

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Administración de Empresas



**Implementar un sistema de controles de inventarios en Centro de Pinturas y
Aplicaciones Prisma**

(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Walter Otoniel Gaytán Merlos

Retalhuleu, junio 2015

**Implementar un sistema de controles de inventarios en Centro de Pinturas y
Aplicaciones Prisma**

(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Walter Otoniel Gaytán Merlos

Licda. Alma Velásquez Aceituno, **Asesora**

M. Sc. Otto Mynor Alarcón, **Revisor**

Retalhuleu, junio 2015

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 Antonio Girón Díaz

Vice Decano

M. Sc. Clara Walesska Zunún Coyoy

Coordinadora de Facultad

**Tribunal que practicó el examen general de la
Práctica Empresarial Dirigida -PED**

Lic. Juan Francisco Lara Samayoa
Examinador

Lic. Uri Cruz Díaz
Examinador

Lic. Juan Laureano Orozco Gordillo
Examinador

Licda. Alma Velásquez Aceituno
Asesora de Tesis

M. Sc. Otto Mynor Alarcón
Revisor de Tesis



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:C.C.E.E.0061-2015

LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

GUATEMALA, 17 DE ABRIL DEL 2015

SEDE SAN FELIPE RETALHULEU

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciada Alma Velásquez Aceituno, tutora y Licenciado Otto Mynor Alarcón y Alarcón Revisor de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto –PED- titulada, “Implementar un sistema de controles de inventarios en Centro de Pinturas y aplicaciones Prisma”, Presentado por él (la) estudiante Walter Otoniel Gaytan Merlos, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1202 de fecha 24 de Enero 2015; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Administrador de Empresas, en el grado académico de Licenciado.



M.A. César Augusto Custodio Cobar

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

Guatemala, 28 de febrero del 2,014

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Carrera Licenciatura en Administración de Empresas
Universidad Panamericana
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema **“Implementar un sistema de controles de inventarios en Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”**, realizada por **Walter Otoniel Gaytan Merlos**, estudiante de la **Licenciatura en Administración de Empresas**, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida, con una nota de ochenta y cinco (85) de 100 puntos.

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



Lic. Alma Velásquez Aceituno
Tutor

Guatemala, 04 de noviembre de 2014

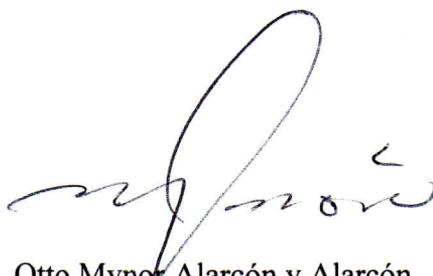
Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Carrera Administración de Empresas
Universidad Panamericana
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la revisión de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema **“Implementar un Control de Sistemas de Inventarios en Centro de Pinturas y Aplicaciones “Prisma”**”, realizada por **Walter Otoniel Gaytan Merlos**, estudiante de la Licenciatura de Administración de Empresas, he procedido a la revisión de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida.

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



Lic. Otto Mynor Alarcón y Alarcón
Revisor
Colegiado 2,626



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 634.2015

El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que el estudiante **Gaytán Merlos Walter Otoniel** con número de carné 0912804 aprobó con **86 puntos** el Examen Técnico Profesional, de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día veinticuatro de enero del año dos mil quince.

Para los usos que el interesado estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los veintidós días del mes de abril del año dos mil quince.

Atentamente,


M.Sc. Vicky Sicajol
Directora



Registro y Control Académico


Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretaría General



Lucía S.

DEDICATORIA

- A DIOS: Por sus constantes bendiciones y por guiarme con sabiduría en cada etapa de mi formación profesional.
- A MIS PADRES: Jorge Gaytán Flores y Lidia Esperanza Merlos Muñoz, por sus enseñanzas y por ser fuente de luz en mi vida.
- A MI ESPOSA: Inés Guillén de Gaytán, por su amor, apoyo, comprensión y por impulsarme a alcanzar mi meta.
- A MIS HIJOS: Porque fueron mi motivo para iniciar y culminar mi carrera. Gaby, Walter y Helen, hoy con este triunfo, que también es de ustedes, les incentive a fijarse metas y a luchar con todas sus fuerzas por alcanzarlas. Nunca se den por vencidos.
- A LA UPANA: Por brindarme los conocimientos con sabiduría para culminar mi carrera.
- A LA CLICKA: Por su amistad, compañerismo y apoyo incondicional a lo largo de mi carrera.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	1
1.1. Antecedentes	1
1.2 Marco teórico	12
1.3 Planteamiento del problema	14
1.4 Objetivos de la práctica realizada	15
1.5 Alcances y límites de la práctica	16
Capítulo 2	17
2.1 Metodología aplicada en la práctica	17
2.2 Sujetos	17
2.3 Instrumentos	18
2.4 Procedimiento	20
Capítulo 3	22
3.1 Presentación de resultados	22
3.2. Análisis e interpretación de resultados	28
Capítulo 4	33

4.1. Propuesta de solución o mejora	33
Conclusiones	50
Referencias bibliográficas	51
Anexos	52

Resumen

Este proyecto propone implementar sistemas de controles de inventarios en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, debido a la necesidad de la empresa por tener un óptimo nivel de inventario. La compañía no posee mecanismos que le permitan estimar y controlar las cantidades de pinturas que comercializa, lo que ocasiona que las pinturas que no tienen rotación adecuada se deterioren por falta de agitación y exposición a temperaturas altas, con la consecuencia de pérdidas económicas para la empresa.

Para presentar una solución a la problemática de la empresa, primero se identificaron los productos de la compañía que presentaban problemas de rotación y obsolescencia, en el diagnóstico desarrollado con el responsable del inventario, se vió la necesidad de obtener una propuesta para reducir el costo del mismo en lento movimiento, nombre con que se define a los productos que tenían en existencia para cubrir más de dos meses de ventas de acuerdo al promedio de ventas mensual.

Luego de haber identificado los productos en lento movimiento, se realizó un análisis ABC el cual consiste en un método de categorización de inventario que divide los artículos en tres categorías, A, B, y C. Los artículos pertenecientes a la categoría A son los más valiosos, mientras que los que pertenecen a la categoría C son los menos valiosos, este método tiene como objetivo llamar la atención de la administración de la empresa hacia los pocos artículos de importancia crucial (artículos A, que conforman el 80% de las ventas) en lugar de enfocarse hacia los muchos artículos triviales (artículos C, que conforman el 5% de las ventas), el resultado de este análisis ayudo a definir el sistema de controles de inventarios apropiado para la empresa, dándole prioridad a los artículos de categoría A, debido que representa la mayor parte de los ingresos económicos de la empresa.

Se obtuvo la información de datos de ventas en el año que tiene de operar la empresa, comercializando los productos seleccionados, se analizó su comportamiento para determinar su tendencia versus la disponibilidad actual y de esta manera encontrar la rotación que tiene, para buscar soluciones de cómo mantener inventarios más saludables para la empresa.

Introducción

La palabra inventario ha alcanzado una notoriedad alta, se dice que se debe mantener niveles óptimos de inventarios, pero ¿Qué es eso?; ¿Cuánto inventario se debe mantener? Si se mantienen inventarios demasiados altos, superiores a la demanda de ventas, el costo podría llevar a una empresa a disminuir su capacidad de compra, esto ocurre porque un inventario estancado o parado, inmoviliza recursos que podrían ser mejor utilizados en funciones más productivas de la empresa; por el contrario, mantener inventarios bajos, inferiores a la demanda, no ocasiona mayores gastos de almacenaje a la empresa pero afecta la capacidad de respuesta del área comercial, le resta competitividad, afectando el área financiera al no obtener los ingresos esperados.

Además, el inventario “parado” tiende a tornarse obsoleto, quedar fuera de uso y corre el riesgo de dañarse, provocando fuga de clientes al no contar con los productos que el consumidor demanda, atendiéndoles de forma insatisfactoria, lo que genera reducción de ganancias y pérdida de mercado, al no afirmar la confiabilidad de los clientes en la capacidad de reacción de la empresa, ante las fluctuaciones del mercado.

Debido que la actividad principal de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma es la compra y venta de pinturas, es de importancia tener el control de los productos para atender las demandas del consumidor y obtener las utilidades proyectadas, actividad comercial que se complica por el tiempo de almacenaje de las pinturas en los proveedores, por falta de fechas de caducidad, por la sensibilidad a la obsolescencia si está expuesta a altas temperaturas y por la sedimentación de los pigmentos que la conforman por falta de agitación, por tal motivo, es necesario desarrollar sistemas de controles de inventarios que permita controlar estos productos desde el punto de vista de la rotación y disponibilidad para la venta, de tal forma que satisfaga las necesidades de los clientes externos como de los internos.

Por otra parte, es necesario realizar una adecuada gestión para clasificar, recuperar y generar propuestas las cuales ayuden a disminuir el inventario de lento movimiento y se logre recuperar un porcentaje del dinero invertido en el mismo.

Capítulo 1

1.1. Antecedentes

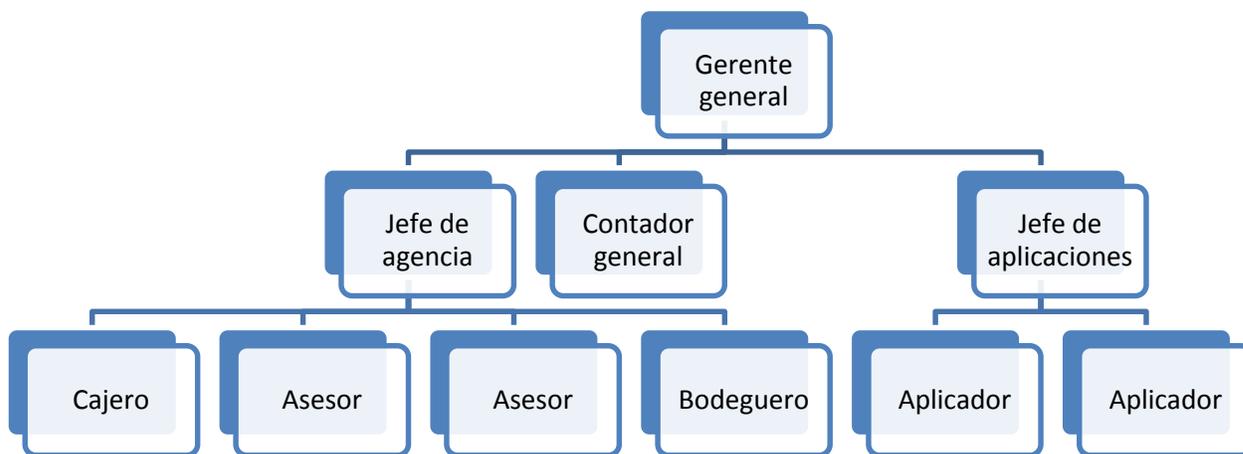
La empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma fue creada para comercializar y distribuir marcas de pinturas de reconocido prestigio internacional, con la visión de que los clientes encuentren en sus instalaciones de todo para pintar, un amplio surtido y variedad de marcas de productores de pintura que son reconocidos por su calidad.

Durante el primer año se logró alcanzar los objetivos que la empresa tenía previstos, tanto en servicio como en ventas, sin embargo debido al concepto de distribución de multimarcas y a la falta de un programa que regule los pedidos hacia los proveedores, ha ocasionado el estancamiento de algunos productos.

Con el tiempo, la demanda de productos que ofrece la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma” ha crecido de forma significativa, se han alcanzado los objetivos mensuales de ventas, pero no se ve reflejado en el margen de utilidad que la empresa ha proyectado, se observa mediante un análisis financiero, que los inventarios han estado creciendo, lo que es perjudicial para los flujos de efectivo de la empresa.

Lo anterior creó la necesidad de tener un control eficiente en los inventarios de productos que comercializa la empresa. Estos controles ayudaran a tener niveles de inventarios óptimos, en la actualidad los pedidos se realizan de forma empírica, solo se toma en consideración el criterio del encargado de los inventarios, no se toman variables de acuerdo a la temporada del año o al promedio de ventas mensuales de cada ítems, el realizar pedidos sin analizar las variables antes mencionadas provoca que se soliciten a los proveedores productos que no tendrán la rotación esperada, generando más inversión de capital, caso contrario, al utilizar los debidos controles se solicita el abastecimiento a los proveedores de mercadería que tendrán rotación más alta de acuerdo a la demanda de un proyecto o a la época estacional.

Organigrama de la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”



Manual de puestos y funciones

Puesto

- Gerente general

Perfil

- Puede ser ocupado por el propietario de la empresa
- Poseer título de Licenciado en Administración de Empresas
- Estudios avanzados de idioma inglés
- Capacidad de análisis
- Capacidad para tomar decisiones que orienten al éxito a la empresa
- Excelente negociador
- Liderazgo
- Amplio conocimiento de las leyes generales, fiscales y laborales de Guatemala
- Contar con experiencia comprobable en ventas (mínimo 5 años)
- Capacidad para organizar, capacitar y dirigir a personal
- Experiencia comprobable

Salario

- Base Q 7,000.00
- Bono decreto Q 250.00

Jefe inmediato

- No tiene

Funciones

- Planificar la estrategia de ventas
- Planificar el presupuesto anual de ventas y el de costos

- Verificar el cumplimiento del presupuesto mensualmente
- Realizar análisis mensual, trimestral, semestral y anualmente
- Realizar pagos de planillas de los colaboradores
- Gestionar y coordinar capacitaciones al personal
- Negociar con los proveedores
- Llevar el control financiero de la empresa (entradas, salidas, inversiones, etc.)
- Gestionar apoyo publicitario con proveedores
- Diseñar estrategias de mercadeo y darlas a conocer al personal.

