



Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador | Sede  
Ambato

## **CENTRO DE POSGRADOS**

**Tema:**

**SISTEMA DE INVENTARIOS ABC PARA UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Magister en  
Contabilidad y Auditoría con mención Riesgos Operativos y Financieros**

**Línea de investigación:**

**CONTABILIDAD Y FINANZAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL**

**Autor:**

Henry Patricio Aisabucha Galarza

**Director:**

Mg. Hernán Paúl Ortiz Coloma

**Ambato – Ecuador**

**Septiembre 2025**

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo **HENRY PATRICIO AISABUCHA GALARZA**, con cédula de ciudadanía **1805089982**, autor del trabajo de graduación titulado: "SISTEMA DE INVENTARIOS ABC PARA UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS", previo a la obtención del título profesional de **MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CON MENCIÓN EN RIESGOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS**, en el centro de **POSGRADOS**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENECYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para la difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, septiembre 2025



Henry Patricio Aisabucha Galarza

CC. 1805089982

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**SEDE AMBATO**  
**APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

**Tema:**

**SISTEMA DE INVENTARIOS ABC PARA UNA EMPRESA  
 COMERCIALIZADORA DE PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS.**

**Línea de investigación:**

CONTABILIDAD Y FINANZAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

**Autor:**

Henry Patricio Aisabucha Galarza

Hernán Paúl Ortiz Coloma, Dr. Mg.

CC. 1803326857

**CALIFICADOR**

Jorge Francisco Abril Flores, Dr. Mg.

**CALIFICADOR**

Francisco Javier Mena Valencia, Ing. Mg.

**CALIFICADOR**

Dayamy Lima Rojas, Lic. Mg.

**DIRECTORA CENTRO DE POSGRADOS**

Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr.

**SECRETARIO GENERAL PUCESA**

f.  Firmado digitalmente por  
HERNÁN PAUL ORTIZ  
COLOMA  
Notario Universitario del Píscano

f.  Firmado digitalmente por  
JORGE FRANCISCO  
ABRIL FLORES  
Notario Universitario del Píscano

f.  Firmado digitalmente por  
FRANCISCO JAVIER  
MENA VALENCIA  
Notario Universitario del Píscano

f. Firmado digitalmente  
por DAYAMY LIMA  
ROJAS  
Fecha: 2025.09.09  
14:14:37 -05'00'

f. Firmado  
digitalmente por  
DIEGO GONZALO  
COCA  
CHANALATA  
Fecha: 2025.09.10  
12:07:46 -05'00'

**Ambato – Ecuador**  
**Septiembre 2025**

## DEDICATORIA

*A Dios, quien con sus bendiciones e infinita misericordia me ha permitido cumplir una meta más en mi vida.*

*A los pilares fundamentales en este trayecto de mi vida, mis señores padres, Jaime Oswaldo Aisabucha Ulpo y Sandra Silvana Galarza Iza, Mi hermano Jimmy Alexander Aisabucha Galarza, quienes con su apoyo, esfuerzo, trabajo y sacrificio están reflejados en el presente logro agradecido siempre. Dios me los bendiga querida familia.*

*Henry Patricio*

## AGRADECIMIENTO

*A, Dios por la vida, salud y todas las bendiciones, en especial por permitirme cumplir una meta tal anhelada.*

*A mis padres, por ser un pilar fundamental en mi vida, sin lugar a duda un gran ejemplo de apoyo, trabajo, valores y perseverancia, toda mi vida estaré agradecido.*

*A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Sede Ambato, por el tiempo transcurrido en sus instalaciones, de igual manera cada uno de los docentes quienes en este trayecto me brindaron sus conocimientos y experiencias, para mi formación académica.*

## RESUMEN

El uso y manejo de los inventarios tanto en empresas comerciales, producción y organizaciones en general son una parte fundamental, miden la oferta y demanda de los productos, crecimiento de las ventas, inversión la administración del almacén, control contable, siendo estos diferentes aspectos propios del giro del negocio, que en ciertas ocasiones dichos procesos son ineficientes. Por lo tanto, es importante mantener un control eficiente de los inventarios por ello es necesario implementar un sistema que permita mantener un balance entre la exigencia en el almacén y demanda de clientes.

