normas internacionales de contabilidad (NIC 2) de inventarios esta fórmula fue derogada debido a que el costo de ventas quedará registrado por los precios de costo más altos, disminuyendo así la utilidad y el impuesto a pagar, pero subvaluando el monto monetario de los inventarios, que aparecerá valorizado a los precios más antiguos.

Bajo éste método la valorización de los inventarios finales y el costo de ventas arrojará resultados diferentes según se lleve sistema periódico o permanente. Y esto ocurre porque, en tanto que en el sistema periódico las últimas entradas corresponderán a fechas cercanas al último día del período que se esté valorizando, en el sistema permanente cada vez que ocurra una venta se tomarán los últimos costos sólo hasta esa fecha. Lo que significa que durante el período que se esté valorizando habrá liquidaciones parciales de inventarios, si se lleva sistema permanente; lo que no ocurre bajo sistema de inventarios periódicos.

2.9 Costos de los inventarios

De acuerdo a la norma internacional de contabilidad “NIC 2” (2012), El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

2.9.1 Costos de adquisición

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios.

Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

2.9.2 Costos de transformación

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta.

Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta. El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción.

Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal.

La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos.

En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos.

Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

2.9.3 Otros Costos

Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

a. Costo Histórico: La norma internacional de contabilidad No. 2 hacía referencia sobre los costos históricos que los describe como la suma de los costos de compra costos de conversión y otros costos en los que se haya incurrido para que los inventarios sean puestos en su ubicación y condición actuales.

Según George W. Ploss (1987), los costos que se ven afectados por cada decisión específica deben ser determinados al decidir cuánto inventario tener.

Las siguientes clases de costos se consideran en las decisiones de inventarios:

b. Determinación de Costo histórico: Al determinar el costo histórico tal como se le define en la NIC 2, surgen en la práctica diferentes interpretaciones respecto de los gastos de producción, de los otros gastos y de la fórmula de costo que vaya a usarse.

c. Costos Estándar: Son costos (Científicamente) predeterminados que sirven de base para medir la actuación real. Los costos estándar contables no necesitan incorporarse al sistema de contabilidad. Esta es una práctica común con respecto a los estándares de distribución de costos. Los estándares de costos de fabricación generalmente están integrados de manera formal dentro de las cuentas de costos. Cuando ocurre esto, los sistemas que conocen como sistemas de contabilidad de costos estándar.

d. Costo Promedio: También denominado costo unitario es el costo de producción por unidad de producto, y se calcula dividiendo el total de los costos fijos y los costos variables por el

número total de unidades producidas (producción total). La reducción de los costos medios es una potente ventaja competitiva.

I. Fórmula:

(Costos fijos + costos variables) / La producción total

e. Costos de pedido: Los costos de pedido pueden ser ya sea los de colocar los pedidos de compra adquirir material de un proveedor o los asociados con la orden de fabricación de un lote procedente de la planta. Cuando se compra mercadería, se debe escribir requisiciones y pedidos de compra, se deben procesar facturas para pagar al proveedor e inspeccionar los lotes recibidos y entregar a las áreas de almacenamiento.

f. Costo de tendencia de inventario: Estos costos incluyen todos los gastos en que incurre la compañía por el volumen de inventario que lleva, se incluyen usualmente en el costo de tendencia de inventario los siguientes costos:

I. Costo de obsolescencia: Se incurren en estos costos porque el inventario no es vendible debido a patrones de ventas y deseos del cliente.

II. Costo por deterioro: La mercancía que se tiene en inventario puede humedecerse, ensuciado por el manejo o deterioro de muchas otras causas, de modo que ya no se puede vender.

III. Costo de almacenamiento: El almacenamiento del inventario requiere de una bodega con personal de supervisión y operativo, de equipo de manejo de material, de registros necesarios, etc.

IV. Costos de garantía: Los inventarios como la mayoría de los activos, son protegidos por un seguro generalmente llevado como parte de otras políticas de seguros de la compañía.

V. Costos por impuestos: Muchos estados y municipios tienen impuestos por inventario, algunos se basan en la inversión en inventario en un momento particular del año, mientras que otros se basan en la inversión promedio del inventario todo el año.

g. Costos por agotamiento de existencias: Si la mercadería no está disponible cuando el cliente lo pide, pueden perderse las ventas o incurrirse en costos extras llamados costos de agotamiento de existencias. El trabajo por procesar una orden regresada (embargue, facturación y quizá papeleo de control de inventario y tiempo extra) pueda ser considerable.

h. Costos asociados con la capacidad: Los costos relacionados con la capacidad incluyen los costos por tiempo extra, subcontrataciones, entrenamiento, despido y ocio. Se incurren en estos costos cuando es necesario aumentar o disminuir la capacidad o cuando por un tiempo existe demasiada o muy poca capacidad.

2.10 Determinación del precio de venta

Según Rafael Muñiz (2010), en la determinación del precio nos podemos guiar por varios factores fundamentales:

- a) El costo de nuestro producto.
- b) Los precios de la competencia en el mercado.
- c) Nuestro porcentaje esperado de ganancia, por determinado número de unidades o volúmenes.

Un aspecto importante es el análisis del consumidor. Qué renta está dispuesto a gastar. Desde la percepción del consumidor, qué valor tiene nuestro producto y cuanto está dispuesto a pagar el cliente.

Algunas preguntas que pueden ser de utilidad para esclarecer aspectos referentes al precio del producto son:

¿Cómo se ha decidido establecer el precio del producto?

¿Qué criterios utilizarán para hacerlo?

La sugerencia es que se elabore un listado correspondiente con todos los materiales y elementos que necesite para producir. También se debe elaborar un listado con los gastos que tendrá que efectuar para producirlo. Luego, asignar un valor a las listas y totalizar las cantidades, al total agregar un porcentaje que considere como ganancia que se quiera obtener con la venta del producto. Además, establecer el precio de su producto tomando en cuenta el precio de los productos de la competencia, por lo que debe averiguar los precios de productos similares o parecidos y compararlo con el que se determinó para su producto.

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Tipo de investigación

En la presente investigación se utiliza el tipo de investigación descriptiva que según Sabino (1986) “La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada” (pág. 64).

Se utilizara un análisis de las estrategias de control interno para el inventario, que debería ser implementado por la Distribuidora de Móviles, S.A. para lograr un adecuado manejo de inventarios y una mayor rentabilidad a la distribuidora, tomando como base los resultados que se tienen del diagnóstico y antecedentes de la empresa sobre la falta de control que se tiene en el área del inventario.

3.2 Sujetos de investigación

Para llevar a cabo la investigación es necesario que se consideren como sujetos de estudio los siguientes elementos:

I. Departamento de bodega: En esta área es donde se encuentra custodiado el inventario, se necesita realizar una toma de inventario física, para determinar lo que realmente se tiene en el inventario y está registrado contablemente.