Sub-alternos

- 01 Jefe de agencia
 - 01 Jefe de aplicadores
 - 01 Cajero general
 - 01 Contador
 - 02 Asesores
 - 01 Bodeguero
 - 02 Aplicadores
-

Puesto

- Jefe de agencia

Perfil

- Poseer estudios universitarios (mínimo 3 años en las carreras de Administración, mercadeo o carrera afín)
- Poseer liderazgo
- 2 años de experiencia en puestos similares
- Experiencia en ventas comprobable

- Dinámico
- Alto sentido de la responsabilidad
- Honesto
- Dispuesto a alcanzar metas
- Sexo masculino o femenino
- Estar comprendido en edad de 25 años en adelante
- Estado civil (de preferencia casado)
- Habilidad numérica
- Ordenado y disciplinado
- Capacidad para tomar decisiones
- Buenas relaciones interpersonales

Salario

- Base Q 1,500.00 + bono decreto 78-14
- Comisión mensual del 1% sobre lo facturado al contado en la empresa
- Comisión mensual del 0.5% sobre lo cobrado en la empresa

Jefe inmediato

- Reporta a la gerencia general

Funciones

- Planificar la estrategia de ventas de acuerdo a los objetivos de la empresa, de forma diaria y mensual.
- Velar por el buen uso de las instalaciones y herramientas por parte del personal a su cargo
- Cumplir y hacer cumplir las normas internas de la empresa
- Reportar cualquier anomalía o incidente que afecte las actividades de la empresa
- Llevar controles cíclicos de los inventarios
- Posee la responsabilidad del resguardo de los bienes materiales de la empresa

- Apoyar a la Gerencia en todas las actividades que programe para el crecimiento del personal

Sub-alternos

- 01 Cajero general
 - 03 Asesores
 - Bodeguero
-

Puesto

- Cajero general

Perfil

- Graduado de perito contador
- Honrado
- Habilidad numérica
- Conocimiento y dominio de programas informáticos
- No mayor de 30 años
- Dinámico
- Con agilidad
- Extrovertido
- Buenas relaciones interpersonales

Salario

- Base Q 3,000.00
- Bono decreto 78-14 Q 250.00
- Bonificación de Q 300.00 por cero errores en su área de trabajo

Jefe inmediato

- Reporta en forma directa al jefe de agencia

Funciones

- Realizar operaciones financieras de cobro de ventas a clientes
- Realizar facturación de ventas realizadas por asesores
- Realizar apertura y cierre de caja
- Realizar y documentar depósitos parciales
- Realizar y documentar depósitos totales
- Realizar reportes de las transacciones del día

Sub-alternos

- No cuenta con personal a su cargo
-

Puesto

- Asesores de ventas

Perfil

- Con estudios universitarios en Admón. De empresas, mercadeo o carrera afín (mínimo 01 año)
- Dinámico
- Facilidad de palabra
- Dispuesto a cumplir metas
- Servicial
- Honrado
- Espíritu de superación
- Responsable

Salario

- Base Q 1,000.00 + Bono decreto 78-14 Q 250.00
- Comisión mensual del 1% sobre el valor de lo facturado al contado en su código, subiéndole al 2% si se cumplen las siguientes variables: cumplimiento del objetivo mensual al 100% y que su aporte de ventas este arriba del 40% de la venta general.

Jefe inmediato

- Reporta en forma directa al jefe de agencia

Funciones

- Ejecutar la estrategia de ventas diseñada
- Atender a todos los clientes sin excepción de forma servicial, atenta y amigable.
- Realizar y capturar la mayor cantidad posible de cierres de ventas
- Realizar las operaciones de ventas respetando los márgenes de utilidad establecidos
- Mantener limpio y ordenado la sala de ventas

Sub-alternos

- No cuenta
-

Puesto

- Bodeguero

Perfil

- Título de nivel medio (Perito contador, bachiller, etc.) de preferencia con estudios universitarios
- Organizado
- Disciplinado
- Con alto espíritu de colaboración
- Con deseos de superación

- Buena condición física
- Mayor de edad

Salario

- Q 2,100.00 + bono decreto 78-14 Q 250.00

Funciones

- Mantener las instalaciones limpias y ordenadas
- Limpieza general de instalaciones sanitarias
- Realizar inventarios cíclicos
- Reportar niveles de existencias bajos
- Realizar rotación de inventario
- Mantener estanterías de sala de ventas con productos, de tal forma que se observen frescos.

Sub-alternos

- No cuenta con personal a su cargo

Reporta en forma directa al jefe de agencia

Puesto

- Contador General

Perfil

- Título de nivel medio (Perito contador, bachiller, etc.) de preferencia con estudios universitarios
- Organizado
- Disciplinado
- Con alto espíritu de colaboración

- Con experiencia contable administrativa
- Conocimiento de aplicación de leyes fiscales y tributarias vigentes en el país
- Conocimiento y manejo de programas informáticos actualizados
- Mayor de edad

Salario

- Q 3,500.00 + bono decreto 78-14 Q 250.00

Funciones

- Llevar controles financieros de la empresa.
- Gestionar que la documentación del personal este al día interna y externamente (IGSS, IRTRA, etc.)
- Llevar al día los pagos de impuestos al fisco.
- Llevar al día los libros contables de la empresa.

Sub-alternos

- No cuenta con personal a su cargo

Reporta en forma directa al gerente general.

Estado patrimonial

BALANCE DE APERTURA
AL 1o. DE ENERO DEL AÑO 2013
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
UBICADA EN RETALHULEU
EXPRESADO EN QUETZALES

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	24,000.00	PROVEEDORES	10,000.00
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIA	192,500.00	SUMA DE PASIVO	<u>10,000.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		CAPITAL CONTABLE	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	26,000.00	CAPITAL INICIAL DE LA EMPRESA	287,641.25
EQUIPO DE COMPUTACION	10,950.00		
HERRAMIENTAS	6,641.25		
VEHICULOS	35,000.00		
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y DE INSTALACION	2,550.00	81,141.25	
SUMA DE ACTIVO	297,641.25	SUMA PASIVO Y CAPITAL	297,641.25

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2013
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
EXPRESADO EN QUETZALES

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCO	133,207.71	IMPUESTO SOBRE LA RENTA X PAGAR	41,126.58
INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	<u>312,129.00</u>	PROVEEDORES	<u>50,000.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		SUMA PASIVO	91,126.58
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	26,000.00	CAPITAL	
(-)DEPRECIACION ADA. MOB. Y EQUIPO OFIC.	<u>5,200.00</u>	PATRIMONIO NETO	417,331.43
EQUIPO DE COMPUTACION	10,950.00		
(-)DEPRECIACION ADA. EQUIPO DE COMPUTACION	<u>3,649.64</u>		
HERRAMIENTAS	6,641.25		
(-)DEPRECIACION ADA. HERRAMIENTAS	<u>1,660.31</u>		
VEHICULOS	35,000.00		
(-)DEPRECIACION ADA. VEHICULOS	<u>7,000.00</u>		
GASTOS DE ORGANIZACIÓN E INSTALACION	2,550.00		
(-) AMORTIZACION GASTOS DE INSTALACION	<u>510.00</u>		
SUMA DEL ACTIVO	508,458.01	SUMA PASIVO Y CAPITAL	508,458.01

1.2 Marco teórico

Gestión de inventarios

Se entiende por gestión de inventarios, lo relativo al control y manejo de las existencias de determinados bienes, en la que se aplican métodos y estrategias que pueden hacer rentable y productivo la tenencia de estos bienes y a la vez sirve para evaluar los procedimientos de entradas y salidas de productos.

En la gestión de inventarios están involucradas tres actividades básicas a saber:

Determinación de las existencias: La cual se refiere a todos los procesos necesarios para consolidar la información referente a las existencias físicas de los productos a controlar, estos se pueden detallar como:

Toma física de inventarios

Auditoría de existencias

Evaluación a los procedimientos de recepción y ventas (entradas y salidas)

Conteos cíclicos

Análisis de inventarios: La que está referida a los análisis estadísticos que se realicen para establecer si las existencias que fueron determinadas con anterioridad, son las que deberían tenerse en la empresa, es decir aplicar aquello de que “nada sobra y nada falta”, pensando siempre en la rentabilidad que pueden producir estas existencias. Algunas metodologías aplicables para lograr este fin son:

Fórmula de Wilson (máximos y mínimos)

Just in Time (justo a tiempo)

Control de producción: Se refiere a la evaluación de los procesos de manufactura realizados en el departamento a controlar, es decir donde hay transformación de materia prima en productos terminados para su comercialización, los métodos más utilizados para lograr este fin son:

MRP (planeación de recursos de manufactura)

MPS (plan maestro de producción)

¿Qué son los inventarios?

Inventarios o *stocks* son las cantidades de bienes o activos fijos que una empresa mantiene en existencia en un momento determinado, el cual pertenece al patrimonio productivo de la empresa.

Tipos de inventarios

Los inventarios de acuerdo a las características físicas de los objetos a contar, pueden ser de los siguientes tipos:

Inventarios de materia prima o insumos

Inventarios de materia semielaborada o productos en proceso

Inventarios de productos terminados

Inventarios de materiales para soporte de las operaciones o piezas y repuestos

Significado económico de los inventarios

La gestión de inventarios implica dos costos básicos:

Costos de penalización por inexistencia de los materiales.

Estos costos son proporcionales a las ventas perdidas por inexistencia del producto. En ocasiones no es cuantificable si la carencia del material produce problemas de pérdida de imagen, como es el caso de empresas de distribución, en las que se produce una degradación de disponibilidad o seguridad, como consecuencia de la falta de productos a ofrecer en el mercado.

Costos de almacenamiento.

Representan costos tanto en capital inmovilizado como en costos de gestión física y administrativa de estos inventarios. Los costos de acumulación de inventarios pueden ser muy importantes dentro del capital de inversión de una empresa.

Consumo.

Es la cantidad de unidades de un artículo que son retiradas del almacén en un período de tiempo determinado. Por ejemplo, si el inventario de determinado artículo al comienzo del mes era de 20 unidades y al finalizar el mes es de 15, el consumo es de cinco unidades por mes.

Demanda.

Se refiere a la cantidad de unidades solicitadas a la empresa. Si existe suficiente inventario, el consumo será igual a la demanda, que cada unidad solicitada fue despachada. Si se presenta una ruptura de inventario y durante ese período se requieren materiales, la demanda será superior al consumo. En este caso puede ocurrir que el cliente decida retirar la demanda (caso más común en el comercio) o que el cliente solicite que la demanda no satisfecha, le sea atendida al ocurrir la próxima recepción.

Tiempo de reposición.

El tiempo de reposición es el tiempo comprendido entre la detección de la necesidad de adquirir una cierta cantidad de un material y el momento en que este llega de forma física al almacén.

1.3 Planteamiento del problema

Dadas las características del inventario en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma” y los niveles de inventario en los recubrimientos de los canales arquitectónicos, industriales y automotrices, se hacen de difícil control, por su tendencia de consumo en el mercado nacional, por los tiempos de entrega de los pedidos de parte de los proveedores y por el nivel de

obsolescencia; se hace necesario desarrollar un mecanismo de pronósticos de inventarios que permita controlar de forma eficaz estos productos desde el punto de vista de la rotación y disponibilidad para la venta.

En la actualidad, la empresa exige tener un mejor control sobre algunos productos especiales de uso en el canal arquitectónico, debido a sus altos costos lo que impide tener inventarios elevados, así como por los tiempos de entrega de parte del proveedor, por estas variables la empresa ha perdido competitividad y ha generado desconfianza con sus clientes potenciales por la lentitud en los despachos.

¿Se debe de implementar en la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma, un sistema de control de inventario adecuado para estos productos?

1.4 Objetivos de la práctica realizada

Objetivo general

Generar un sistema de control de inventarios que identifique los problemas de rotación, clasifique los segmentos de pintura de forma adecuada y cuantificar el nivel de obsolencia que presentan en la parte comercial de la empresa, ofreciendo soluciones con el fin de disminuir sus costos de inventarios, mejorando el proceso de compras y servicio al cliente.

Objetivos específicos

Identificar la conformación del inventario de Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma, determinando los ítems que representan problema para la compañía.

Realizar clasificación ABC del inventario.

Realizar análisis cuantitativo del inventario de lento movimiento.

Definir acciones para recuperar y/o disminuir el costo del inventario en lento movimiento.

1.5 Alcances y límites de la práctica

Para llevar a buen término este proyecto, se obtuvo información y colaboración por parte del personal del área comercial de la empresa, esto fue muy valioso, se tuvo acceso a los procesos de la compra y de venta de cada uno de los artículos que se comercializan, desde la generación de los pedidos hacia los proveedores, hasta que los recubrimientos llegan al consumidor final.

Se logró establecer con algunos clientes, las variables que se consideran en la selección de los colores como también en las calidades de los recubrimientos. Se apoyó en internet, se consultaron páginas especializadas en estos temas, se realizó cruce de información que fundamenta el problema que presenta la empresa y de esta manera que la propuesta tenga los resultados esperados en el tema de la rotación de inventarios.

Durante la investigación se tuvo limitantes, uno de los más marcados la falta de estadísticas de ventas por líneas de productos y la falta de colaboración por parte de los proveedores en proporcionar estadísticas de despachos.

Para lograr la clasificación y rotación de los productos, se tomaron datos físicos de la facturación de compras versus el inventario actual de un segmento del inventario, se utilizó para fines de investigación el segmento arquitectónico y la línea de productos que más impacta en las ventas anuales de la empresa.

Capítulo 2

2.1 Metodología aplicada en la práctica

En toda investigación científica, se hace necesario, que los hechos estudiados, así como las relaciones que se establecen entre estos, los resultados obtenidos y las evidencias encontradas en la relación con el problema de investigación, además de los nuevos conocimientos que es posible situar, reúnan las condiciones de fiabilidad, objetividad y validez interna; se requiere delimitar los procedimientos de orden metodológico, a través de los cuales se intenta dar respuesta a las interrogantes objeto de investigación

El presente estudio está enmarcado dentro de las características de una investigación de campo; su objeto es proporcionar un modelo de verificación que permita contrastar hechos con teorías, y su forma es la de una estrategia o plan general que determina las operaciones necesarias para hacerlo. La investigación de campo es aquella a través de la cual se estudian los fenómenos sociales en un ambiente natural. Para la ejecución de ésta se consultó materiales didácticos en los siguientes medios:

Material bibliográfico: El material para la temática abordada en este trabajo, se logró gracias a informaciones proporcionadas por textos de libros y páginas de internet.

Información oral: En este caso se efectuó entrevistas al personal de la tienda encargados de la administración general, de facturación, del área de bodega, obteniendo así el levantamiento de información.