La Empresa razón de estudio, se dedica a la importación, venta al por mayor y menor de repuestos, accesorios y cauchos de vehículos automotores y partes de carrocerías de autobuses en la ciudad de Ambato, el presente trabajo analizará las diferentes problemáticas como el control, responsables, políticas, rotación y constatación de inventarios en la organización.

El objetivo a delinear, el diseño de un Sistema de Inventarios con la utilización de método ABC, con el objetivo de medir, segmentar, estructurar y controlar el manejo de inventarios en la organización. En la investigación será de carácter descriptiva – explicativa, con la utilización de herramientas, técnicas y métodos de investigación, encaminada a la recolección de información significativa, oportuna y confiable.

**Palabras clave:** sistema; control; inventarios; procesos; abc; segmentación.

## **ABSTRACT**

*The use and management of inventories in commercial companies, production and organizations in general are a fundamental part, since they measure the supply and demand of products, sales growth, investment, warehouse management, accounting control, these being different aspects of the business, that on certain occasions these processes are inefficient. Therefore, it is important to maintain efficient inventory control, which is why it is necessary to implement a system that allows maintaining a balance between warehouse requirements and customer demand.*

*The Company, reason for study, is dedicated to the import, wholesale and retail sale of spare parts, accessories and rubber for motor vehicles and parts of bus bodies in the city of Ambato. This work will analyze the different problems such as control, responsible, policies, rotation and verification of inventories in the organization.*

*The objective to be developed is the design of an Inventory System with the application of the ABC method, with the purpose of measuring, segmenting, organizing and controlling inventory management in the organization. The research will be descriptive-explanatory in nature, with the use of research techniques and tools aimed at collecting relevant, pertinent and reliable information.*

**Keywords:** *system; control; inventories; processes; abc; segmentation.*

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA .....	4
1.1. Inventarios.....	4
1.2. Sistema de gestión de inventarios .....	6
1.3. Métodos de control de inventarios .....	7
1.4. Método ABC.....	8
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO .....	15
2.1. Tipo de enfoque, métodos y técnicas de investigación.....	15
2.2. Caracterización de la empresa .....	18
2.3. Procesamiento y análisis de la información .....	21
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
3.1. Propuesta sistema de inventarios ABC.....	35
3.2. Proceso sistema de control de inventarios ABC .....	35
3.3. Clasificación del inventario en familias ABC .....	36
3.4. Indicador de rotación de mercadería .....	48
CONCLUSIONES.....	50
RECOMENDACIONES .....	51
BIBLIOGRAFÍA .....	52
ANEXOS .....	55

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Número de empleados .....	18
Tabla 2. Control de inventarios.....	22
Tabla 3. Ubicación del inventario .....	23
Tabla 4. Incremento nivel de ventas.....	24
Tabla 5. Constatación física .....	25
Tabla 6. Constancia física vs libros .....	26
Tabla 7. Responsable manejo inventario .....	27
Tabla 8. Políticas y procedimientos para inventarios .....	28
Tabla 9. Cantidad productos a realizar el pedido .....	29
Tabla 10. Cancelación ventas por inventario.....	30
Tabla 11. Métodos eliminar productos baja rotación .....	31
Tabla 12. Productos deteriorados .....	32
Tabla 13. Implementación del método ABC .....	33
Tabla 14. Criterios de categorización .....	36
Tabla 15. Segmentación por familias ABC.....	37
Tabla 16. Actividad constatación física .....	46
Tabla 17. Responsable y actividades.....	47
Tabla 18. Indicador rotación mercadería.....	48
Tabla 19. Indicador días inventario .....	49

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Metodología ABC.....	10
Gráfico 2. Clasificación ABC .....	11
Gráfico 3. Organigrama Empresa.....	19
Gráfico 4. FODA.....	20
Gráfico 5. Control de Inventarios.....	22
Gráfico 6. Accesibilidad para inventario .....	23
Gráfico 7. Incremento nivel de ventas .....	24
Gráfico 8. Constatación Física .....	25
Gráfico 9. Constatación física vs Saldos .....	26
Gráfico 10. Responsable de inventarios.....	27
Gráfico 11. Políticas para inventarios.....	28
Gráfico 12. Factor que determinan productos .....	29
Gráfico 13. Ventas canceladas.....	30
Gráfico 14. Métodos eliminar productos.....	31
Gráfico 15. Productos deteriorados.....	32
Gráfico 16. Contribución ABC .....	33
Gráfico 17. Proceso Control Inventarios ABC .....	35
Gráfico 18. Propuesta ABC .....	38
Gráfico 19. Segmentación bodega.....	40
Gráfico 20. Flujograma Compras .....	43
Gráfico 21. Flujograma Ventas.....	45