II. Compras: Se corroborara que las compras, que se realizan y los precios son los correctos que por cada compra que se realice tenga las cotizaciones respectivas y con ello determinar si realmente se está comprando lo necesario para abastecer el inventario y las condiciones de precios en la cotización no varíen en la facturación.

III. Departamento de contabilidad: Se revisara la fiabilidad de los registros contables y si se están registrando adecuadamente.

De los mencionados sujetos de investigación se obtendrá la información para tener un marco de referencia del problema que se tiene actualmente con el inventario, así como de una posible implementación de un modelo para el control del inventario.

3.3 Instrumentos de recopilación de datos

Para poder obtener esta información, se aplicará el instrumento de cuestionarios y entrevistas dirigidas al departamento de contabilidad, y al gerente general de la Distribuidora de móviles, S.A. quienes son los encargados de los sujetos de investigación mencionados previamente, se utilizarán estos instrumentos, ya que son una fuente primaria de información para determinar el diagnóstico de la empresa.

a. Cuestionarios: Según Hurtado (2000:469) un cuestionario “es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información”.

b. Entrevistas: Según Sabino, (1992:116) comenta que la entrevista, desde el punto de vista del método es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación.

3.4 Diseño de la investigación

3.4.1 Programa de actividades de investigación

No.	Actividad	Descripción	Recursos	Fecha
1	Correcciones realizadas al Plan de tesis	El objetivo es revisar plan de tesis para realizar mejoras al mismo.	Computadora	13/06/2015
2	Recopilación y análisis de datos	Se realizaran cuestionarios y entrevistar para obtener informacion.	Computadora, Cuestionarios, entrevistas	25/07/2015
3	Presentación de resultados	Para determinar que areas se pueden mejorar sobre el tema investigado.	Computadora	22/08/2015
4	Propuesta / Discusión de resultados	Se hara una propuesta sobre como mitigar la debilidad con mayor relevancia detectada en la investigacion.	Computadora	10/10/2015
5	Presentación informe final	Presentacion del informe	Computadora, Impresion de informe	24/10/2015
6	Fase de revisión	La actividad tiene como fin revisar que el informe se encuentre correcto para la aprobacion.	Computadora	31/10/2015

Fuente: Elaboración Propia

3.4.2 Cronograma de investigación

No.	Actividad	Primer Trimestre			Segundo Trimestre		
		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
1	Correcciones realizadas al Plan de tesis	■					
			■				
				■			
2	Recopilación y análisis de datos			■			
					■		
3	Presentación de resultados				■		
						■	
4	Propuesta / Discusión de resultados					■	
							■
5	Presentación informe final						■
6	Fase de revisión						■

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo 4

Resultados de la investigación

4.1 Muestreo

De acuerdo con Tamayo T. Y Tamayo, M (1997) afirma que la muestra “es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38)

También especifica que existen los siguientes tipos de muestreo:

a. Muestreo aleatorio simple: La forma más común de obtener una muestra es la selección al azar. Es decir, cada uno de los individuos de una población tiene la misma posibilidad de ser elegido. Si no se cumple este requisito, se dice que la muestra es viciada. Para tener la seguridad de que la muestra aleatoria no es viciada, debe emplearse para su constitución una tabla de números aleatorios.

b. Muestreo estratificado: Una muestra es estratificada cuando los elementos de la muestra son proporcionales a su presencia en la población. La presencia de un elemento en un estrato excluye su presencia en otro. Para este tipo de muestreo, se divide a la población en varios grupos o estratos con el fin de dar representatividad a los distintos factores que integran el universo de estudio. Para la selección de los elementos o unidades representantes, se utiliza el método de muestreo aleatorio.

c. Muestreo por cuotas: Se divide a la población en estratos o categorías, y se asigna una cuota para las diferentes categorías y, a juicio del investigador, se selecciona las unidades de muestreo. La muestra debe ser proporcional a la población, y en ella deberán tenerse en cuenta las diferentes categorías.

El muestreo por cuotas se presta a distorsiones, al quedar a criterio del investigador la selección de las categorías.

d. Muestreo intencionado: También recibe el nombre de sesgado. El investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos, lo que exige un conocimiento previo de la población que se investiga.

e. Muestreo mixto: Se combinan diversos tipos de muestreo. Por ejemplo: se puede seleccionar las unidades de la muestra en forma aleatoria y después aplicar el muestreo por cuotas.

f. Muestreo tipo: La muestra tipo (master simple) es una aplicación combinada y especial de los tipos de muestra existentes. Consiste en seleccionar una muestra "para ser usada" al disponer de tiempo, la muestra se establece empleando procedimientos sofisticados; y una vez establecida, constituirá el módulo general del cual se extraerá la muestra definitiva conforme a la necesidad específica de cada investigación.

g. Población: La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. Según Tamayo y Tamayo, (1997), “La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (P.114)

Por lo tanto cualquier tipo de muestreo se debe de utilizar cuando se requiera, es decir, cuando se tenga una amplia población.

En la Distribuidora Móviles, S.A ya que cuenta con menos de 50 empleados el tipo de investigación que se utilizo es cuantitativa sin muestra, debido a que la población no es suficiente como para la realización de una muestra, se realizaron entrevistas y encuestas para la recolección de la información.

4.2 Presentación de resultados

Para comprender la situación de la distribuidora, se aplicaron los instrumentos mencionados anteriormente, el instrumento constó de diez preguntas y se aplicó a trece empleados de la Distribuidora Móviles, S.A. que se relacionan directamente con el proceso de elaboración del inventario, ya que los mismos son considerados una fuente primaria de la recolección de datos para la investigación. Para una mejor comprensión se presentan los resultados a través de tablas.

Según Balestrini (1997) “Una representación mediante tablas significa tomar los resultados y organizarlos en forma de tablas que hagan posible la comprensión rápida y efectiva de la información recolectada”. (Pág.158).

De acuerdo con Balestrini (1997) “Menciona que una representación escrita es la que consiste en incorporar los datos recolectados, en forma de texto, a partir de una descripción de los mismos”. (Pág.158).

Tabla No. 1 Capacidad de la bodega

¿La capacidad de la bodega es suficiente para el volumen actual de los artículos que se compran?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Tiene la capacidad suficiente	13	100%
b) No tiene la capacidad suficiente	0	0%
c) A veces no hay suficiente capacidad	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 1

Al cuestionar si la capacidad de la bodega es suficiente para el volumen de los artículos, se determinó que los trece empleados involucrados en el proceso de inventarios que conforman el 100% están de acuerdo que la bodega cuenta con suficiente capacidad para mantener los productos, lo cual es importante porque con ello se pueden hacer mejoras al inventario respecto a la forma de ordenar los productos para una búsqueda más factible de los mismos.