2.2 Sujetos

Tanto la técnica como los instrumentación aplicados en este trabajo de investigación, se realizarón con la finalidad de encontrar información que permita determinar la situación actual de la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, se utilizó el contenido de la información proporcionada por el personal que lleva los controles del inventario en la empresa, entre los cuales se tuvo la participación del cajero, el encargado de bodega y el jefe de agencia a quienes se

les realizó una serie de preguntas en forma de entrevista, abordando la problemática de la empresa.

En cuanto a la confiabilidad de esta información, es importante señalar que fue proporcionada por las personas que trabajan donde se origina el problema, son las interesadas en mejorar el trabajo de una forma rápida y eficaz.

Se realizó una encuesta dirigida a los clientes que frecuentan la empresa, esta incluye preguntas abiertas y cerradas sobre el tema de las variables que inciden al momento de la selección de los colores y de los tipos de recubrimientos que se utilizan para la protección o embellecimiento de una superficie.

2.3 Instrumentos

La investigación posee herramientas que ayudan al levantamiento de información de la problemática de cada organización, para ello en este trabajo se mencionan las técnicas con las que se profundizó en la problemática de la organización.

Balestrini, (1987:47) "Define que la búsqueda y observación de los hechos relevantes (los datos) en las ciencias sociales y en todas las ciencias que permitirán construir los conceptos teóricos convenientemente operacionales".

Técnica de observación.

Es un instrumento empírico por excelencia, el más primitivo y a la vez el más usado. Es el método por el cual se establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el hecho social o los actores sociales, de los que se obtienen datos que luego se sintetizan para desarrollar la investigación.

Se utilizó esta técnica por el objetivo de la investigación, encontrar respuestas a la problemática de la empresa por medio de la observación de sus actividades comerciales durante un tiempo

determinado, centrando la atención en el análisis de la diversidad de fuentes documentales existentes, donde los hechos han dejado huellas.

Por medio de esta técnica, se logró ver la realidad de la empresa, su forma de interactuar con sus clientes internos y externos, así como los procedimientos que utilizan para las diferentes actividades que se desarrollan para una transacción comercial, al conocer su estructura operacional permitió aportar soluciones de acuerdo a la finalidad comercial de “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

La encuesta

Méndez, C. (1998:106). “La encuesta permite tener el conocimiento de las motivaciones, las actividades y las opiniones de los individuos con relación a ser objetivos de investigación.”

La encuesta fue dirigida a todos los clientes que visitaron o realizaron una compra durante el mes de mayo, con la finalidad de encontrar los razonamientos que el consumidor final utiliza para adquirir una pintura. La boleta de la encuesta consta de cinco preguntas directas en la que el entrevistado elige entre respuestas múltiples, teniéndose como condición que estuviese de forma física dentro de las instalaciones de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma, al concluir el mes se contabilizaron 100 boletas de encuestas debidamente contestadas por los clientes.

La entrevista

Folgueiras (2009:56). “Técnica orientada a obtener información de forma oral y personalizada sobre acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de los informantes en relación a la situación que se está estudiando”.

Para la recolección de datos de la entrevista se utilizó como instrumento de registro el cuestionario, el cual se elaboró con nueve preguntas directas en formato estructurado para que los entrevistados dieran su opinión de forma abierta y libre enfocados en la problemática de la

empresa, esta técnica fue dirigida al personal que tiene relación con el manejo del inventario en “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

2.4 Procedimiento

Para elegir el tema de investigación fue necesario realizar un análisis y diagnóstico de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma, esta fue una herramienta importante que permitió conocer la situación real de la empresa, descubrir las fortalezas y debilidades de sus operaciones, fue en esta parte del análisis en la que se encontró el tema de investigación, se detectó áreas de oportunidad en el manejo de inventarios, áreas que se pueden mejorar; según el estudio realizado y que tendrán un efecto positivo en la situación financiera de la empresa.

Se realizó una clasificación ABC de los inventarios, fue importante para conocer los materiales de mayor rotación y los que provocan un estancamiento de los recursos financieros de la empresa. Así mismo se identificó y cuantificó los materiales que dentro del inventario y que en estado obsoleto provocan cero rotaciones, pérdidas en lo económico, de espacio y tiempo para la empresa.

Se utilizó herramientas de investigación dirigidas al personal y a los clientes para encontrar las causas que originan la falta de rotación del inventario, conociendo e interpretando la causa y efecto de un problema, que permita presentar soluciones viables a corto, mediano y largo plazo, implementando medidas correctivas fundamentadas en el trabajo de investigación realizado.

Durante la investigación se utilizó técnicas como la entrevista (Ver anexo 1) a los miembros encargados de tener el control del inventario en la empresa, puesto que son las personas más idóneas para aclarar las dudas.

Así mismo se utilizó la técnica de la encuesta (Ver anexo 2) como un proceso de comunicación verbal recíproca, se pidió la colaboración a los clientes que durante el mes de mayo llegaron a efectuar sus compras a las instalaciones de la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, siendo al final del mes de mayo un total de 100 clientes encuestados que proporcionarán información a partir de una finalidad previamente establecida.

Esta técnica dentro de la presente investigación asumió diversas características, al principio pensando en la fase exploratoria de la misma, la encuesta se realizó a través de preguntas abiertas, con un orden preciso y lógico: introduciendo un plan flexible preparado en relación a las cuestiones que son de interés en el estudio y de cumplir con los objetivos del diagnóstico. A partir de la encuesta de preguntas abiertas y a través del diálogo directo, espontáneo y confidencial, se logró producir interacción personal, entre los sujetos investigados y el investigador en relación al problema estudiado. Se elaboró cuadros de preguntas abiertas y cerradas en un orden lógico, localizando la atención de los clientes, abordando con preguntas directas sobre las variables que considera para adquirir una pintura en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

Como se mencionó con anterioridad, la técnica de recolección aplicadas para esta investigación es la entrevista, dirigida al personal que tiene el control del inventario en la empresa, la entrevista como instrumento de recolección de datos es el guión en el cual se basó la investigación para realizar una serie de preguntas necesarias para satisfacer la falta de información y de esta manera obtener una visión clara de la situación de la empresa.

Al interpretar los resultados de las herramientas de investigación se tiene un panorama claro de la situación real de la empresa, se puede presentar con fundamentos una propuesta de solución a la problemática existente en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, esta se basa en la implementación de los controles de inventario.

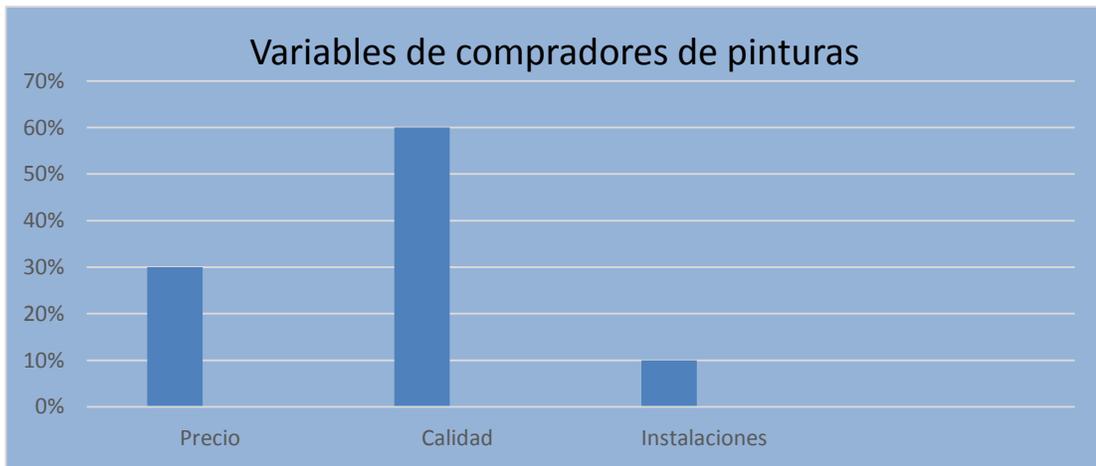
Capítulo 3

3.1 Presentación de resultados

Gráficas de encuesta dirigida a clientes.

A continuación se presentan los resultados en forma gráfica de las boletas de encuesta que se solicitó a los clientes que visitaron la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma, el objetivo fue investigar las variables más importantes que se consideran a la hora de elegir una pintura, la boleta consta de 5 preguntas con respuesta múltiple donde el cliente eligió la que más consideraba apropiada en el momento de la adquisición de sus colores y calidades.

Gráfica#01 ¿Qué es más importante al momento de elegir una pintura?



Fuente: Investigación de campo 2013

El 60% de los clientes que respondió la encuesta, identificó como más importante la calidad cuando eligen comprar una pintura, el 30% opinó que el precio y el 10% consideró que las instalaciones es lo más importante.

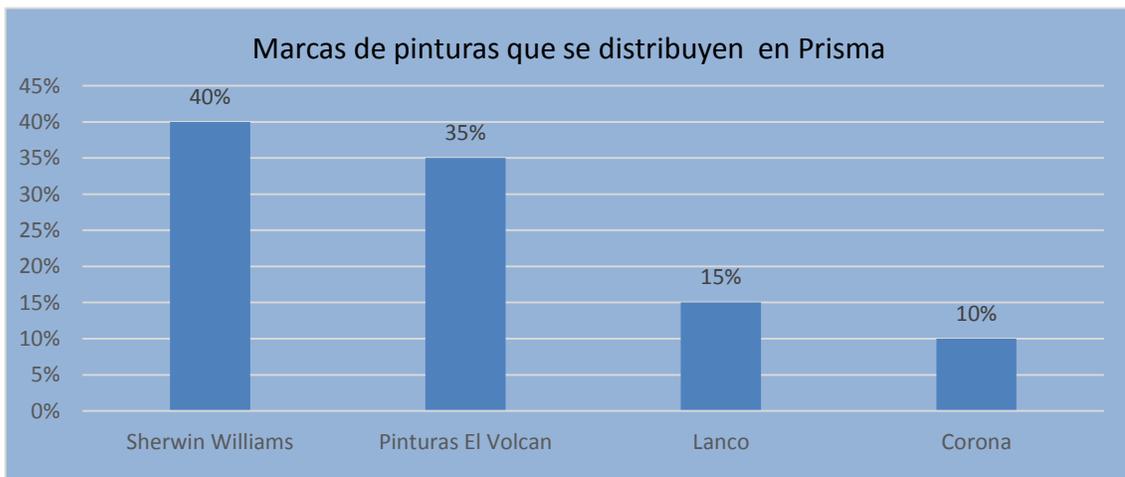
Gráfico #02 ¿Qué es lo que espera encontrar en Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma?



Fuente: Investigación de campo 2013

Los clientes que visitan a Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma esperan encontrar calidad en sus productos, un 40% opinó de esta manera, mientras que un 25% esperan encontrar variedad de productos y un 20% lo que buscan es un buen servicio.

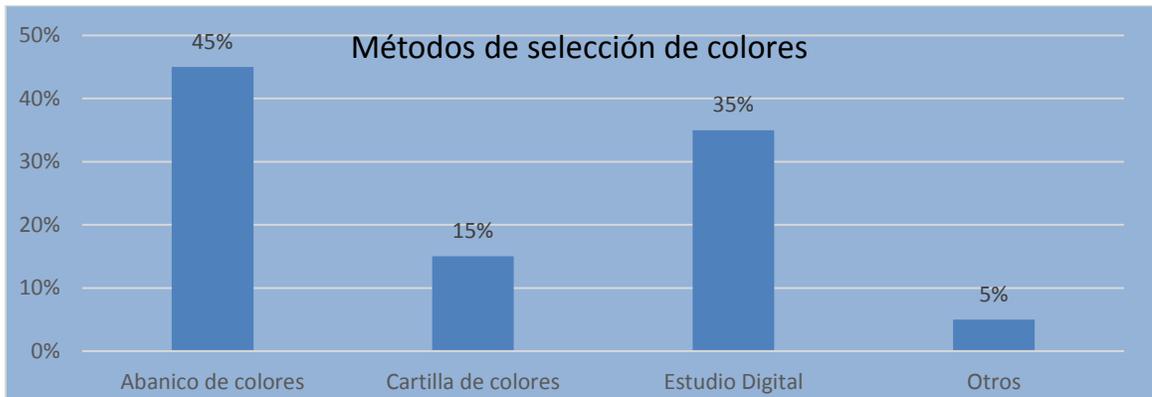
Gráfico #03 ¿Qué marca de pintura prefiere, al momento de embellecer sus ambientes?



Fuente: Investigación de campo 2013

Los clientes que visitan Centro de Pinturas Prisma, al momento de comprar pintura: 40% eligen a Sherwin Williams, un 35% a Pinturas El Volcán, un 15% a Lanco y a Corona lo elige un 10%.

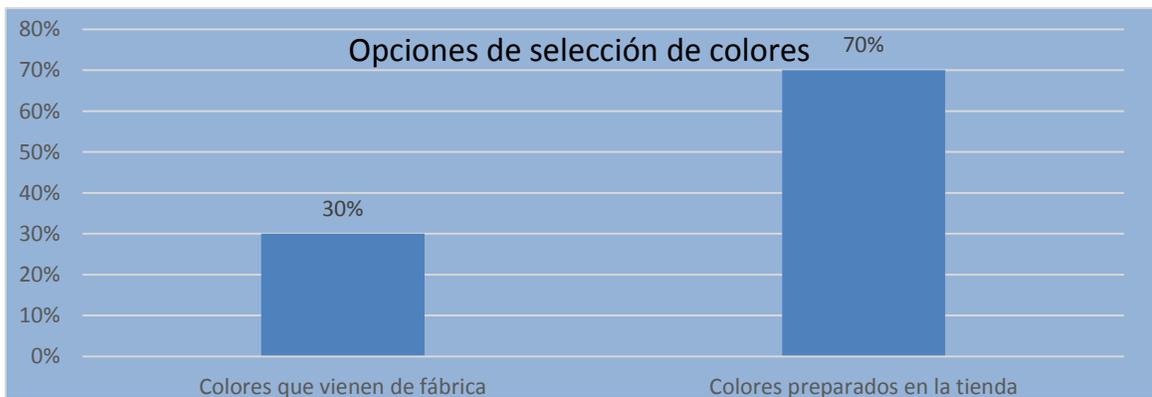
Gráfico #04 ¿Cómo prefiere seleccionar un color para embellecer su ambiente?