## INTRODUCCIÓN

La gestión de los Inventarios en las organizaciones comerciales es un aspecto importante en la toma de decisiones, representa el activo más importante y significativo de acuerdo al giro del negocio, así se convierte en un elemento fundamental e importante para el éxito y desarrollo en el mercado. Por la cual es necesario contar con un sistema de inventarios, que ayude a solventar los problemas, necesidades de la empresa, relacionados al abastecimiento y almacenamiento de mercaderías, mismas que van de la mano con la satisfacción y demanda de clientes de forma rápida y oportuna. Con el tiempo la gestión de inventarios ha evolucionado y nace con la denominada propiedad privada donde surge el almacenamiento y acumulación de alimentos, animales y productos, con el objetivo de abastecer a las familias y tener un control de los bienes.

En la actualidad, en especial en nuestro país con un declive económico, social y político, en un mercado con características cambiantes y competitivos, la necesidad y demanda de los consumidores hacia productos de calidad y precios bajos, conllevan a que las organizaciones busquen estrategias que permitan enfrentar fenómenos presentes en el entorno, es aquí donde surge la necesidad de contar con un sistema de inventarios acorde al requerimiento de cada una de ellas.

Las diferentes empresas en especial las pequeñas o familiares en el Ecuador no mantienen un control adecuado y eficiente en el manejo de existencias o materia prima, ocasionando inversiones o gastos innecesarios en diferentes productos poco representativos tanto en la rentabilidad de la organización como la exigencia del consumidor final.

Por lo tanto, es necesario la gestión adecuada del inventario en especial de una empresa comercializadora, la importancia radica en proporcionar información sobre los productos para la venta, los mismos deben estar en condiciones óptimas, registros de costos adecuados, la estandarización de la calidad de los diferentes productos, es por ello la importancia de establecer estudios de demanda de productos ofertados al público, así como estrategias lógicas que permitan ahorrar

costos, aumentar ventas y la satisfacción de los clientes.

Los problemas encontrados en la empresa comercializadora de partes de vehículos son: Grandes volúmenes de existencias dentro de la bodega con productos con poca demanda y pasados de moda. Falta de conocimientos en la rotación de productos más demandados por los clientes, es decir, productos más vendidos o que generen mayores ingresos para la empresa. El encargado de compras con ayuda del vendedor establece un conteo físico y determinan productos para la compra. Ciertos productos no son distribuidos correctamente o no son asignados en lugares específicos en la bodega, el sistema de control de inventarios automatizado mantiene diferencias con la toma física de productos.

La presente investigación pretende responder la siguiente pregunta ¿Un nuevo sistema de control de inventarios ABC permitirá manejar adecuadamente los inventarios en la Empresa Comercializadora de partes y accesorios para vehículos? por lo tanto, la idea a defender se presenta de la siguiente manera El nuevo Sistema de Inventarios ABC permite manejar adecuadamente los inventarios en la Empresa Comercializadora de partes y accesorios de vehículos.

El objetivo general que persigue la investigación es diseñar un sistema de inventarios aplicando el método ABC, que permita la segmentación, estructuración y control los inventarios en la organización, que van de la mano con los siguientes objetivos específicos.

1. Estructurar el marco teórico – conceptual mediante la recopilación de información relacionado al control de inventarios método ABC, que permita la adecuada fundamentación de la investigación.
2. Analizar el marco metodológico, a través de la aplicación de métodos, técnicas y herramientas de investigación, encaminada al levantamiento de información relevante pertinente y confiable de la situación actual de la organización.
3. Proponer un Sistema de Inventarios aplicando el Método ABC para la empresa comercial, mediante el análisis e interpretación de resultados a fin

de segmentar, organizar y controlar el manejo de inventarios.