Tabla No. 2 Manual de procedimiento

¿Existe un manual de procedimientos generales y funciones en la bodega?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Si	0	0%
b) No	9	69%
c) No tengo conocimiento	4	31%
Total	13	69%

Fuente: Encuesta pregunta No. 2

Según los resultados de la tabla se determinaron que el 69% respondió que no existen manuales de procedimientos para la bodega, el resto no tiene conocimiento de que la distribuidora cuenta con manuales de procesos generales. Esto representa una debilidad para la distribuidora porque para tener un mejor control de sus inventarios se debe contar con manuales de procedimientos para la bodega.

Tabla No. 3 Catalogo de productos

¿Se cuenta con un catalogo de productos?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Si	13	100%
b) No	0	0%
c) No tengo conocimiento	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 3

El 100% de los empleados encuestados respondieron que la distribuidora si cuenta con un catálogo de los productos, en la cual se muestran los detalles, características y precio de venta de los móviles.

Tabla No. 4 Clasificación efectiva del producto en la bodega

¿Existe una adecuada clasificación de los artículos almacenados, para facilitar su manejo su reencuento y localización?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Siempre una adecuada clasificación	0	0%
b) Casi siempre se clasifican	2	15%
c) No se cuenta con una clasificación	11	85%
Total	13	15%

Fuente: Encuesta pregunta No. 4

El 85% de los encuestados respondieron que no se cuenta con una clasificación, mientras que un 15% respondió que casi siempre se clasifican, de acuerdo a la respuesta se puede determinar que la distribuidora no tiene una clasificación. Para cualquier entidad es efectivo que se tenga una clasificación, ya que con ello se puede determinar si cuentan con la existencia de “x” producto y para tener conocimiento de cuando requerir de más “x” artículo para la venta.

Tabla No. 5 Satisfacción del cliente

¿El producto en la bodega satisface la demanda de los clientes?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Siempre	0	0%
b) Casi siempre	5	38%
c) Nunca	8	62%
Total	13	38%

Fuente: Encuesta pregunta No. 5

Según las respuestas en la tabla No.5 se observa que el 62% de las veces no se satisface la demanda de los clientes, el resto respondió que el 38% de las ocasiones si se satisfacen. Por ello se puede determinar que debido a que la distribuidora no cuenta con un correcto almacenamiento y clasificación en la bodega ocasionalmente no pueden encontrar el artículo que está siendo demandado por el cliente. Esto representa una pérdida para la distribuidora debido a que algunas ventas se pueden perder por la ineficiencia en el control de inventarios.

Tabla No. 6 Control de Inventarios

¿Se cuenta con tarjetas Kardex de bodega o un control automatizado?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Si	0	0%
b) No	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 6

En la pregunta No. 6 los encuestados respondieron en su totalidad que no se cuenta con un control de tarjetas Kardex ni con un control automatizado, lo cual da un preámbulo para determinar la razón de la ineficiencia en el manejo del inventario.

Tabla No. 7 Sistema de Valuacion

¿La distribuidora cuenta con un sistema de valuacion de inventario?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Si	0	0%
b) No	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 7

Según la tabla se determinó que el 100% de los empleados está de acuerdo que no se cuenta con un sistema de valuación del inventario, la administración debería tener un control de inventario porque este le indicaría la cantidad del inventario que debe de mantenerse y la fecha en que se colocarán los pedidos.

Tabla No. 8 Efectividad del inventario

¿El proceso del inventario como se maneja actualmente garantiza un nivel efectivo para determinar las existencias?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Totalmente de acuerdo	0	0%
b) De acuerdo	0	0%
c) En desacuerdo	11	85%
d) Totalmente en desacuerdo	2	15%
Total	13	0%

Fuente: Encuesta pregunta No. 8

A través de los resultados observados en la tabla No. 8, se interpreta que el 85% de los empleados involucrados en el proceso manifestaron estar en desacuerdo en que el proceso de inventarios que se tiene actualmente garantiza el nivel efectivo, mientras que el 15% manifiesta estar totalmente desacuerdo. El sistema de control de inventarios debe revisarse constantemente y actualizarse, ya que de no hacerlo pueden surgir fallas en el mismo, dando como resultados un mal manejo de inventarios, lo cual repercute en obtener menos beneficios económicos a las empresas.

Tabla No. 9 Mejora en el control de inventarios

¿Considera que se debe mejorar el control de inventarios que se tiene actualmente?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Totalmente de acuerdo	2	15%
b) De acuerdo	11	85%
c) En desacuerdo	0	0%
d) Totalmente de desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 9

El 85% por ciento de los empleados respondió estar de acuerdo, en la necesidad de una mejora al control de inventarios, esto podría ser un objetivo fundamental para la distribuidora, porque evitaría riesgos en el inventario, como realizar compras cuando aún no sean necesarias,

minimizaría costos financieros, y tendría una mejor satisfacción a la demanda, estas son algunas de las razones por la cual se debe de mejorar el control de inventarios.

Tabla No. 10 Propuesta para optimizar el control de inventarios

¿Estaría de acuerdo en que se realice una propuesta para optimizar el control de inventarios en la bodega?	No. de respuestas	Porcentaje
a) Totalmente de acuerdo	13	100%
b) De acuerdo	0	0%
c) En desacuerdo	0	0%
d) Totalmente de desacuerdo	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta pregunta No. 10

De acuerdo con los resultados mostrados en la tabla No. 10, el 100% del personal involucrado en el proceso de inventarios está totalmente de acuerdo en que se realice una propuesta para optimizar el control de inventarios, Por lo tanto este resultado justifica la realización de la presente investigación, ya que con esto obtendrían beneficios a la distribuidora.

4.3 Análisis de resultados

Al recolectar la información para conocer la situación actual de la distribuidora respecto al inventario, se logró determinar que existen ineficiencias las cuales pueden ser mejoradas para obtener un mejor resultado financiero. Para la recopilación de la información se utilizó el método de encuestas, practicadas a los trece empleados que están involucrados directamente en el proceso, lo cual quiere decir que son fuente primaria para esta investigación.

Adicional a ello se realizó una entrevista al gerente administrativo, en el cual se le realizaron preguntas abiertas para un mejor conocimiento de la situación. Los datos recolectados fueron que sólo se cuenta con una bodega en donde se encuentran todos los móviles inventariados.

Según la investigación, se utiliza un documento de soporte cada vez que se hace una salida del inventario, esto es por medio de una nota de envío la cual es extendida por uno de los encargados de bodega, estas notas de envío son tabuladas en una hoja de cálculo, y ese reporte se envía al gerente general para controlar las salidas de la bodega.

Para la administración, el proceso de inventarios debe optimizarse debido a que este da la directriz de cuantas unidades deberían ordenarse, en qué momento se debería realizar las órdenes, que artículos son los que merecen atención especial, además permite enfrentarse a la competencia, porque los clientes que quedan insatisfechos por no cubrir la demanda pueden ir a la competencia. Para ello puede referirse a la tabla No. 5, en la cual los resultados muestran que no siempre se satisface al cliente debido a que no hay inventario disponible.