Fuente: Investigación de campo 2013

Los clientes encuestados opinan que al momento de seleccionar un color de pintura prefieren realizarlo por medio de un abanico, esto según 45% de los encuestados, un 35% prefiere escoger un color por medio de un estudio digital y 15% prefiere elegirlo desde una cartilla de colores, un 5% no opinó sobre este tema.

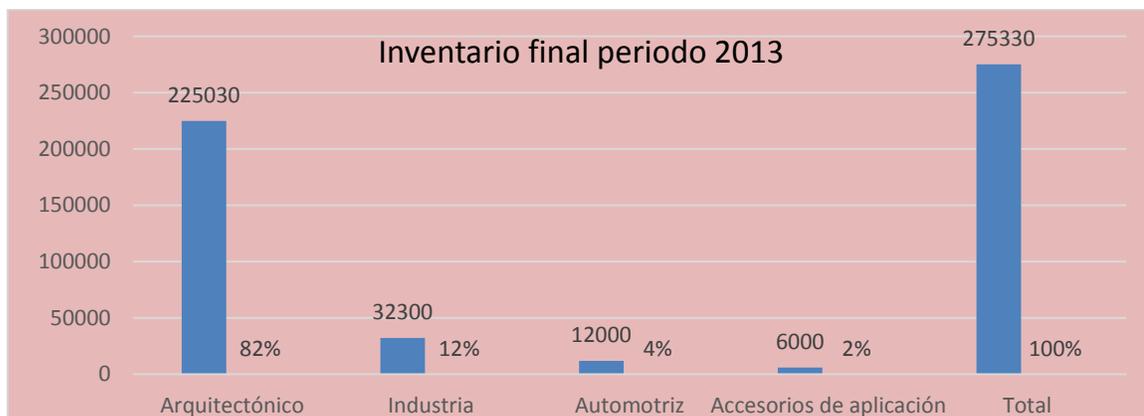
Gráfico #05 ¿Al momento de necesitar un color de pintura, prefiere seleccionarlo de?



Fuente: Investigación de campo 2013

Un 70% de los clientes prefieren que se les elabore los colores en la tienda y un 30% prefiere los que vienen elaborados desde la fábrica de pintura.

Cuadro #01 Integración del inventario de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma al 31 de diciembre 2013



Fuente: Inventario fiscal 2013

Por medio de este cuadro se detalla la conformación del inventario al finalizar el periodo 2013, el cual demuestra la importancia que se le debe brindar al segmento arquitectónico, el cual fue objeto de estudio de la investigación por constituir el 82% del total del inventario de la empresa, mientras el segmento de industria representa un 12%, el automotriz un 4% y los accesorios de aplicación un 2%.

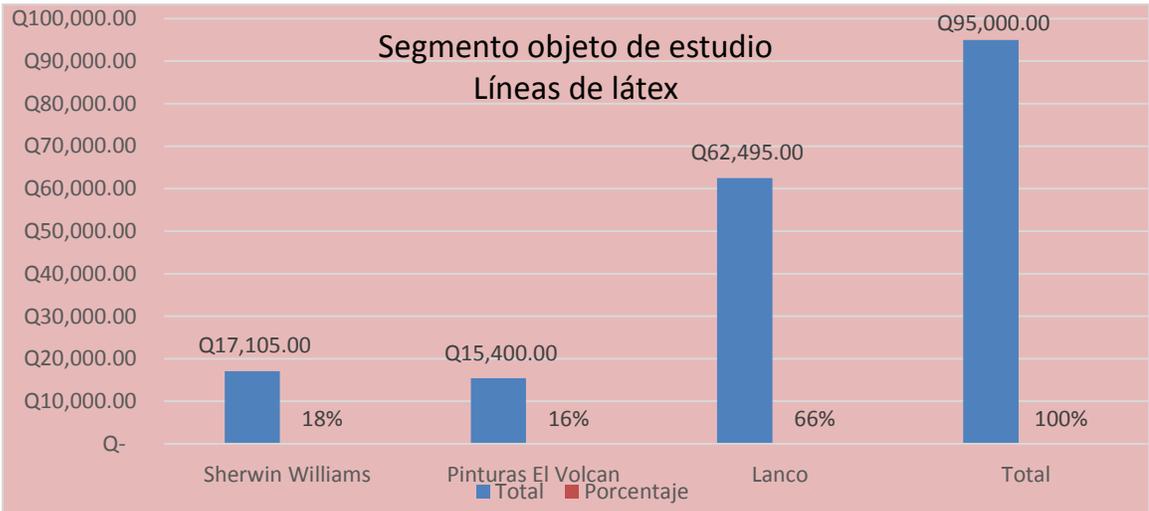
Cuadro #02 Identificación del ABC del inventario de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma



Fuente: Datos de facturación mensual 2013

La gráfica muestra las líneas de productos que conforman el 80% (Q 1,731,000.00) de ventas anuales de la empresa Prisma, es el más importante con un 29% los productos de la línea de látex, le sigue en importancia la línea de pintura de aceite con un 9%, proyectos con 9%, esmaltes sintéticos con un 9%, pintura de tráfico con un 6%, anticorrosivos con un 6%, barnices con un 6% y la línea de pigmentos con un 5%

Cuadro #03 Inventario de pinturas de látex según periodo fiscal 2013



Fuente: Inventario fiscal 2013 y estado de resultados 2013

La gráfica muestra el segmento del área de pinturas que se seleccionó como objeto de estudio de este proyecto, se toma como base el inventario final del periodo fiscal 2,013, el cual indica que el inventario de pintura de látex asciende a un monto de Q 95,000.00, distribuidos de la siguiente manera: pinturas El Volcán ocupa un 16% del total del inventario, Sherwin Williams ocupa un 18% y Lanco ocupa un 66% del total del inventario.

Cuadro #04

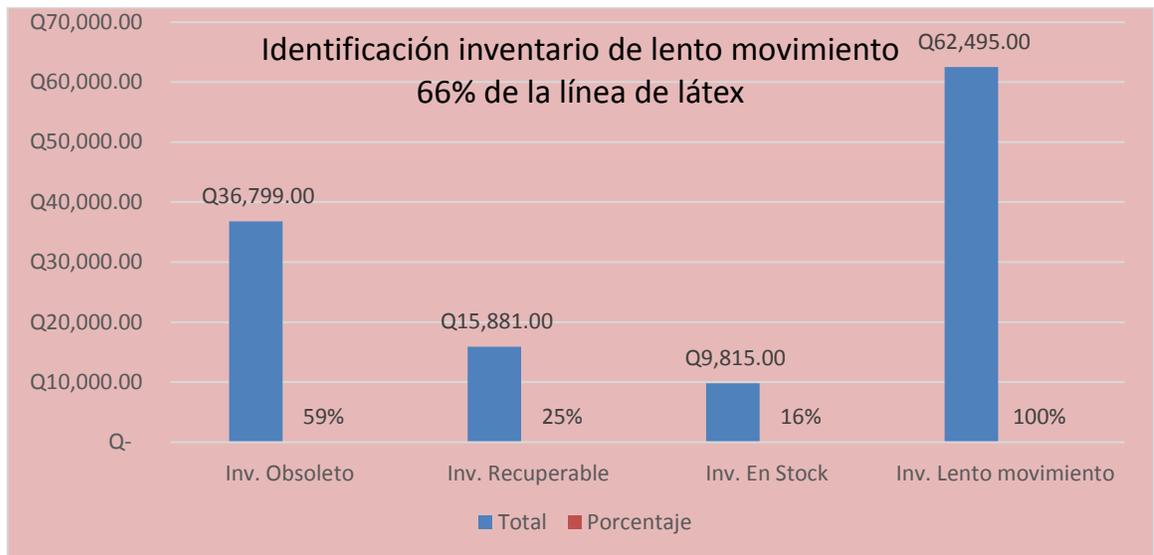
INVENTARIO DE LATEX
COSTO DE INVENTARIO DE LENTO MOVIMIENTO

Material	Unidades vendidas	Promedio mensual	Dias inventario	Participacion	Inventario final 2013	Precio Unitario	Costo Inventario
500 DURAZNO 5 GL	16	1	450	0.90%	20	Q 351.00	Q 7,020.00
500 LILA 5 GLS	17	1	212	0.22%	10	Q 80.00	Q 800.00
500 LILA 1 GLS	23	2	203	0.29%	13	Q 80.00	Q 1,040.00
PRIMERA BEIGE 5 GL	44	4	196	2.98%	24	Q 425.00	Q 10,200.00
500 MELON GL	48	4	180	0.61%	24	Q 80.00	Q 1,920.00
500 MELON 5 GL	24	2	180	1.34%	12	Q 350.00	Q 4,200.00
500 ROJO LADRILLO GL	27	2	173	0.34%	13	Q 80.00	Q 1,040.00
PRIMERA BEIGE GL	42	4	171	0.67%	20	Q 100.00	Q 2,000.00
500 AMARILLO TRIDENTE 5 GL	22	2	164	1.23%	10	Q 350.00	Q 3,500.00
500 ROSADO 5 GL	22	2	164	1.23%	10	Q 350.00	Q 3,500.00
500 VERDE SUAVE GL	28	2	154	0.36%	12	Q 80.00	Q 960.00
500 DURAZNO GL\	28	2	154	0.36%	12	Q 80.00	Q 960.00
PRIMERA CELESTE 5 GL	40	3	153	2.71%	17	Q 425.00	Q 7,225.00
500 ROJO LADRILLO 5 GL	19	2	152	1.06%	8	Q 350.00	Q 2,800.00
PRIMERA ROJO FUEGO 5 GL	24	2	150	1.63%	10	Q 425.00	Q 4,250.00
PRIMERA CELESTE GL	32	3	135	0.51%	12	Q 100.00	Q 1,200.00
PRIMERA AZUL PASION GL	46	4	125	0.73%	16	Q 100.00	Q 1,600.00
PRIMERA AMARILLO LIMON GL	36	3	120	0.57%	12	Q 100.00	Q 1,200.00
500 VERDE GRAMA GL	33	3	120	0.42%	11	Q 80.00	Q 880.00
500 AMARILLO TRIDENTE GL	27	2	120	0.34%	9	Q 80.00	Q 720.00
PRIMERA VERDE PRIMAVERA GL	47	4	115	0.75%	15	Q 100.00	Q 1,500.00
500 CELESTE BABY GL	40	3	108	0.51%	12	Q 80.00	Q 960.00
500 CELESTE NAVAL GL	40	3	108	0.51%	12	Q 80.00	Q 960.00
500 ROSADO GL	40	3	108	0.51%	12	Q 80.00	Q 960.00
PRIMERA ROJO FUEGO GL	37	3	107	0.59%	11	Q 100.00	Q 1,100.00
Costo total del 66% de ILM							Q62,495.00

Fuente: Datos propios

El total del inventario de látex del 2013 es de Q 95,000.00, identificándose un lote de lento movimiento por un valor de Q 62,495.00, que representa un 66% del inventario que se usó como estudio.

Cuadro #05 Inventario pinturas de látex



Fuente: datos propios

La gráfica muestra la conformación del inventario de lento movimiento, el cual indica que un 59% es inventario obsoleto, no apto para la venta, un 25% representa el inventario recuperable (cambio de envase, etiquetas) y un 16% es inventario que está en stock o disponible para la venta.

3.2. Análisis e interpretación de resultados

La herramienta de entrevista fue realizada al jefe de agencia, al encargado de facturación y al responsable de la bodega como responsables del inventario de la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, fueron muy valiosos los comentarios por ser parte del personal que tiene contacto con la manipulación del mismo y conocen los procedimientos internos para comercializar las pinturas.

Boleta de entrevista #01

La primer entrevista fue dirigida al jefe de agencia, quien de forma general respondió que no se cuentan con controles de inventario eficientes dentro de la empresa, esto ocasiona la incertidumbre de no tener datos reales del inventario, parte vital de la empresa, no identifica los

productos líderes, esto ocasiona que se realicen pedidos a sus proveedores para tener existencias sin conocer la demanda real de cada uno de los ítem del inventario, no tiene conocimiento del inventario estancado y por la falta de herramientas estadísticas se desconoce cuáles son los productos, ni las marcas que más demanda el consumidor final. Manifiesta que los sistemas de control de inventario le facilitarían el manejo de este activo de la empresa, le ayudará a recuperar el dinero que está invertido en el inventario de lento movimiento.

Boleta 02

Fue dirigida al encargado de facturación, manifestó ausencia de controles de inventario, cuando se realizan conteos físicos de inventarios se demoran demasiados días y muchas veces no se logra identificar la totalidad de los mismos, no identifica los productos que más se venden, sólo reconoce que los colores preparados son los que tienen mayor demanda, desconociendo el motivo por el cual los clientes los seleccionan.

No conoce las consecuencias de tener inventario de lento movimiento, identifica la marca Sherwin Williams como la pintura de mayor demanda por los clientes, así mismo reconoce que la implementación de controles en los inventarios le ayudaría a realizar de una mejor manera su trabajo.

Boleta 03

Fue dirigida al encargado de bodega, quien indicó que los controles son sencillos, le impide ser eficiente al momento que le solicitan informes del status de productos, al realizar inventarios se demora demasiado y le es difícil tener el control absoluto del mismo. Como responsable del área de bodega, tiene conocimiento del producto que se ha rezagado pero desconoce las cantidades y el monto económico.

Boleta de encuesta

Esta herramienta se aplicó a los clientes que visitaron a la empresa durante el mes de mayo, totalizando a 100 de ellos, de las respuestas se obtuvo el siguiente análisis:

La mayoría de clientes considera que la calidad de la pintura es la variable de decisión más importante al momento de comprar una pintura, de ahí que Centro de Pinturas Prisma tiene como proveedores a empresas de reconocido prestigio internacional, como lo demandan sus clientes y lo que se ve reflejado en la gráfica del ABC del inventario en donde los productos de mejor calidad tienen más demanda. Para cumplir las expectativas de los clientes y el servicio que ofrece la empresa, se tiene el respaldo de marcas de pintura de calidad como Sherwin Williams, pinturas El Volcán y la marca Lanco que comercializa productos económicos para cubrir los diferentes segmentos del mercado.