En la investigación será de carácter descriptiva – explicativa, además la utilización de herramientas, métodos y técnicas de investigación encaminada a la recolección de información significativa, oportuna y confiable. Por lo tanto, surge la importancia de implementar métodos que permitan el control y la clasificación de productos en este caso A, B, C tomado a consideración diferentes características como los productos más vendidos, los que generen mayores ganancias económicas, los que mantiene mínimas existencias o productos que mantengan mayor movimiento o demanda por parte de los consumidores.

## **CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA**

### **1.1. Inventarios**

Así contribuye el autor Cruz (2017), que define al inventario como un listado de productos ordenados y valorados de la empresa. Por tanto, dentro de la organización se establece el abastecimiento de bienes o productos con el objetivo de puesta a disposición de los productos al cliente, contribuyendo con esto, al proceso comercial y productivo. De igual forma Duran (2012), Manifiesta que inventario es la agrupación de mercaderías o artículos que mantiene la organización, destinada a la comercialización, compra, venta o fabricación en un periodo determinado.

Identificado la mención de los autores se concluye que los Inventarios en las organizaciones es un listado detallado de productos ordenados y almacenados, que componen un activo en la organización, dichas actividades están direccionadas a tener un control adecuado de materia prima para la producción o mercadería disponible para la venta.

#### **Objetivos de los inventarios**

Entre los objetivos que persigue los inventarios el autor Meana, (2017), manifiesta que ayuda a determinar los productos con mayor rotación, además permiten localizar existencias en todo momento brindando información oportuna sobre el stock disponible, cabe mencionar que la parte medular de los inventarios es la toma de decisiones sobre cómo organizar, distribuir el almacén según las estadísticas y por supuesto el conocer la aproximación del valor total de las existencias. Por otra parte, Cruz, (2017) cita diferentes objetivos entre ellos la disminución de riesgos y costos permitiendo planificar las adquisiciones y la producción con una organización más eficiente, y la disminución de variaciones entre la oferta de la organización y la demanda de los consumidores.

Por lo tanto, entre los objetivos que persigue los inventarios es mantener información detallada y oportuna sobre las existencias de productos, ayuda a planificar de una forma eficiente, minimizar riesgos en inversiones, permite obtener beneficios para la empresa, colabora con toma de decisiones y con ello la satisfacción del cliente y la estabilidad de la organización.

### **Importancia del control de inventarios**

Para los autores Alvares Pareja & Parada Fonseca, (2020) hablan sobre los inventarios empresariales y conceptualiza como la cantidad de materiales almacenada, productos en proceso y terminados que permiten solventar las necesidades del cliente, por lo tanto, debe existir un balance en relación a las necesidades de la entidad versus los pedidos de mercancías, razón por la cual es importante generar costos óptimos del inventario. De igual forma Maldonado, (2017) expone su importancia en la toma de decisiones una vez verificado la cantidad de stock en la organización, con ello se establece fluctuaciones de la demanda, y por su puesto la información en el momento de adquirir nuevos materiales, suministros o productos destinados a la producción o para la venta.

Por lo tanto, la importancia de los Inventarios dentro de la organización se detallan el abastecimiento, almacenamiento, reducción de costos, cantidad en stock, información oportuna de existencias y una de las más importantes permite mejorar la toma de decisiones a la administración que permite precautelar el bienestar organizacional y la prestación de servicios al cliente.

### **Tipos de inventarios**

El Autor Miguez Perez y Bastos Boubeta, (2006) al referirse a los Tipos de Inventarios trae a la palestra y menciona los Inventarios de Materia Prima son los que se encuentran conformados por la materia que se utiliza para transformación o elaboración de productos procesados, dichos inventarios revelan información de la producción planificada y su variación. Los Inventarios de productos en proceso donde se encuentra bienes en desarrollo de fabricación, es decir, materiales o

artículo e insumos utilizados en un proceso productivo. Los Inventarios de productos terminados consisten en el stock de los diferentes productos que fueron procesados y manipulados para obtener un producto final, los mismo que serán almacenados y en espera para la venta.