También el inventario permite definir categorías y clasificar cada mercadería en la categoría adecuada, en el caso de la distribuidora, los móviles que son más demandados, o cuáles son los móviles que necesitan de algún almacenamiento especial. Así como se presentó el resultado de la tabla No. 3 se observa que la existencia de un catálogo sería una opción para que se puedan clasificar por categorías.

Según la entrevista realizada a los gerentes, se obtuvo información que actualmente se realiza tomas físicas de inventarios cada tres meses, son hechas por los encargados de bodega, y no se cotejan contra algún sistema o kardex, ya que no cuentan con uno.

Se determinó que por el momento el ciclo de inventarios que se tiene es el siguiente:

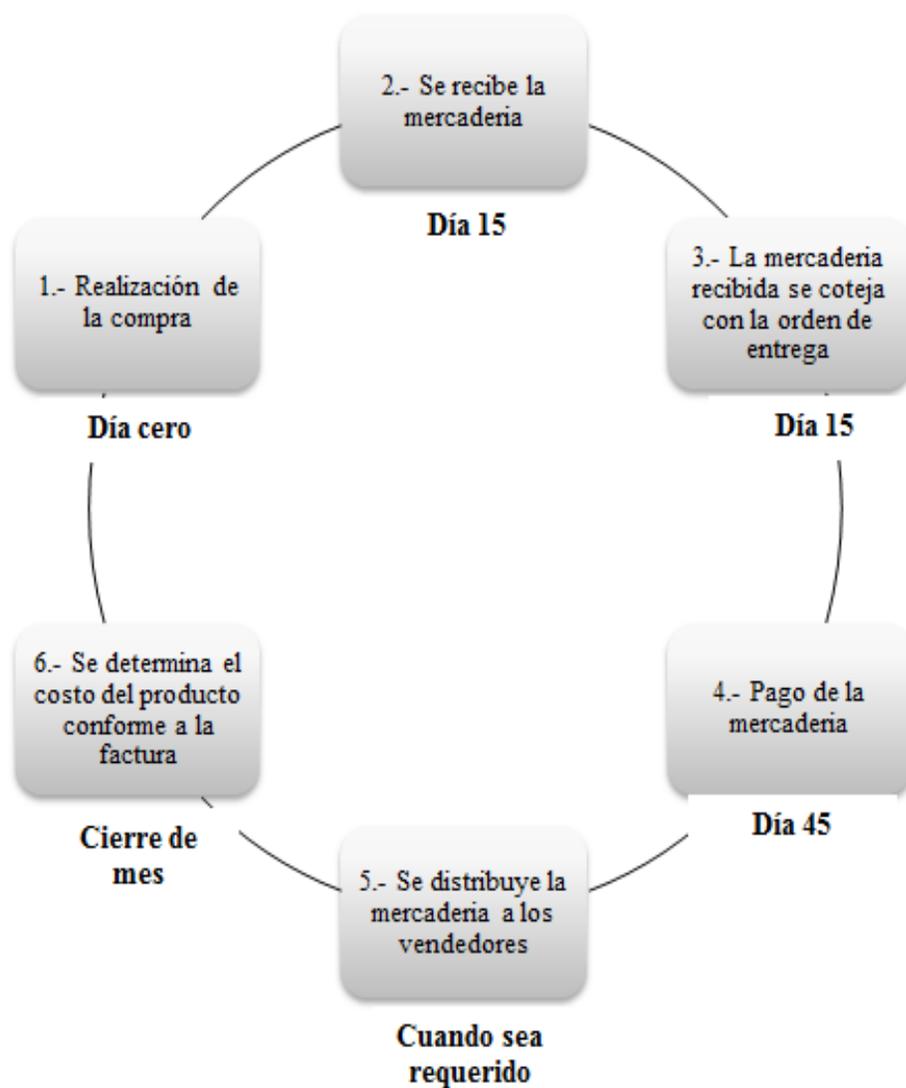
Se realiza la compra al crédito, según las necesidades que ellos consideren, ya que no cuentan con reportes de inventarios solicitan la mercadería cuando ya queda poca o incluso cuando ya no tienen más modelos, lo cual deja clientes insatisfechos.

Esta mercadería es recibida 15 días después de hacer el pedido, el pago de la mercadería se realiza cuarenta y cinco días después, lo cual da tiempo a la distribuidora de vender algunos

artículos para poder realizar el pago. Se abastece la bodega con el inventario, el encargado de bodega coteja la mercadería contra el pedido de entrega. Esta mercadería se distribuye a los representantes de ventas para que puedan realizar las ventas ya sea por vía telefónica o ventas ambulantes.

A continuación se presenta el esquema del ciclo de inventarios de la distribuidora móviles, S.A.:

Ciclo de Inventarios de la Distribuidora de Móviles, S.A.



Fuente: Elaboración Propia, datos proporcionados por la empresa

4.4 Conclusiones de la investigación

1. Derivado de los resultados que se obtuvieron en la investigación, se comprobó que se cuenta con una bodega y se tiene un proceso, pero es ineficiente. No se cuenta con manuales establecidos para el manejo del inventario, lo cual es grave para la distribuidora debido a que las encuestas han revelado que se han perdido clientes por no cumplir con la demanda.
2. Con los datos obtenidos de la investigación se logró determinar que la distribuidora cuenta con un proceso de inventarios pero no está bien definido y lamentablemente sufre de muchas ineficiencias. A raíz de la entrevista que se realizó, se captaron datos para cumplir con uno de los objetivos específicos, el cual era diagnosticar el proceso de los inventarios en la distribuidora, el cual necesita de una optimización.
3. Basado en los hallazgos de la investigación se observó que el proceso de inventarios que tiene la distribuidora no cuenta con reportes en los que se pueda obtener información de las entradas y salidas del inventario, únicamente cuenta con un reporte basado en las notas de envío, las cuales son extendidas a los vendedores cuando lo requieran.
4. No es posible determinar cuáles son los modelos de teléfonos más vendidos, el contar con este tipo de estadísticas sería una herramienta bastante útil para poder promocionar estos artículos y obtener mejores resultados en las ventas. Asimismo por la poca información de reportes, aún no se puede obtener información sobre los puntos máximos y mínimos del inventario, lo que es conveniente para determinar cuándo se debe colocar una nueva orden de pedido.
5. Al no tener una data histórica, no se puede determinar un procedimiento que permita estimar el control de inventarios a tiempo futuro, siendo esta información fundamental para la realización de proyecciones, una vez establecidos reportes se podrá realizar este tipo de procedimiento.

Capítulo 5

Propuesta de solución a la problemática

5.1 Introducción

Por medio de la investigación, se realiza una propuesta de una optimización del proceso de control de inventarios en una distribuidora de móviles, S.A., con el fin que pueda satisfacer la demanda y además controlar el nivel de disponibilidad de móviles en la bodega en función de la demanda.