La selección de los colores es muy importante en los clientes, mientras más moderno y amplio sea el surtido o la gama de colores, mayor será la posibilidad de concretar una venta, en esta parte Centro de Pinturas Prisma está enfocado en brindar el mejor de los servicios, responde a la necesidad manifiesta de los consumidores, se apoyó en medios tecnológicos y en el suministro de información de sus proveedores para estar a la vanguardia en cuanto al mundo de la decoración.

Los clientes manifestaron que prefieren seleccionar un color preparado por encima de los que vienen de fábrica, esto se da principalmente por la variedad de opciones que le ofrecen, adicional al seleccionar un color determinado, el cliente adquiere también un status de distinción, a veces más personalizado. Es importante esta variable para el análisis de inventarios realizado, se confirma que el mayor volumen de ventas en la línea de látex lo origina la venta de productos de la línea de bases entintables tanto en la marca de Sherwin Williams como la de pinturas El Volcán.

Análisis inventario lento movimiento

Cuadro #01

Uno de los grandes problemas que poseen las empresas, que no tienen un adecuado sistema de control de sus inventarios, es inventario obsoleto, por no tener en cuenta las tendencias en el mercado y los datos de demanda real del mismo, se hacen pedidos de productos los cuales se han

dejado de vender y por consiguiente quedan en el inventario, no presentan rotación y generan un costo para la empresa.

El costo del inventario de lento movimiento es de los mayores inconvenientes en el inventario de la empresa, por esta razón se realizó un análisis para depurar lo que no sirve y analizar qué productos pueden ser vendidos y recuperar un porcentaje de la inversión.

El costo total del inventario sin movimiento es de Q 62,495.00 del inventario analizado. Se identificó que productos eran totalmente obsoletos, cuales son recuperables y por último el inventario que está en stock que está en buen estado pero que no tiene la rotación adecuada y que puede regresar al inventario normal con la implementación de adecuadas estrategias de mercadeo que ayuden a la rotación efectiva no sólo de esta parte del inventario sino del inventario en general para evitar rezagos en otras líneas.

De acuerdo a la clasificación mencionada se obtuvo los siguientes datos:

Productos obsoletos	59%
Productos para análisis	25%
Productos en stock	16%

En el Cuadro #05 se puede observar la identificación del inventario en lento movimiento de las líneas de materiales que fueron objeto de estudio.

Clasificación ABC

Por este método se logró clasificar el inventario en análisis, se identifican los ítems que producen el 80% de las ventas y los que provocan el 20% restante. Ver cuadro #02.

La clasificación de los inventarios será fundamental para realizar un análisis de pronósticos, esto porque se clasificaran como ítems A todos los materiales que producen el 80% de las ventas, B se asignará a los ítems que aportan el 15% y C a los ítems que aportan un 5% o menos.

Para la realización de esta clasificación se elaboró una tabla con los resultados del aporte que hace cada ítems a las ventas, los resultados se ordenan en forma descendente de mayor a menor (Ver cuadro #02).

Además de los ítems que se clasifican A, otros ítems por su importancia pueden ser incluidos en esa categoría, siempre que sean esenciales en las ventas, de lo contrario podría dar la imagen de un pobre servicio al cliente.

Con la clasificación ABC se logró seleccionar los productos los cuales fueron objeto del estudio del proyecto, para implementar el sistema de control de inventarios adecuado y aplicarlo a todos los ítems que conforman el inventario.

Capítulo 4

4.1. Propuesta de solución o mejora

La realización de este proyecto, permitió sugerir una propuesta de implementación de controles de inventario, el cual se desarrolló como una manera de dar solución a las fallas que se presentan al efectuar el control de inventario en forma manual, el planteamiento del problema se originó de la observación directa de las tareas y actividades que se cumplen en las instalaciones de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma con sede en Retalhuleu.

En este Capítulo se da a conocer la factibilidad del trabajo de investigación como la presentación, justificación, objetivos y costo beneficio al implementar controles de inventario a los ítems que forman el portafolio de productos, de esta manera se tendrá más control sobre los artículos que comercializa la empresa y para hacer eficaz los recursos financieros de la empresa.

Métodos de control a implementar

Método PEPS de inventarios

El inventario del tipo de primeras en entrar primeras en salir (PEPS) consiste en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados de forma reciente.

Para registrar las compras no existe mayor problema, puesto que estas ingresan al inventario por el valor de compra y no requiere tratamiento especial alguno.

En el caso de existir devoluciones de compras, estas se hacen por el valor que se compró al momento de la operación, es decir se da salida del inventario por el valor pagado en la compra.

Si lo que se devuelve es un producto vendido a un cliente, este se ingresa al inventario nuevamente por el valor en que se vendió, pues se supone que cuando se hizo la venta, a esos productos se les asignó un costo de salida.

Ejemplo:

METODO DE VALUACION - PEPS (FIFO)										
Control de inventario										
FECHA	COMPRAS			VENTAS			SALDOS			
	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	
1-Mar							8,000	1,000	8,000,000	Inventario Inicial
5-Mar	12,000	1,100	13,200,000				20,000		21,200,000	
8-Mar			-	8,000	1,000	8,000,000	12,000		13,200,000	
				6,000	1,100	6,600,000	6,000		6,600,000	
12-Mar	13,000	900	11,700,000			-	19,000		18,300,000	
18-Mar			-	6,000	1,100	6,600,000	13,000		11,700,000	
				8,000	900	7,200,000	5,000		4,500,000	
23-Mar	8,000	1,200	9,600,000			-	13,000		14,100,000	
26-Mar	7,000	1,300	9,100,000			-	20,000		23,200,000	
29-Mar			-	5,000	900	4,500,000	15,000		18,700,000	
				8,000	1,200	9,600,000	7,000		9,100,000	
				3,000	1,300	3,900,000	4,000		5,200,000	Inventario Final
			43,600,000	44,000		32,900,000				

Sistema de inventarios en *Stock*

El sistema de inventarios en *Stock* es adaptable a Centro de Pinturas Prisma, permite que se manejen pedidos para asegurar el stock máximo de los productos con mayor demanda, por ejemplo: Las pinturas vinílicas blancas se tiene un máximo de 20 cubetas y un mínimo de 10, esto va a depender de la demanda del producto y la temporada.

En cuanto a los de menor demanda se debe manejar un stock máximo de 5 unidades, dependiendo de la temporada.

Cuando se realiza el inventario mensual o cuando el material lleve más de 2 meses sin movimiento, se hace un análisis de cuándo fue la última vez que tuvo movimiento ese artículo, si se detecta poca rotación se debe incluir en promociones especiales de temporada para lograr que los inventarios tengan un movimiento dinámico y rentable para la empresa.

BDI

Es un proceso de inventario que se le llama (Balance de Inventario), cuya característica es ordenar en forma de lista todos los artículos, desde los “A” (son los que más se mueven) hasta los “C” (los de menor rotación), describe cuantas unidades son recomendables tener en la tienda de cada uno de acuerdo al movimiento que se ha registrado, detecta cual es la existencia real y cuantas unidades le faltan para completar la existencia ideal.

Presentación

Para exponer la propuesta formulada fue necesario realizar una valoración previa referente al actual proceso de datos que se lleva de forma manual, así como de los requerimientos necesarios para la ejecución de la propuesta aquí presentada y la factibilidad de la misma. La propuesta plantea la necesidad de implementar controles a todos los ítems que conforman el inventario, que lleve en forma efectiva el control del inventario en las actividades comerciales que a diario ejecutan en la empresa

Justificación

Los sistemas de información se constituyen en la mejor herramienta a la hora de procesar datos, de otra forma lo procesado sería menos confiable. En este orden, el sistema propuesto es una herramienta confiable para el manejo y manipulación de datos para tomar decisiones.

El sistema propuesto en esta investigación está orientado a mejorar el proceso de control de los materiales y del inventario en su totalidad, permite realizar tareas de manera rápida, evita pérdida de tiempo, información, materiales y recursos económicos.

La iniciativa de incluir esta herramienta en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, responde a la carencia de control de datos antes mencionados, por esta razón, el propósito de la implementación de controles de inventario en esta empresa es ejercer mayor y mejor control en el manejo de los procesos de inventario, evitar pérdidas de inventarios y

optimizar las compras de nuevos materiales de acuerdo a su demanda plasmada en estadísticas confiables.

Objetivos de la propuesta

Los objetivos propuestos son los siguientes:

Objetivo general

Implementar los controles de inventarios a todo el portafolio de productos que administra la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, facilitando a la gerencia la toma de decisiones en cuanto a qué volúmenes de productos solicitar y en qué momento, optimizando los recursos financieros de la empresa, evitando pérdidas de materiales provocadas por estancamiento o por falta de rotación.

Objetivos específicos

Elaborar un sistema que permita controlar el proceso de entrada y salida de materiales, evitando la pérdida de tiempo, lentitud en el proceso, pérdida de información, agotamiento del personal y duplicación en la entrega de materiales.

Demostrar los beneficios económicos de utilizar controles básicos de inventarios.

Identificar los productos que más aportan y pesan en las ventas de la empresa.

Describir el problema actual de la empresa en el proceso de control de los diferentes recubrimientos o pinturas que comercializa durante un año comercial, estos los ejecutan de forma manual.

Propuesta administrativa

Para que la propuesta se implemente en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, se considera que no es necesario contratar más personal, pero si es necesario modificar las funciones del personal que se le asignará responsabilidades de control y supervisión del inventario. Previo a realizar estas nuevas funciones, el personal recibirá las capacitaciones programadas para que puedan desempeñarse de forma eficiente y eficaz.

El personal que tendrá las nuevas funciones son las siguientes:

Jefe de agencia

Bodeguero

Contador

Modificaciones del manual de funciones

Puesto	Jefe de agencia
Perfil	Se conserva el mismo
Salario	Base Q 1,500.00 + bono decreto 78-14. Comisión mensual del 1% sobre las ventas de contado. Comisión mensual del 0.5% sobre lo cobrado en la empresa. Bono de productividad anual de Q 2,000.00 si mantiene los inventarios con un promedio de rotación de 45 días.
Funciones	Se agregan a las funciones anteriores: Llevar controles cíclicos de los inventarios de forma documentada, colocándole fecha y firma como responsable de la actividad realizada, informando al gerente general sobre el resultado de los mismos, esta debe

	<p>hacerse de forma semanal.</p> <p>Realizar pedidos a los proveedores basándose al método de inventarios por <i>Stock</i> y el <i>BDI</i>.</p> <p>Velar y motivar porque el personal bajo su responsabilidad se involucren en actividades creativas para minimizar inventarios obsoletos y de lento movimiento.</p>
Jefe inmediato	Sigue reportando de forma directa al gerente general
Sub-alternos	<p>01 Cajero general</p> <p>03 Asesores</p> <p>01 Bodeguero</p>

Puesto	Contador general
Perfil	<p>Técnico en auditoría (mínimo)</p> <p>Organizado</p> <p>Disciplinado</p> <p>Con alto espíritu de colaboración</p> <p>Con experiencia contable administrativa</p> <p>Experiencia en la aplicación de leyes fiscales y tributarias vigentes en el país</p> <p>Experiencia y dominio de programas informáticos.</p>
Salario	Base Q 4,500.00 + bono decreto 78-14
Funciones	Llevar controles financieros de la empresa.

	<p>Gestionar que la documentación del personal este al día interna y externamente (IGSS, IRTRA, etc.)</p> <p>Llevar al día los pagos de impuestos al fisco.</p> <p>Llevar al día los libros contables de la empresa.</p> <p>Se agregan las siguientes funciones:</p> <p>Generar semanalmente reportes de ventas, gastos y de inventarios en hojas electrónicas para trasladárselas al gerente general.</p> <p>Efectuar auditorías internas al área de ventas (mínimo una al mes) que involucren revisiones de lo financiero y de los inventarios, presentando los resultados a la gerencia general.</p> <p>Proponer controles de inventarios internos.</p> <p>Proponer controles financieros.</p> <p>Diseñar y proponer a la gerencia la implementación de políticas y normas que regularicen los procesos de ventas, manejo de inventarios y del resguardo del efectivo.</p>
Jefe inmediato	Gerente general
Sub-alternos	No cuenta con personal a su cargo

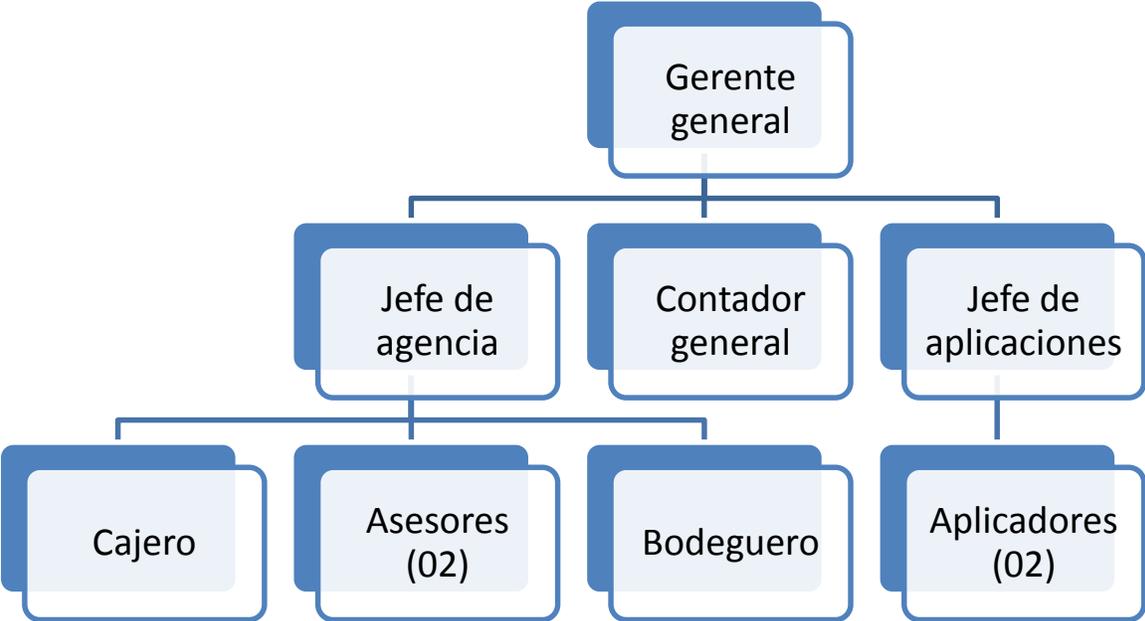
Puesto	Bodeguero
Perfil	Se conserva el mismo perfil
Salario	No sufre modificación

Funciones	<p>Se agregan a las existentes las siguientes:</p> <p>Realizar inventarios cíclicos, dejar constancia de los mismos debidamente firmados e informar a su jefe inmediato sobre los resultados obtenidos.</p> <p>Tener ordenado el inventario de acuerdo a la clasificación ABC realizado.</p> <p>Llevar estricto control de la rotación de todos los productos almacenados para evitar obsolencia de los mismos.</p> <p>Verificar que todo producto almacenado este en perfectas condiciones para la venta, asegurando la limpieza y presentación de cada producto que sale de la bodega para exhibirlo en la sala de ventas o para la entrega de los clientes.</p>
Jefe inmediato	Jefe de agencia
Sub-alternos	No tiene personal a su cargo

Estructura organizacional

La estructura no tendrá cambios, como se menciona en los párrafos anteriores, esto debido que las líneas jerárquicas de los puestos están bien establecidas, debido a la propuesta, se sugieren modificar o agregar algunas funciones del personal que ya labora dentro de la empresa, tendrán nuevas responsabilidades y desde luego obtendrán un beneficio económico para que realicen sus actividades de forma satisfactoria.