Anteriormente se observó el ciclo de inventario que se maneja actualmente en la distribuidora, el cual se replanteará para hacer mejoras al mismo y con ello obtener un manejo eficiente en el inventario. Adicional se recolectaron documentos históricos tales como facturas de compra y venta, para la realización de un reporte que muestre cuál es el producto más vendido, y para la realización de una proyección en la cual se pueda determinar cuándo realizar una nueva orden de pedido.

5.2 Justificación

Para que una entidad obtenga óptimos resultados en los estados financieros, se debe tomar en cuenta que el control interno es un factor importante, por lo tanto en el caso de la distribuidora de móviles, S.A. uno de sus mayores activos es el inventario, por lo que es conveniente la realización de una propuesta de optimización en el proceso actual que se tiene.

Según la investigación, se evidenció, que en efecto es necesaria una optimización del proceso de control de inventarios, de las encuestas realizadas se obtuvo información que en varias ocasiones se han perdido ventas por no tener existencia del producto que el cliente requiere, o en otras ocasiones el producto no fue encontrado ya que por el momento no se tienen clasificados los móviles.

Adicional a esto con los resultados de la entrevista que se realizó al gerente administrativo, se hizo un ciclo de inventarios con base a los datos del proceso actual, el mismo demuestra que existen deficiencias en este proceso debido a que la toma de inventarios se realiza cada tres meses, las compras se realizan conforme a suposiciones de cuando se necesitará el producto o en ocasiones hasta el momento en que notan que ya no hay existencia en el inventario de “x” producto, la consecuencia de ello es dejar demanda insatisfecha.

Cabe mencionar que la distribuidora de móviles, S.A. no maneja reportes de inventarios, los que podrían ser herramientas útiles para determinar cuándo abastecerse de inventario para mitigar las ventas sin realizar, un elemento importante para este cálculo es la data histórica de las ventas para realizar proyecciones. Es por ello que la investigación realizada se justifica y se propone una “optimización del procedimiento de control de inventarios”.

5.3 Objetivos de la propuesta

5.3.1 Objetivo general

Optimizar el procedimiento para el control de inventarios de la distribuidora de móviles, S.A. con el fin de obtener mejores resultados económicos en los estados financieros.

5.3.2 Objetivos específicos

- Determinar estadísticamente el modelo de teléfono con mayor demanda cada mes y anualmente.
- Optimizar y analizar el proceso de inventario que tiene actualmente la distribuidora de móviles. S.A.
- Especificar que método de inventarios puede ser el mejor para la distribuidora.

5.4 Desarrollo de la propuesta

1) Determinación del modelo con mayor demanda:

De acuerdo a los documentos históricos que fueron suministrados por la gerencia general se obtuvo información para la determinación del modelo con mayor demanda en la distribuidora, el cual puede ser una herramienta útil para poner énfasis en ese móvil y generar beneficios económicos a la distribuidora, así como un mayor abastecimientos de ser necesario para que no se quede demanda insatisfecha.

Los documentos suministrados fueron las facturas de ventas que se realizaron el año previo (2014) los cuales se presentan a continuación:

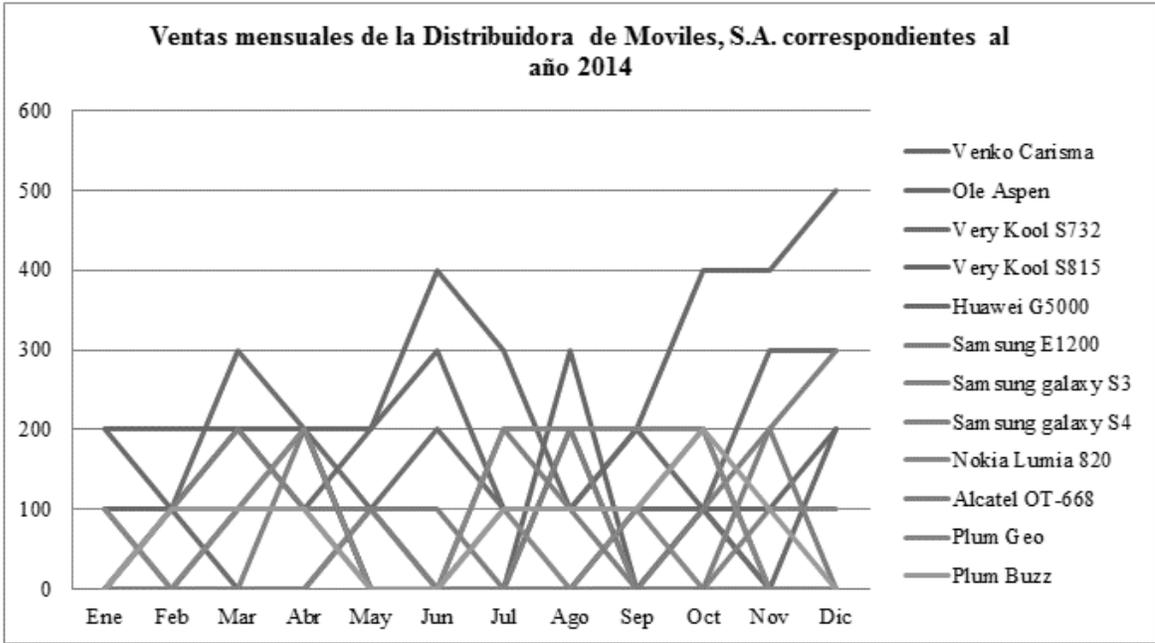
Ventas de la Distribuidora de Moviles, S.A. Correspondientes del año 2014

Modelo de celular	cantidad expresada en unidad												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total Ventas
Venko Carisma	200	100	100	200	200	400	300	100	200	400	400	500	3,100
Ole Aspen	100	100	200	100	200	300	100	100	200	100	0	200	1,700
Very Kool S732	0	100	300	200	100	200	100	100	100	100	300	300	1,900
Very Kool S815	200	200	200	200	0	0	0	300	0	100	100	200	1,500
Huawei G5000	0	100	0	0	100	0	0	200	0	100	0	0	500
Samsung E1200	0	100	200	100	100	100	0	200	0	100	200	0	1,100
Samsung galaxy S3	100	0	0	0	100	0	0	0	0	0	100	100	400
Samsung galaxy S4	0	0	0	200	0	0	0	0	100	200	0	0	500
Nokia Lumia 820	0	0	100	200	0	0	100	0	100	0	0	0	500
Alcatel OT-668	0	0	100	100	100	0	200	100	0	0	200	300	1,100
Plum Geo	100	0	100	100	0	0	200	200	200	200	0	0	1,100
Plum Buzz	0	100	100	100	0	0	100	100	100	200	100	0	900
Total ventas en el año													<u>14,300</u>

Fuente: Elaboración Propia, datos proporcionados por la empresa

Se observa según la figura anterior que el móvil más demandado en el caso de la distribuidora de móviles, S.A. es el Venko Carisma, este móvil cuenta con características básicas, debido al sector que la distribuidora de móviles, S.A. se dedica a comercializar, los clientes usualmente tienen adquirir este tipo de móvil.