Organigrama de la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”



Estrategias de mercadeo

Es importante tener un plan de mercadeo eficaz para cambiar la rotación actual del inventario de lento movimiento que se detectará, la inversión en publicidad es clave pero los recursos se deben de invertir más en la forma estratégica como se ofrecerá al consumidor y con ello reducir los inventarios.

Estrategia de mercadeo *Push-Pull*

Por medio de la estrategia *Push-Pull* se motiva a todo el personal involucrado en las ventas a empujar de forma efectiva el stock de los productos de lento movimiento hacia el consumidor, contribuye con la empresa en aumento de márgenes, mejor servicio, mayor disponibilidad de productos y a la vez se beneficia la fuerza de ventas con incentivos como bonos monetarios por su contribución a la reducción de inventarios, en resumen el objetivo es forzar la venta de los productos que ocasionan problemas financieros a la empresa.

Para que la estrategia *Push-Pull* funcione, hay que implementar lo siguiente:

Detectar el inventario de productos a ofertar.

Realizar demostraciones internas y externas.

Utilizar material POP (afiches, volantes, habladores de precios, mantas vinílicas, cartillas, trifoliales) para dar a conocer los productos ofertados, colocándolos en los ambientes de la sala de ventas de la empresa que tienen mayor impacto visual hacia el consumidor, a estas zonas se les identifica como ambientes calientes (entrada principal, zona en donde están los productos de mayor venta, área de caja y de atención al cliente).

Promociones en la que se ofrece descuentos atractivos en las líneas de productos de mayor demanda, condicionando el descuento siempre que se adquiriera con un 50% de descuento uno de los productos de lento movimiento.

Incentivar a los vendedores de la sala de ventas para que impulsen este tipo de promociones, premiándolos con bonos económicos por cada galón de pintura vendido que este dentro del listado de productos de lento movimiento.

Análisis financiero

BALANCE DE APERTURA
AL 1o. DE ENERO DEL AÑO 2014
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
UBICADA EN RETALHULEU
EXPRESADO EN QUETZALES

ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	133,207.71			PROVEEDORES	50,000.00
INVENTARIO INICIAL DE MERCADERIA	312,129.00	445,336.71		I.S.R. X PAGAR PER.2013	41,126.58
ACTIVO NO CORRIENTE				SUMA DE PASIVO	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	26,000.00			CAPITAL CONTABLE	435,351.38
EQUIPO DE COMPUTACION	10,950.00				
HERRAMIENTAS	6,641.25				
VEHICULOS	35,000.00				
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y DE INSTALACION	2,550.00	81,141.25			
SUMA DE ACTIVO		526,477.96		SUMA PASIVO Y CAPITAL	526,477.96

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2014
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
EXPRESADO EN QUETZALES

ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCO	675,811.41			IMPUESTO SOBRE LA RENTA X PAGAR	169,179.75
INVENTARIO FINAL DE MERCADERIAS	275,330.00	951,141.41		PROVEEDORES	40,000.00
ACTIVO NO CORRIENTE				SUMA PASIVO	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	26,000.00			PERDIDAS INV OBSOLETO	36,799.00
(-)DEPRECIACION ADA. MOB. Y EQUIPO OFIC.	5,200.00	20,800.00		SUMA PASIVO	209,179.75
EQUIPO DE COMPUTACION	10,950.00			CAPITAL	
(-)DEPRECIACION ADA. EQUIPO DE COMPUTACION	3,649.64	7,300.36		PATRIMONIO NETO	805,082.96
HERRAMIENTAS	6,641.25				
(-)DEPRECIACION ADA. HERRAMIENTAS	1,660.31	4,980.94			
VEHICULOS	35,000.00				
(-)DEPRECIACION ADA. VEHICULOS	7,000.00	28,000.00			
GASTOS DE ORGANIZACIÓN E INSTALACION	2,550.00				
(-) AMORTIZACION GASTOS DE INSTALACION	510.00	2,040.00			
SUMA DEL ACTIVO		1,014,262.71		SUMA PASIVO Y CAPITAL	1,014,262.71

ESTADO DE RESULTADOS
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
COMPRENDIDO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2013

TOTAL DE INGRESOS		
VENTAS BRUTAS DURANTES EL PERIODO		Q 2,196,000.00
(-) COMISIONES SOBRE VENTAS	Q 111,439.29	
GASTOS DIVERSOS SOBRE VENTAS	Q 6,000.00	Q 117,439.29
VENTAS NETAS DURANTE EL PERIODO		Q 2,078,560.71
COSTO DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	Q 192,500.00	
COMPRAS DURANTE EL PERIODO	Q 1,450,000.00	
MERCADERIA DISPONIBLE EN EL PERIODO	Q 1,642,500.00	
(-)INVENTARIO FINAL DE MERCADERIA	Q 312,129.00	
COSTO DE VENTAS		Q 1,330,371.00
UTILIDAD EN VENTAS		Q 748,189.71
GASTOS DE OPERACIÓN		
SUELDOS Y SALARIOS	Q 308,400.00	
BONIFICACIONES	Q 30,000.00	
ENERGIA ELECTRICA, AGUA Y TELEFONO	Q 6,000.00	
ALQUILERES	Q 60,000.00	
BASURA Y CABLE	Q 1,800.00	
CUOTAS PATRONALES I.G.S.S 10.67%	Q 32,906.28	
IRTRA 1%	Q 3,084.00	
INTECAP 1%	Q 3,084.00	
AGUINALDO 1/12: 0.08333	Q 25,698.97	
BONO 14 1/12: 0.08333	Q 25,698.97	
VACACIONES 15/365: 0.04109	Q 12,672.16	
DEPRECIACION MOBILIARIO EQUIPO DE OFICINA	Q 5,200.00	
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION	Q 3,649.64	
DEPRECIACION HERRAMIENTAS	Q 1,660.31	
DEPRECIACION VEHICULOS	Q 7,000.00	
AMORTIZACION GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y DE INSTALACION	Q 510.00	
ARBITRIOS MUNICIPALES	Q 360.00	
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	Q 24,000.00	
REPARACION Y MANTENIMIENTO VEHICULOS	Q 6,000.00	
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	Q 6,000.00	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	Q 12,000.00	
IMPREVISTOS	Q 3,000.00	Q 578,724.33
UTILIDAD EN OPERACIÓN		Q 169,465.38
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS		
INTERES BANCARIOS		Q -
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA		Q 169,465.38
I.S.R. POR PAGAR (31%)		Q 52,534.27
UTILIDAD NETA		Q 116,931.11

ESTADO DE RESULTADOS
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
COMPRENDIDO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2014

TOTAL DE INGRESOS		
VENTAS BRUTAS DURANTES EL PERIODO		Q 2,330,892.90
(-) COMISIONES SOBRE VENTAS	Q 115,000.00	
GASTOS DIVERSOS SOBRE VENTAS		Q 115,000.00
VENTAS NETAS DURANTE EL PERIODO		Q 2,215,892.90
COSTO DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	Q 312,129.00	
(+) COMPRAS DURANTE EL PERIODO	Q 932,357.16	
MERCADERIA DISPONIBLE EN EL PERIODO	Q 1,244,486.16	
(-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERIA	Q 275,330.00	
COSTO DE VENTAS		Q 969,156.16
UTILIDAD EN VENTAS		Q 1,246,736.74
GASTOS DE OPERACIÓN		
SUELDOS Y SALARIOS	Q 320,400.00	
BONIFICACIONES	Q 32,000.00	
ENERGIA ELECTRICA, AGUA Y TELEFONO	Q 6,000.00	
ALQUILERES	Q 60,000.00	
BASURA Y CABLE	Q 1,800.00	
CUOTAS PATRONALES I.G.S.S 10.67%	Q 32,906.28	
IRTRA 1%	Q 3,084.00	
INTECAP 1%	Q 3,084.00	
AGUINALDO 1/12: 0.08333	Q 25,698.97	
BONO 14 1/12: 0.08333	Q 25,698.97	
VACACIONES 15/365: 0.04109	Q 12,672.16	
DEPRECIACION MOBILIARIO EQUIPO DE OFICINA	Q 5,200.00	
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION	Q 3,649.64	
DEPRECIACION HERRAMIENTAS	Q 1,660.31	
DEPRECIACION VEHICULOS	Q 7,000.00	
AMORTIZACION GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y DE INSTALACION	Q 510.00	
ARBITRIOS MUNICIPALES	Q 360.00	
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	Q 24,000.00	
PUBLICIDAD PARA IMPULSAR INV LENTO MOVIMIENTO	Q 15,000.00	
REPARACION Y MANTENIMIENTO VEHICULOS	Q 6,000.00	
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	Q 6,000.00	
ASESORIAS	Q 35,510.00	
CAPACITACIONES	Q 2,000.00	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	Q 12,000.00	
IMPREVISTOS	Q 3,000.00	Q 645,234.33
UTILIDAD EN OPERACIÓN		Q 601,502.41
OTROS GASTOS		
PERDIDAS INVENTARIO OBSOLETO	Q 36,799.00	Q 36,799.00
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA		Q 564,703.41
I.S.R. POR PAGAR (28%)		Q 158,116.95
UTILIDAD NETA		Q 406,586.46
Reserva Legal (5%)		Q 20,329.32
UTILIDAD NETA DESPUES DEL IMPUESTO		Q 386,257.13

Cuadro comparativo de inventario sin ítems de productos obsoletos.

**INVENTARIO DE MERCADERIA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
RETALHULEU
EXPRESADO EN QUETZALES
INVENTARIO FINAL DE MERCADERIA**

Unidades	Producto	Precio unitario	Total sub- líneas	Total por línea
ARQUITECTONICO				
475	Látex	Q 200.00	Q 95,000.00	
421	Aceite	Q 190.00	Q 79,990.00	
67	Anticorrosivos	Q 150.00	Q 10,050.00	
65	Madera	Q 200.00	Q 13,000.00	
367	Pigmento	Q 30.00	Q 11,010.00	
122	Adelgazadores	Q 90.00	Q 10,980.00	
25	Impermeabilizantes	Q 200.00	Q 5,000.00	Q 225,030.00
INDUSTRIA				
4	Aluminio alta temperatura	Q 800.00	Q 3,200.00	
27	Anticorrosivos de zinc	Q 300.00	Q 8,100.00	
5	Esmaltes de polyuretano	Q 600.00	Q 3,000.00	
10	Esmaltes epoxicós	Q 800.00	Q 8,000.00	
50	Pintura de tráfico	Q 200.00	Q 10,000.00	Q 32,300.00
AUTOMOTRIZ				
40	Esmaltes sintéticos	Q 300.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00
ACCESORIOS Y COMPLEMENTOS				
200	Brochas	Q 15.00	Q 3,000.00	
100	Accesorios de aplicación	Q 20.00	Q 2,000.00	
200	Lijas	Q 5.00	Q 1,000.00	Q 6,000.00
Total inventario sin producto obsoleto				Q 275,330.00
Inventario anterior				Q 312,129.00
Disminución				13%

Plan operativo de capacitación

PROGRAMA DE CAPACITACION PARA LA EMPRESA
CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA

TEMA SISTEMA DE CONTROLES DE INVENTARIOS

ORDEN	TEMA	DIRIGIDO A	LUGAR	DURACION	COSTO DE LA ACTIVIDAD		MES				
							ENERO	FEBRERO	MARZO		
1	* IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS	*GERENTE GENERAL *JEFE DE AGENCIA *CONTADOR GENERAL *BODEGUERO	INSTALACIONES DE LA EMPRESA *SALA DE REUNIONES	2 HORAS	* ALQUILER DE CAÑONERA	Q 200.00					
	> DESVENTAJAS DE UN MAL MANEJO DE INVENTARIOS				* COFE BREAK	Q 150.00					
	> VENTAJAS DE UN BUEN MANEJO DE INVENTARIOS										
2	* BENEFICIOS DE UN EFECTIVO SISTEMA DE CONTROLES DE INVENTARIO					3 HORAS	* ALQUILER DE CAÑONERA	Q 300.00			
	*PRESENTACION DE CONTROLES DE INVENTARIO A IMPLEMENTAR						* COFE BREAK	Q 250.00			
	* SISTEMAS DE CONTROLES DE INVENTARIOS						* IMPRESION DE MANUALES	Q 250.00			
	> CLASIFICACION ABC										
	> STOCK										
	> MINIMOS Y MAXIMOS										
3	> METODO PEPS					3 HORAS	* DETECCION DE INVENTARIO DE LENTO MOVIMIENTO				
	*EVALUACION DE RIESGOS DEL INVENTARIO										
	*SUPERVISION DE PROCESOS										
	*SEÑALIZACION DE AREA DE ALMACENAJE										
	> DISTRIBUCION DE LA MERCADERIA										
> DISTRIBUCION DE LAS AREAS PARA ALMACENAR LA MERCADERIA											
	TOTAL				Q 2,000.00						

Plan operativo de publicidad

CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
PLAN OPERATIVO
PUBLICIDAD
DE ENERO A MAYO DE 2015

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	PERIODO		CRONOGRAMA (ENERO - MAYO) (SEMANAL)																				RESPONSABLE	RECURSOS REQUERIDOS						
	DESDE	HASTA	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO					HUMANOS	MATERIALES	FINANCIEROS				
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
PROMOCION INVENTARIO LENTO MOVIMIENTO	02/01/2015	31/05/2015	1	2	3	4																					GERENTE GENERAL		* 300 CARTILLAS DE COLORES	Q 3,000.00
PROMOCION DE VERANO PARA IMPULSAR ILM							1	2	3	4																			* 100 HABLADORES DE PRECIOS	Q 1,000.00
PROMOCION DE INVIERNO PARA IMPULSAR ILM															1	2	3	4											* 100 IDENTIFICADORES DE GONDOLAS	Q 2,700.00
																													* 25 AFICHES PUBLICITARIOS FULLCOLOR	Q 2,000.00
																													VINILICAS 1X1	Q 300.00
																													* 100 TRIFOLIARES	Q 1,000.00
																													*100 PLAYERAS	Q 1,000.00
																										*100 GORRAS	Q 1,500.00			
																										*100 SOMBRILLAS	Q 2,500.00			
																										TOTAL PLAN OPERATIVO	Q 15,000.00			

El costo beneficio de esta inversión es más alta y de menor riesgo que tener inventarios de lento movimiento, sin identificar y con un nivel obsolescencia elevado.