Se podría decir que la tendencia de demanda hacia este móvil es en aumento. Por lo tanto este móvil estadísticamente es el que tiene mayor demanda mensualmente y anualmente. Para una mejor evidencia de las demandas a continuación la gráfica de las mismas:



Fuente: Elaboración Propia, datos proporcionados por la empresa

2) Optimización del proceso de inventario:

En la siguiente figura se observará un proceso de inventario que permita optimizar el funcionamiento del mismo, en donde se pueden maximizar los recursos humanos y financieros involucrados en la gestión del inventario, con lo cual se obtendrá eficiencia en el manejo de los recursos, a continuación la descripción de los pasos a seguir para la realización del mismo:

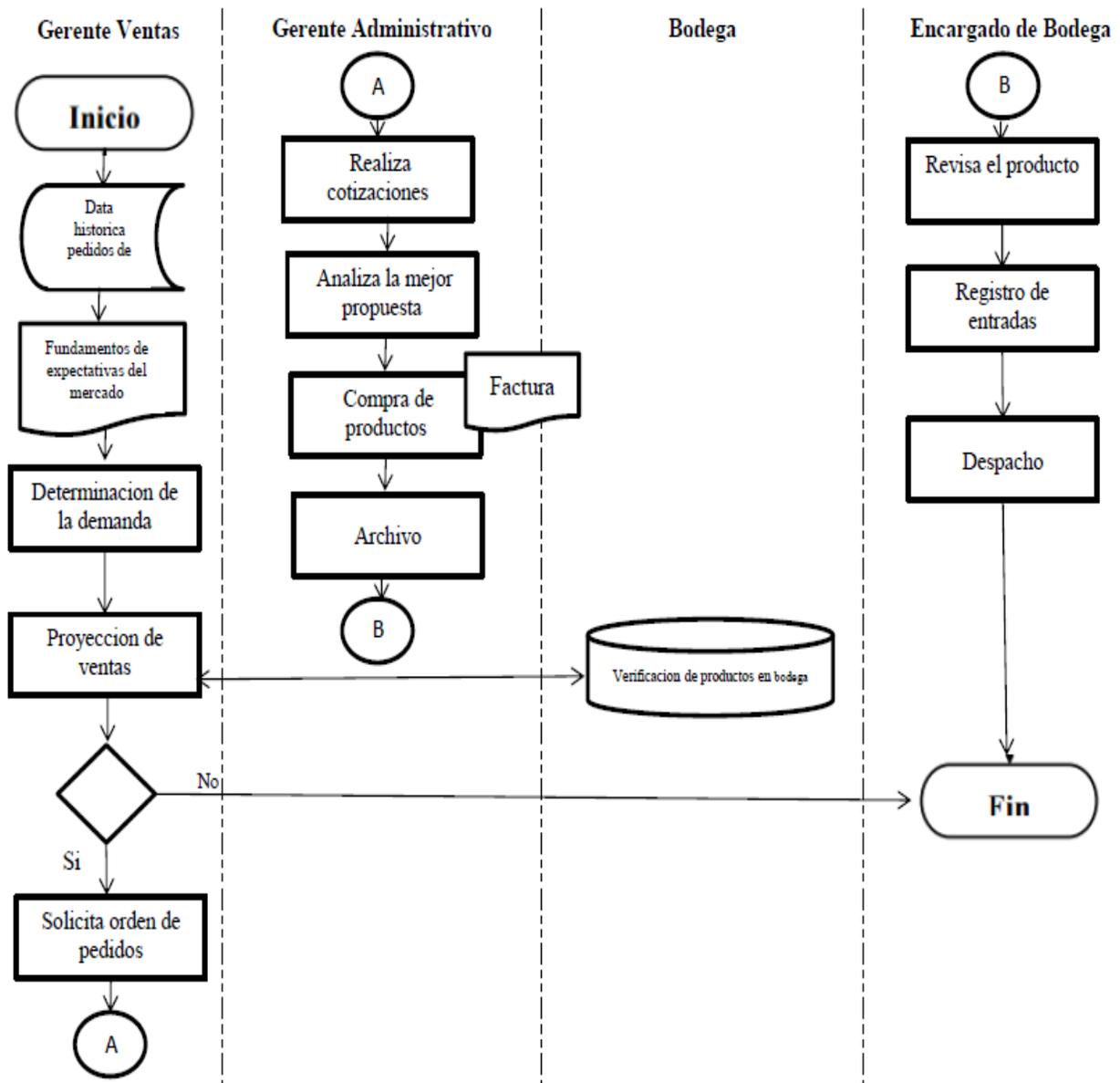
1. Se analizará la data histórica de los pedidos que han realizado los clientes.
2. Se realizarán fundamentos en relación a las expectativas de las ventas mediante investigaciones de mercado.
3. En este paso se debe determinar la demanda potencial con base al número de compradores posibles del producto.
4. Se realizará la proyección de ventas con base a datos históricos de los pedidos de los clientes.
5. Se verificará en bodega la existencia de los productos, si se cuenta con productos suficientes para satisfacer la demanda, no se realiza una nueva orden, si la respuesta al verificar los productos establece que no hay existencia suficiente, el proceso debe continuar.
6. Se realizará la solicitud de la orden de pedidos.
7. El gerente administrativo se encargará de realizar cotizaciones a los proveedores.
8. Analizará cuál de las cotizaciones es la más conveniente.
9. Realizará la compra de productos y archiva la factura

10. El encargado de bodega tendrá que cotejar el producto que está recibiendo con la factura que envió el proveedor.
11. El encargado de la bodega ingresará los datos de los productos
12. Se despachará a los vendedores cuando ellos necesiten el producto mediante una nota de pedido, se registra la salida del producto con factura.

Siguiendo este proceso de inventarios la distribuidora de móviles, S.A. podrá obtener resultados óptimos y con ello satisfacer la demanda, lo que se propone es que se tengan datos históricos de los pedidos de los clientes con el fin de facilitar las proyecciones de la ventas y obtener datos estadísticos de los móviles, esto conllevará a la distribuidora a tener mayor razonabilidad en los estados financieros y beneficiará la toma de decisiones económicas, en relación a cuándo colocar una nueva orden de compra. Adicional con este proceso de optimización cada departamento tendrá establecido cuáles son las funciones que deben realizar, al momento de solicitar un nuevo pedido para el inventario, esto con el fin de obtener mejores controles en el mismo.

A continuación la propuesta modelo:

**Propuesta modelo para la optimización del procedimiento de control de inventario en una
Distribuidora de móviles, S.A.**



Fuente: Elaboración Propia

Para un mayor control se recomienda que cada vez que se realice una solicitud de compras se haga por medio de un formulario, para dejar un historial sobre los pedidos realizados, se propone un modelo del mismo la figura se puede observar en el Anexo No. 3.

3) Utilización del método de inventarios:

Como la distribuidora móvil, S.A. es una mediana empresa, se sugiere que utilice un método de inventarios que le permita llevar un control del mismo, ya que actualmente no cuenta con registros de inventario. Se propone que se utilice ya que es un factor clave para mitigar el riesgo que se tiene actualmente sobre el control de los inventarios. Utilizar un método de inventarios también le ayudará para las realizaciones de tomas físicas que según la investigación actualmente sólo se realizan cada tres meses. Si se implementa este proceso se podrán realizar tomas de inventario físico mensual, con el objeto de dar mayor razonabilidad de los datos que se tienen en existencia en bodega.

Con base a la investigación realizada se puede determinar que el mejor método que puede utilizar la distribuidora de móviles S.A. es el PEPS (primeros en entrar primeros en salir), ya que uno de los beneficios de utilizar este método es que ofrece una ventaja al ajustarse más a la realidad en relación a los precios. Para la distribuidora es conveniente utilizar este método debido a que los precios de los móviles no pueden ser igual, es decir utilizar un método de promedio ponderado le daría precios irreales. En el método PEPS se adapta más a la situación actual del mercado.

Para ello se propone que el encargado de bodegas utilice un formulario en el cual pueda registrar las entradas y las salidas del inventario, adicional para llevar un control sobre algún móvil que pueda estar dañado por desperfectos de fábrica, utilizar un formulario en el cual se lleve un registro de los mismos o de algún móvil que se haya dañado en la bodega.

A continuación se describe algunos elementos que están en el formulario:

1. Período de las entradas y salidas que se están registrando.
2. El nombre del producto que se registrarán los movimientos

3. Número de documento con el que se está realizando la entrada o salida, puede ser la factura en caso de compra o una nota de envío en caso de salida.
4. La cantidad que se está registrando y el precio.

En el Anexo No. 4 se muestra la figura del modelo del formulario que se utilizaría para optimizar el control del inventario.

Ya que según la investigación no se tiene un historial de producto dañado, se propone la utilización de un formulario que permita mostrar los productos con desperfectos de fábrica o inventario inservible, este sería manejado por el encargado de bodegas supervisado por el gerente administrativo, con el objetivo que estos nos puedan dar datos estadísticos sobre cuantos móviles se reciben con desperfectos de fábrica, y cuantos móviles se han dañado o vuelto inservibles debido a un mal manejo en la bodega.

En el Anexo No. 5 se puede observar un modelo del mismo.

5.5 Programa de implementación

Por todo lo expuesto anteriormente, es necesaria la elaboración de un programa de implementación con la finalidad de resolver algunos de los problemas planteados anteriormente, este programa indicará la descripción de las actividades implicadas, el tiempo que durará cada actividad, las responsabilidades y los recursos necesarios para que esto pueda ser llevado a cabo.

1. Determinación del modelo más demandado:

Para el programa de implementación de como determinar el modelo de móvil más demandado se debe seguir los siguientes pasos:

Determinación del modelo más demandado					
No.	Pasos de acción	Responsabilidad	Recursos		Mecanismos de retroalimentación
			Tiempo	Materiales	
1	Recopilar información de documentos históricos	Gerente Administrativo	2 hrs	Computadora	Documentos suministrados por gerencia general
2	Tabular las facturas de ventas de los meses anteriores	Gerente Administrativo	2 hrs	Computadora	Facturas de Ventas
3	Determinar cuanto se vendió por modelo	Gerente de Ventas	1 hr	Computadora	Datos suministrados por el gerente administrativo
4	Determinar cual es el modelo mas demandado	Gerente de Ventas	1 hr	Computadora	-

2. Optimización del proceso de inventario:

Para cumplir con la realización de la optimización en el proceso de inventarios se debe cumplir el siguiente programa, con esto se llevará a cabo una mejor estructuración en cuanto a las funciones que tienen asignadas cada uno de los empleados, permitiendo que el proceso sea eficiente, con el fin de facilitar y ordenar el control de los inventarios.

Los detalles para la implementación del mismo a continuación:

Optimización del proceso de inventario					
No.	Pasos de acción	Responsabilidad	Recursos		Mecanismos de retroalimentación
			Tiempo	Materiales	
1	Analizar la data historica de los pedidos de los clientes	Gerente de Ventas	15 min	Computadora	Reporte del modelo de movil mas demandado
2	Expectativa de las ventas	Gerente de Ventas	2 hrs	Computadora	Investigaciones de mercado
3	Determinar la demanda potencial	Gerente de Ventas	1 hr	Computadora	Numero de compradores posibles del producto
4	Realizacion de la proyeccion de ventas	Gerente de Ventas	1 hr	Computadora	En base a datos historicos
5	Verificacion de productios en existencia	Encargado de bodega	2 hrs	Formularios de entradas y salidas	Formulario con los registros de existencia en bodega
6	Solicitud de orden de pedidos	Gerente de Ventas	15 min	Computadora y formulario solicitud orden de compra	Reporte de existencias en bodega
7	Se encarga de realizar las cotizaciones, analizar cual es la mejor y hacer la orden de compra	Gerente Administrativo	2 hrs	Computadora, telefono y cotizaciones	Solicitud de orden de compra
8	Cotejar la orden de envio del proveedor con los productos recibidos	Encargado de bodega	3 hrs	Cuaderno para anotar, papel lapiz	Orden de envio del proveedor
9	Ingresar los datos de los productos	Encargado de bodega	2 hrs	Formularios de registro entradas y salidas	Solicitud de orden de compra
10	Despacho a los vendedores	Encargado de bodega	2 hrs	Formularios de registro entradas y salidas	Nota de envio para salida de productos de bodega

3. Utilización del método de inventarios

Para la implementación de la utilización de un método de inventarios es necesario que se utilice los formularios para tomar el control del mismo. Se requiere que el gerente administrativo le dé una capacitación al encargado de bodega sobre la utilización de los formularios.

Que mensualmente se supervise si los registros se han realizado de una manera correcta. Esto con el fin de que al momento de hacer tomas físicas mensuales lo que está en el formulario debería ser lo que está en existencias.