Según estados financieros, la empresa Centro de Pinturas Prisma cuenta con los recursos monetarios para implementar el proyecto, no se recomienda solicitar un préstamo.

Estado de resultados	
Utilidad Neta	
2013	2014
Q 116,931.11	Q 386,257.13

Es importante señalar que de una buena administración de los inventarios se puede obtener mejores utilidades para la empresa, sin necesidad de aumentar las ventas que se pueden ver afectadas por la fluctuación del mercado o por crisis económicas, lo que aumenta la importancia en controlar lo que se compra y se vende.

Conclusiones

La falta de sistemas de controles de inventarios en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”, está provocando estancamiento de productos que incrementan los gastos de almacenaje y el desgaste del recurso humano.

Se logró establecer los productos que conforman el inventario de lento movimiento por medio de un análisis cuantitativo, se detectó solo en el segmento de las líneas de látex, el cual fue el inventario objeto de estudio.

Es saludable para la empresa contar con información de los inventarios, de forma exacta y actualizada para la toma de decisiones de la gerencia, para que este no sea un factor que le reste competitividad a la empresa en sus actividades comerciales.

Es de importancia tener en cuenta llevar el registro de las ocasiones en que se atiende la demanda de los clientes y medirlo en porcentaje a manera de indicador, por otra parte, también es trascendente tener en consideración el porcentaje que las unidades servidas cubren las unidades demandadas, esto para implementar un adecuado sistema de control de inventario.

Los clientes de la empresa marcan la tendencia de la forma en que el inventario de la empresa debería estar conformado, conociendo sus preferencias se optimizan los recursos para invertirlos en productos que tendrán una rotación elevada, evitando gastos y aumentando la rentabilidad que permitirá retribuirles a los clientes con instalaciones cómodas, seguras y modernas, garantizándoles los mejores productos a los mejores precios.

El nivel de inventario con baja rotación, eleva los costos de la empresa y no genera rentabilidad, de no corregirse los procesos podría ocasionar pérdidas.

Con la clasificación ABC, se corroboró la importancia de los productos que generan mayor volumen en la rentabilidad de la compañía. Se seleccionaron los productos a estudiar y se analizó la demanda de cada uno de ellos.

Referencias bibliográficas

Balestrini, M. (1987). *Procedimientos Técnicos de la Investigación Documental*. Caracas, Editorial PANAPO.

Batista, F. y Hernández R. (1991). *Metodología de la Investigación*. Colombia, Editorial McGRAW-HILL.

Cabrera, A. (1995). *Informática educativa: La revolución construccionista. Informática y Automática*. España, Editorial

Forrester, J. (2001) Méndez, C. (1998). French J. (1975). *Experimentos de Campo*. Buenos Aires, Editorial Piados.

Méndez, C. (1998). *Metodología de la Investigación*. Caracas, Ediciones COBO.

Anexos

Instrumento de evaluación

Boleta 1

Guión de la entrevista

Fecha: ___/___/_____

Dpto. de: _____

Nombres: _____ Apellidos: _____

Objetivo: Recopilar información sobre la situación actual de los controles de inventario que se realizan en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

Instrucciones:

En la siguiente boleta encontrará una serie de preguntas sencillas cuyo tema principal es la importancia de los inventarios. Se le pide que proporcione una explicación corta y concisa sobre la interrogante que se le plantea en el espacio asignado, la respuesta es según su apreciación y conocimiento del tema, la cual no tendrá ningún tipo de repercusiones para su persona.

1.- ¿Cuentan con controles de inventario eficientes?

R/ _____

2. ¿Considera que el tiempo de respuesta al realizar el inventario en existencia es rápido y eficaz en el “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”?

R/ _____

3.- ¿Identifica en el inventario, cuáles son los productos que realizan el 80% de las ventas de la empresa?

R/ _____

4.- ¿Considera que todo el inventario tiene la misma rotación y demanda?

R/ _____

5.- ¿Considera que el tener inventario estacionado es de beneficio para la empresa?

R/ _____

6.- ¿Conoce el status de los productos que más solicitan los clientes?

R/ _____

7.- ¿Identifica cual es la marca de pinturas que más comercializa la empresa así como la que menos tiene rotación?

R/ _____

8.- ¿Considera que los procedimientos actuales utilizados para realizar el control de inventario en la empresa es óptimo?

R/ _____

9.- ¿Considera que la implementación de controles de inventario le ayudaran a tomar decisiones de forma eficiente que le permitan mejorar la rentabilidad de la empresa?

R/ _____

Boleta 2

Guión de la entrevista

Fecha: ___/___/_____

Dpto. de: _____

Nombres: _____ Apellidos: _____

Objetivo: Recopilar información sobre la situación actual de los controles de inventario que se realizan en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

Instrucciones:

En la siguiente boleta encontrará una serie de preguntas sencillas cuyo tema principal es la importancia de los inventarios. Se le pide que proporcione una explicación corta y concisa sobre la interrogante que se le plantea en el espacio asignado, la respuesta es según su apreciación y conocimiento del tema, la cual no tendrá ningún tipo de repercusiones para su persona.

1.- ¿Cuentan con controles de inventario eficientes?

R/ _____

2.- ¿Considera que el tiempo de respuesta al realizar el inventario en existencia es rápido y eficaz en el “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”?

R/ _____

3.- ¿Identifica en el inventario, cuáles son los productos que realizan el 80% de las ventas de la empresa?

R/ _____

4.- ¿Considera que todo el inventario tiene la misma rotación y demanda?

R/ _____

5.- ¿Considera que el tener inventario estacionado es de beneficio para la empresa?

R/ _____

6.- ¿Conoce el status de los productos que más solicitan los clientes?

R/ _____

7.- ¿Identifica cuál es la marca de pinturas que más comercializa la empresa así como la que menos tiene rotación?

R/ _____

8.- ¿Considera que los procedimientos actuales utilizados para realizar el control de inventario en la empresa es óptimo?

R/ _____

9.- ¿Considera que la implementación de controles de inventario le ayudaran a tomar decisiones de forma eficiente que le permitan mejorar la rentabilidad de la empresa?

R/ _____

Boleta 3

Guión de la entrevista

Fecha: ___/___/_____

Dpto. de: _____

Nombres: _____ Apellidos: _____

Objetivo: Recopilar información sobre la situación actual de los controles de inventario que se realizan en la empresa “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

Instrucciones:

En la siguiente boleta encontrará una serie de preguntas sencillas cuyo tema principal es la importancia de los inventarios. Se le pide que proporcione una explicación corta y concisa sobre la interrogante que se le plantea en el espacio asignado, la respuesta es según su apreciación y conocimiento del tema, la cual no tendrá ningún tipo de repercusiones para su persona.

1.- ¿Cuentan con controles de inventario eficientes?

R/ _____

2.- ¿Considera que el tiempo de respuesta al realizar el inventario en existencia es rápido y eficaz en el “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”?

R/ _____

3.- ¿Identifica en el inventario, cuáles son los productos que realizan el 80% de las ventas de la empresa?

R/ _____

4.- ¿Considera que todo el inventario tiene la misma rotación y demanda?

R/ _____

5.- ¿Considera que el tener inventario estacionado es de beneficio para la empresa?

R/ _____

6.- ¿Conoce el status de los productos que más solicitan los clientes?

R/ _____

7.- ¿Identifica cuál es la marca de pinturas que más comercializa la empresa así como la que menos tiene rotación?

R/ _____

8.- ¿Considera que los procedimientos actuales utilizados para realizar el control de inventario en la empresa es óptimo?

R/ _____

9.- ¿Considera que la implementación de controles de inventario le ayudaran a tomar decisiones de forma eficiente que le permitan mejorar la rentabilidad de la empresa?

R/ _____

Boleta 4

Guión de la Encuesta

Fecha: ___/___/_____

Nombres: _____ Apellidos: _____

Objetivo: Determinar las tendencias del consumidor para seleccionar una pintura, para implementar o actualizar las variables que sean necesarias para brindar un excelente servicio a los clientes que visitan “Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma”.

Instrucciones: En la siguiente boleta se le realizán unas preguntas, favor de responder marcando con una X en la casilla de la respuesta que más se acerca a su criterio.

1.- ¿Qué es más importante al momento de elegir una pintura?

Precio 30

Calidad 60

Servicios 10

2.- ¿Qué es lo que espera encontrar en Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma?

Servicio 20

Variedad 25

Calidad 40

Colores de moda 15

3.- ¿Qué marca de pintura prefiere, al momento de embellecer sus ambientes?

Sherwin Williams 40

El Volcán 35

Lanco 15

Corona 10

4.- ¿Cómo prefiere seleccionar un color para embellecer su ambiente?

Abanico de colores 45

Cartilla de colores 15

Estudio digital 40

5.- Al momento de necesitar un color de pintura, prefiere seleccionar:

Los que vienen de fábrica 30

Colores preparados 70

Cuadro #01

**INVENTARIO DE MERCADERIA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
DE LA EMPRESA CENTRO DE PINTURAS Y APLICACIONES PRISMA
RETALHULEU
EXPRESADO EN QUETZALES
INVENTARIO FINAL DE MERCADERIA**

Unidades	Producto	Precio unitario	Total sub- líneas	Total por línea
ARQUITECTONICO				
475	Látex	Q 200.00	Q 95,000.00	
421	Aceite	Q 190.00	Q 79,990.00	
67	Anticorrosivos	Q 150.00	Q 10,050.00	
65	Madera	Q 200.00	Q 13,000.00	
367	Pigmento	Q 30.00	Q 11,010.00	
122	Adelgazadores	Q 90.00	Q 10,980.00	
25	Impermeabilizantes	Q 200.00	Q 5,000.00	Q 225,030.00
INDUSTRIA				
4	Aluminio alta temperatura	Q 800.00	Q 3,200.00	
27	Anticorrosivos de zinc	Q 300.00	Q 8,100.00	
5	Esmaltes de polyuretano	Q 600.00	Q 3,000.00	
10	Esmaltes epoxicós	Q 800.00	Q 8,000.00	
50	Pintura de tráfico	Q 200.00	Q 10,000.00	Q 32,300.00
AUTOMOTRIZ				
40	Esmaltes sintéticos	Q 300.00	Q 12,000.00	Q 12,000.00
ACCESORIOS Y COMPLEMENTOS				
200	Brochas	Q 15.00	Q 3,000.00	
100	Accesorios de aplicación	Q 20.00	Q 2,000.00	
200	Lijas	Q 5.00	Q 1,000.00	Q 6,000.00
Total inventario sin producto obsoleto				Q 275,330.00
Inventario anterior				Q 312,129.00
Disminución				13%

Cuadro #02

Presupuesto de ventas de la empresa Centro de Pinturas y Aplicaciones Prisma
Clasificación ABC

Unidades vendidas durante el año	Material	Ventas 2013	Participación	ABC	
3135	Látex	Q 627,000.00	29%	80	
1058	Aceite	Q 201,000.00	9%		
1	Proyectos	Q 194,000.00	9%		
627	Esmaltes sintéticos	Q 188,000.00	9%		
685	Pintura para tráfico	Q 137,000.00	6%		
907	Anticorrosivos estructurales	Q 136,000.00	6%		
680	Barnices	Q 136,000.00	6%		
3733	Pigmentos en polvo	Q 112,000.00	5%		
1244	Adelgazadores	Q 112,000.00	5%		
100	Esmaltes epóxicos	Q 80,000.00	4%		20
250	Anticorrosivos ricos en zinc	Q 75,000.00	3%		
270	Impermeabilizantes	Q 54,000.00	2%		
64	Aluminios de alta temperatura	Q 51,000.00	2%		
53	Esmaltes polyuretanos	Q 32,000.00	1.5%		
1733	Brochas	Q 26,000.00	1%		
1100	Accesorios de aplicación	Q 22,000.00	1%		
2100	Lijas	Q 10,500.00	0.5%		
Ventas totales		Q 2,193,500.00	100%		