Para ello se deben de cumplir con los siguientes pasos:

Utilización del método de inventarios				
No.	Pasos de accion	Responsabilidad	Recursos	
			Tiempo	Materiales
1	Capacitacion al encargado de bodega	Gerente Administrativo	2 hrs	Computadora, y Formularios de registro entradas y salidas
2	Capacitacion al encargado de bodega	Gerente Administrativo	2 hrs	Computadora, y Formularios de inventario inservible
3	Toma fisica del inventario	Encargado de bodega	2 hrs	Computadora, y Formularios de registro entradas y salidas
4	Cotejar y revisar los registros de los formularios de entradas y salidas	Gerente Administrativo	3 hrs	Computadora, Formularios de registro entradas/Salidas y Formulario de inventario inservible

5.6 Presupuesto de la propuesta

La realización de una optimización del procedimiento de control de inventarios en una distribuidora de móviles, S.A. no requiere de una mayor inversión para que pueda ser llevado a cabo. Esta propuesta se elaboró en base a los empleados que se tienen actualmente, y lo único que se trató de hacer es dar mejores lineamientos a sus funciones, por lo que tampoco se necesita de personal extra para llevar a cabo la implementación de la misma.

A continuación el presupuesto de la propuesta:

Presupuesto de la inversion inicial			
#	Descripcion	Costo	Observaciones
1	Capacitacion del personal		
1.1	Asesoría para la Distribuidora de Móviles, S.A.	Q 5,000.00	
1.2	Capacitación al encargado de bodega		
	*Honorarios del Gte Administrativo	Q 1,000.00	
2	Formularios		
	Papel e impresiones de los formularios	Q 100.00	* Costo de 100 formularios
	Costo total	<u>Q 6,100.00</u>	

Esta inversión es viable para la Distribuidora de móviles S.A. y le ayudará a mejorar el procedimiento que tiene actualmente del control de los inventarios. Adicional demostrará fiables y oportunos estados financieros.

Referencias

CATACORA, FERNANDO. 2005 *Guía de NIC, NIIF normas internacionales de contabilidad y normas internacionales de información financiera*, Caracas, red contable publicaciones, Venezuela.

NARASIMHAN, SEETHARAMA L. 1996 *Planeación de la producción y control de inventarios*, 2da Edición, Prentice-Hall, México.

RAFAEL MUÑIZ GONZALEZ. 2010 *Marketing en el siglo XXI*, Centro de estudios financieros, Madrid.

Manual de Normas American Psychological Association (APA) edición 2015.

Ley de impuesto sobre la renta de Guatemala, decreto 10 – 2012, Artículo 49.

Norma internacional de contabilidad No. 2, del año 2012 sobre inventarios.

Auditoría integral para verificar la economía eficiencia, eficacia y transparencia de gestión <http://www.gestiopolis.com/auditoria-integral-economia-eficiencia-eficacia-transparencia-gestion-inc-peru/> (consultada el 23 de Agosto de 2015).

Beneficios del sistema de control <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/249> (consultada el 19 de Agosto de 2015).

Control interno organizacional, Recuperada de <http://www.gestiopolis.com/control-interno-organizacion-empresarial/> (consultada el 12 de Agosto de 2015).

Control de inventarios sistema de clasificación de inventario ABC de los materiales
<https://sites.google.com/site/inventarios244448/home/sistema-de-clasificacion-abc-de-los-materiales> (consultada el 23 de Agosto de 2015).

Anexos

Anexo No. 1

<p>Universidad Panamericana de Guatemala</p> <p>Investigación: Optimización en el procedimiento para el control de inventarios en una distribuidora de móviles</p> <p>Entrevistador: Edny Patricia Santos Lavicount</p>	
--	---

Instrumento de Investigación

Encuesta dirigida a los empleados involucrados en el proceso de inventario de la distribuidora de móviles, S.A.

Instrucciones: Responda las preguntas de selección múltiples subrayando la respuesta que considere que se adapta mejor a la situación actual de la distribuidora.

1.- ¿La capacidad de la bodega es suficiente para el volumen actual de los artículos que se compran?

- a) Tiene la capacidad suficiente
- b) No tiene la capacidad suficiente
- c) A veces no hay suficiente capacidad

2.- ¿Existe un manual de procedimientos generales y funciones para la bodega?

- a) Si
- b) No
- c) No tengo conocimiento de ello

3.- ¿Se cuenta con un catálogo de los productos?

- a) Si
- b) No
- c) No tengo conocimiento de ello

4.- ¿Existe una adecuada clasificación de los artículos almacenados, para facilitar su manejo su recuento y localización?

- a) Siempre una adecuada clasificación
- b) Casi siempre se clasifican
- c) No se cuenta con una clasificación

5.- ¿El producto que está en bodega satisface la demanda de los clientes?

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

6.- ¿Se cuenta con tarjetas Kardex de bodega o un control de inventarios automatizado?

- a) Si
- b) No

7.- ¿La distribuidora cuenta con un sistema de valuación de inventarios?

- a) Si
- b) No

8.- ¿El proceso del inventario cómo se maneja actualmente garantiza un nivel efectivo para determinar las existencias?

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

9.- ¿Considera que se debe mejorar el control de inventarios que se tiene actualmente?

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

10.- ¿Estaría de acuerdo en que se realice una propuesta para optimizar el control de inventarios en la bodega?

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

Anexo No. 2

<p>Universidad Panamericana de Guatemala</p> <p>Investigación: Optimización en el procedimiento para el control de inventarios en una distribuidora de móviles</p> <p>Entrevistador: Edny Patricia Santos Lavicount</p>	
--	---

Instrumento de Investigación

Entrevista dirigida al gerente administrativo y gerente general quienes están a cargo en el proceso de inventario de la distribuidora de móviles, S.A.

1.- ¿Con cuántos bodegas cuenta la distribuidora de móviles, S.A.?

2.- ¿Cómo se realiza la recepción de los productos?

3.- ¿Qué control se tiene establecido sobre las salidas de los productos?

4.- ¿Cuál es la documentación soporte de las salidas de la bodega?

5.- ¿Con que periodicidad se practican inventarios físicos en la bodega?

6.- ¿Describa brevemente el proceso para realizar inventarios?

7.- ¿Qué personal interviene directamente en la realización del inventario?

Anexo No. 3

Modelo Propuesto para la solicitud de orden de compra.

Formulario No. 1	Solicitud de orden de compra Distribuidora de moviles, S.A.	
Solicitante: _____		
Fecha: _____		
Cantidad	Modelo del producto	Descripcion del producto
_____		_____
Gerente de Ventas		Gerente Administrativo

Anexo No. 4

Modelo propuesto para realizar la valuación de inventarios que registrara el encargado de bodega para las entradas y salidas de los móviles.

Formulario No. 1	Registro de Inventarios Distribuidora de moviles, S.A.											
Periodo del: _____ Al: _____												
Producto: _____		Codigo: _____										
No.	Fecha	No. Doc	Proveedor	Entradas			Salidas			Saldo		
				Cantidad	Costo U	Total	Cantidad	Costo U	Total	Cantidad	Costo U	Total
Firma _____				Firma _____								
Encargado de bodega				Gerente Administrativo								