Cuadro #03 Inventario objeto de estudio

INVENTARIO DE LATEX					
Inventario	Material	Precio Unitario	Inventario		ABC
	SHERWIN WILLIAMS				
4	BASES PASTEL GL	Q 180.00	Q 720.00	0.76%	
2	BASES PASTEL 5 GL	Q 700.00	Q 1,400.00	1.47%	
3	BASES INTERMEDIAS GL	Q 180.00	Q 540.00	0.57%	
1	BASES INTERMEDIAS 5 GL	Q 700.00	Q 700.00	0.74%	
4	BASES INTENSAS GL	Q 150.00	Q 600.00	0.63%	
1	BASES INTENSAS 5 GL	Q 500.00	Q 500.00	0.53%	
4	BLANCO GALON	Q 170.00	Q 680.00	0.72%	
3	BLANCO 5 GL	Q 800.00	Q 2,400.00	2.53%	
6	EXCELLO AMARILLO OCRE GL	Q 170.00	Q 1,020.00	1.07%	
4	EXCELLO TERRACOTA GL	Q 170.00	Q 680.00	0.72%	
8	EXCELLO BLANCO HUESO GL	Q 170.00	Q 1,360.00	1.43%	
8	EXCELLO MARFIL GL	Q 170.00	Q 1,360.00	1.43%	
6	EXCELLO DURAZNO GL	Q 170.00	Q 1,020.00	1.07%	
4	COLONIAL CELESTE GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%	
8	COLONIAL LILA GL	Q 125.00	Q 1,000.00	1.05%	
4	COLONIAL FUCSIA GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%	
4	COLONIAL BARRO GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%	
4	COLONIAL NEGRO GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%	
3	COLONIAL AMA LIMON GL	Q 125.00	Q 375.00	0.39%	
6	COLONIAL VERDE GL	Q 125.00	Q 750.00	0.79%	
	DUWEST RECUBRIMIENTOS S.A.				
4	ACRIVIN BASES PASTEL GL	Q 150.00	Q 600.00	0.63%	
2	ACRIVIN BASES PASTEL 5 GL	Q 600.00	Q 1,200.00	1.26%	
3	ACRIVIN BASES INTERMEDIAS GL	Q 150.00	Q 450.00	0.47%	
2	ACRIVIN BASES INTERMEDIAS 5 GL	Q 600.00	Q 1,200.00	1.26%	
5	ACRIVIN BASES INTENSAS GL	Q 100.00	Q 500.00	0.53%	
3	ACRIVIN BASES INTENSAS 5 GL	Q 500.00	Q 1,500.00	1.58%	
8	ACRIVIN BLANCO GALON	Q 150.00	Q 1,200.00	1.26%	
4	ACRIVIN BLANCO 5 GL	Q 600.00	Q 2,400.00	2.53%	
2	RENZEL SATIN BASE P GL	Q 175.00	Q 350.00	0.37%	
1	RENZEL SATIN BASE P 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%	
3	RENZEL SATIN BASE T GL	Q 175.00	Q 525.00	0.55%	
1	RENZEL SATIN BASE T 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%	
2	RENZEL SATIN BASE D GL	Q 175.00	Q 350.00	0.37%	
1	RENZEL SATIN BASE D 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%	
3	RENZEL SATIN BASE C GL	Q 175.00	Q 525.00	0.55%	
1	RENZEL SATIN BASE C 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%	
4	RENZEL SATIN BLANCO GL	Q 175.00	Q 700.00	0.74%	
2	RENZEL SATIN BLANCO 5 GL	Q 650.00	Q 1,300.00	1.37%	
	LANCO		Q -		
12	PRIMERA CELESTE GL	Q 100.00	Q 1,200.00	1.26%	
17	PRIMERA CELESTE 5 GL	Q 425.00	Q 7,225.00	7.61%	
11	PRIMERA ROJO FUEGO GL	Q 100.00	Q 1,100.00	1.16%	
10	PRIMERA ROJO FUEGO 5 GL	Q 425.00	Q 4,250.00	4.47%	
20	PRIMERA BEIGE GL	Q 100.00	Q 2,000.00	2.11%	
24	PRIMERA BEIGE 5 GL	Q 425.00	Q 10,200.00	10.74%	
15	PRIMERA VERDE PRIMAVERA GL	Q 100.00	Q 1,500.00	1.58%	
16	PRIMERA AZUL PASION GL	Q 100.00	Q 1,600.00	1.68%	
12	PRIMERA AMARILLO LIMON GL	Q 100.00	Q 1,200.00	1.26%	
12	500 CELESTE BABY GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%	
12	500 CELESTE NAVAL GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%	
11	500 VERDE GRAMA GL	Q 80.00	Q 880.00	0.93%	
12	500 VERDE SUAVE GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%	
9	500 AMARILLO TRIDENTE GL	Q 80.00	Q 720.00	0.76%	
10	500 AMARILLO TRIDENTE 5 GL	Q 350.00	Q 3,500.00	3.68%	
13	500 ROJO LADRILLO GL	Q 80.00	Q 1,040.00	1.09%	
8	500 ROJO LADRILLO 5 GL	Q 350.00	Q 2,800.00	2.95%	
12	500 DURAZNO GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%	
20	500 DURAZNO 5 GL	Q 351.00	Q 7,020.00	7.39%	
24	500 MELON GL	Q 80.00	Q 1,920.00	2.02%	
12	500 MELON 5 GL	Q 350.00	Q 4,200.00	4.42%	
12	500 ROSADO GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%	
10	500 ROSADO 5 GL	Q 350.00	Q 3,500.00	3.68%	
13	500 LILA 1 GLS	Q 80.00	Q 1,040.00	1.09%	
10	500 LILA 5 GLS	Q 80.00	Q 800.00	0.84%	
475			Q 95,000.00		

Cuadro #04

ABC DEL INVENTARIO DE LATEX
CON BASE A EXISTENCIAS

Cant. Vendida	Material	Precio Unitario	Inventario	ABC
24	PRIMERA BEIGE 5 GL	Q 425.00	Q 10,200.00	10.74%
17	PRIMERA CELESTE 5 GL	Q 425.00	Q 7,225.00	7.61%
20	500 DURAZNO 5 GL	Q 351.00	Q 7,020.00	7.39%
10	PRIMERA ROJO FUEGO 5 GL	Q 425.00	Q 4,250.00	4.47%
12	500 MELON 5 GL	Q 350.00	Q 4,200.00	4.42%
10	500 AMARILLO TRIDENTE 5 GL	Q 350.00	Q 3,500.00	3.68%
10	500 ROSADO 5 GL	Q 350.00	Q 3,500.00	3.68%
8	500 ROJO LADRILLO 5 GL	Q 350.00	Q 2,800.00	2.95%
3	BLANCO 5 GL	Q 800.00	Q 2,400.00	2.53%
4	ACRIVIN BLANCO 5 GL	Q 600.00	Q 2,400.00	2.53%
20	PRIMERA BEIGE GL	Q 100.00	Q 2,000.00	2.11%
24	500 MELON GL	Q 80.00	Q 1,920.00	2.02%
16	PRIMERA AZUL PASION GL	Q 100.00	Q 1,600.00	1.68%
3	ACRIVIN BASES INTENSAS 5 GL	Q 500.00	Q 1,500.00	1.58%
15	PRIMERA VERDE PRIMAVERA GL	Q 100.00	Q 1,500.00	1.58%
2	BASES PASTEL 5 GL	Q 700.00	Q 1,400.00	1.47%
8	EXCELLO BLANCO HUESO GL	Q 170.00	Q 1,360.00	1.43%
8	EXCELLO MARFIL GL	Q 170.00	Q 1,360.00	1.43%
2	RENZEL SATIN BLANCO 5 GL	Q 650.00	Q 1,300.00	1.37%
2	ACRIVIN BASES PASTEL 5 GL	Q 600.00	Q 1,200.00	1.26%
2	ACRIVIN BASES INTERMEDIAS 5 GL	Q 600.00	Q 1,200.00	1.26%
8	ACRIVIN BLANCO GALON	Q 150.00	Q 1,200.00	1.26%
12	PRIMERA CELESTE GL	Q 100.00	Q 1,200.00	1.26%
12	PRIMERA AMARILLO LIMON GL	Q 100.00	Q 1,200.00	1.26%
11	PRIMERA ROJO FUEGO GL	Q 100.00	Q 1,100.00	1.16%
13	500 ROJO LADRILLO GL	Q 80.00	Q 1,040.00	1.09%
13	500 LILA 1 GLS	Q 80.00	Q 1,040.00	1.09%
6	EXCELLO AMARILLO OCRE GL	Q 170.00	Q 1,020.00	1.07%
6	EXCELLO DURAZNO GL	Q 170.00	Q 1,020.00	1.07%
8	COLONIAL LILA GL	Q 125.00	Q 1,000.00	1.05%
12	500 CELESTE BABY GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%
12	500 CELESTE NAVAL GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%
12	500 VERDE SUAVE GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%
12	500 DURAZNO GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%
12	500 ROSADO GL	Q 80.00	Q 960.00	1.01%
11	500 VERDE GRAMA GL	Q 80.00	Q 880.00	0.93%
10	500 LILA 5 GLS	Q 80.00	Q 800.00	0.84%
6	COLONIAL VERDE GL	Q 125.00	Q 750.00	0.79%
4	BASES PASTEL GL	Q 180.00	Q 720.00	0.76%
9	500 AMARILLO TRIDENTE GL	Q 80.00	Q 720.00	0.76%
1	BASES INTERMEDIAS 5 GL	Q 700.00	Q 700.00	0.74%
4	RENZEL SATIN BLANCO GL	Q 175.00	Q 700.00	0.74%
4	BLANCO GALON	Q 170.00	Q 680.00	0.72%
4	EXCELLO TERRACOTA GL	Q 170.00	Q 680.00	0.72%
1	RENZEL SATIN BASE P 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%
1	RENZEL SATIN BASE T 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%
1	RENZEL SATIN BASE D 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%
1	RENZEL SATIN BASE C 5 GL	Q 650.00	Q 650.00	0.68%
4	BASES INTENSAS GL	Q 150.00	Q 600.00	0.63%
4	ACRIVIN BASES PASTEL GL	Q 150.00	Q 600.00	0.63%
3	BASES INTERMEDIAS GL	Q 180.00	Q 540.00	0.57%
3	RENZEL SATIN BASE T GL	Q 175.00	Q 525.00	0.55%
3	RENZEL SATIN BASE C GL	Q 175.00	Q 525.00	0.55%
1	BASES INTENSAS 5 GL	Q 500.00	Q 500.00	0.53%
4	COLONIAL CELESTE GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%
4	COLONIAL FUCSIA GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%
4	COLONIAL BARRO GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%
4	COLONIAL NEGRO GL	Q 125.00	Q 500.00	0.53%
5	ACRIVIN BASES INTENSAS GL	Q 100.00	Q 500.00	0.53%
3	ACRIVIN BASES INTERMEDIAS GL	Q 150.00	Q 450.00	0.47%
3	COLONIAL AMA LIMON GL	Q 125.00	Q 375.00	0.39%
2	RENZEL SATIN BASE P GL	Q 175.00	Q 350.00	0.37%
2	RENZEL SATIN BASE D GL	Q 175.00	Q 350.00	0.37%

80%

20%

Cuadro #05

INVENTARIO DE LATEX COSTO DE INVENTARIO LENTO MOVIMIENTO

Material	Inventario final 2013	Dias inventario	Venta Prom. Mensual	Lento Movimiento	Inventario obsoleto	Inventario recuperable	Inventario en stock	Costo Lento Mov.	Costo Inv. Obsoleto	Costo Inv. Recuperable	Costo Inv. En Stock
500 DURAZNO 5 GL	20	450	1	20	14	6	0	Q 7,020.00	Q 4,914.00	Q 2,106.00	Q -
500 LILA 5 GLS	10	212	1	10	6	2	2	Q 800.00	Q 480.00	Q 160.00	Q 160.00
500 LILA 1 GLS	13	203	2	13	5	6	2	Q 1,040.00	Q 400.00	Q 480.00	Q 160.00
PRIMERA BEIGE 5 GL	24	196	4	24	13	7	4	Q 10,200.00	Q 5,525.00	Q 2,975.00	Q 1,700.00
500 MELON GL	24	180	4	24	15	5	4	Q 1,920.00	Q 1,200.00	Q 400.00	Q 320.00
500 MELON 5 GL	12	180	2	12	5	4	3	Q 4,200.00	Q 1,750.00	Q 1,400.00	Q 1,050.00
500 ROJO LADRILLO GL	13	173	2	13	8	2	3	Q 1,040.00	Q 640.00	Q 160.00	Q 240.00
PRIMERA BEIGE GL	20	171	4	20	12	4	4	Q 2,000.00	Q 1,200.00	Q 400.00	Q 400.00
500 AMARILLO TRIDENTE 5 GL	10	164	2	10	2	2	6	Q 3,500.00	Q 700.00	Q 700.00	Q 2,100.00
500 ROSADO 5 GL	10	164	2	10	6	2	2	Q 3,500.00	Q 2,100.00	Q 700.00	Q 700.00
500 VERDE SUAVE GL	12	154	2	12	8	2	2	Q 960.00	Q 640.00	Q 160.00	Q 160.00
500 DURAZNO GL	12	154	2	12	7	3	2	Q 960.00	Q 560.00	Q 240.00	Q 160.00
PRIMERA CELESTE 5 GL	17	153	3	17	10	3	4	Q 7,225.00	Q 4,250.00	Q 1,275.00	Q 1,700.00
500 ROJO LADRILLO 5 GL	8	152	2	8	7	1	0	Q 2,800.00	Q 2,450.00	Q 350.00	Q -
PRIMERA ROJO FUEGO 5 GL	10	150	2	10	6	3	1	Q 4,250.00	Q 2,550.00	Q 1,275.00	Q 425.00
PRIMERA CELESTE GL	12	135	3	12	5	4	3	Q 1,200.00	Q 500.00	Q 400.00	Q 300.00
PRIMERA AZUL PASION GL	16	125	4	16	12	4	0	Q 1,600.00	Q 1,200.00	Q 400.00	Q -
PRIMERA AMARILLO LIMON GL	12	120	3	12	10	2	0	Q 1,200.00	Q 1,000.00	Q 200.00	Q -
500 VERDE GRAMA GL	11	120	3	11	7	3	1	Q 880.00	Q 560.00	Q 240.00	Q 80.00
500 AMARILLO TRIDENTE GL	9	120	2	9	7	0	2	Q 720.00	Q 560.00	Q -	Q 160.00
PRIMERA VERDE PRIMA VERA GL	15	115	4	15	10	5	0	Q 1,500.00	Q 1,000.00	Q 500.00	Q -
500 CELESTE BABY GL	12	108	3	12	8	4	0	Q 960.00	Q 640.00	Q 320.00	Q -
500 CELESTE NAVAL GL	12	108	3	12	8	4	0	Q 960.00	Q 640.00	Q 320.00	Q -
500 ROSADO GL	12	108	3	12	8	4	0	Q 960.00	Q 640.00	Q 320.00	Q -
PRIMERA ROJO FUEGO GL	11	107	3	11	7	4	0	Q 1,100.00	Q 700.00	Q 400.00	Q -
TOTALES		161	3					Q 62,495.00	Q 36,799.00	Q 15,881.00	Q 9,815.00