Por otro lado, Villarroel Valdemoro y Rubio Ferre, (2012) clasifican a los Inventarios como. Inventario físico que son las existencias que se encuentran dentro de las instalaciones de la organización. Inventario final e inicial que corresponde tanto a las existencias en inicio con al final de un periodo contable determinado. Inventario permanente o denominado perpetuo en el cual se lleva un registro de las entradas y salidas de productos, el mismo que debe permanecer actualizado de forma periódica y continua. Inventario rotativo o cíclico es donde se realizan conteos preestablecidos o programados por intervalos de tiempo durante un ejercicio determinado. Por otra parte, el Inventario dinámico donde se lleva el control de los artículos y se realiza cuando se efectúa su ubicación por entradas o por salidas de productos o mercadería en el almacén.

## **1.2. Sistema de gestión de inventarios**

Según Navarro, (2021) al referirse a los sistemas de gestión conceptualiza como el plan o datos que permite tener un control de los bienes, stock registros de los movimientos, de igual forma un seguimiento de compras con el objetivo de mantener organizada la cadena de suministro a tiempo.

Por otra parte, Loja, (2015) menciona al sistema de inventarios como un conjunto de métodos, normas y procedimientos que se aplica de forma ordenada, planificada y controlada los diferentes productos, bienes y materiales que se manejan en una entidad. Dicho sistema puede ser de carácter manual o automático.

En síntesis, un sistema de gestión para la organización es un registro que se realiza de forma manual o automático con la finalidad de organizar, controlar y planificar los diferentes productos o materia prima de una forma eficiente de acuerdo al flujo de información y almacenamiento.

## **Beneficios de un sistema de inventarios**

Entre los diferentes beneficios que prestan aplicar un Sistema de Inventarios, el Autor Westreicher, (2021) establece identificar o establecer la relación entre los productos vendidos versus los productos almacenados, además se obtiene información sobre la rotación de productos, es decir los que presentan mayor demanda o mayor salida del almacén, permite identificar diferencias entre el inventario físico y el inventario que refleja el sistema de la organización. Además, busca controlar y evita las pérdidas por daños o productos obsoletos.

Por lo tanto, entre los más importantes esta la reducción del costo de almacenamiento, permite identificar la cantidad óptima de un artículo que se debe mantener en almacén o stock, esto ante posible aumento de la demanda, sin generar gastos que se producen por almacenar dichos productos o mercancía.

### **1.3. Métodos de control de inventarios**

Para el control de inventarios en una organización se debe tomar en cuenta ciertas técnicas que permitan supervisar el movimiento de las diferentes existencias en un almacén, para ello existen diferentes modelos que permiten la gestión de inventarios sea realizada sin contratiempos e interrupciones con la finalidad de minimizar los costos ya sea de almacenamiento o abastecimiento de acuerdo a la demanda de los productos en la organización, entre los diferentes métodos tenemos:

#### **Método PEPS**

Para el autor Cobos, (2017), Menciona que se basa en primeros artículos en entrar al almacén serán los primeros en salir o utilizados en la producción, además es conocido como FIFO por sus siglas en inglés (*first in, first out*), por lo tanto, en este método los bienes o productos que se compran serán los primeros en ser vendidos, además sigue un orden cronológico con la finalidad de evitar pérdidas por caducidad o deterioro de mercadería, es decir el movimiento será de forma

constante y oportuna.

Es importante mencionar que las industrias con mayor aplicación del método PEPS son la industria alimenticia y la industria textil.

### **Método promedio ponderado**

El presente método es uno de los más utilizados en las diferentes organizaciones, se adapta a las tendencias inestables del mercado, es decir precios que suben y precios que bajan por lo que es importante mantener una evaluación del costo de los productos según la volatilidad. Por lo tanto, el autor Cobos, (2017), menciona que en el costo unitario se pondera como el precio unitario promedio del período, es decir si el costo unitario disminuye o aumenta durante el período, se utiliza el promedio. El precio promedio se determina de la siguiente manera: El precio del artículo vendido dividido por el número de unidades disponibles.

Por lo tanto, el método ponderado permite establecer costos de ventas más equilibrados por el mismo hecho se estableció un promedio entre los precios que se pagaron al momento de adquirir mercadería y el momento de crear el inventario.

### **1.4. Método ABC**

Para Cruz, (2017), al referirse a Método ABC menciona que como una herramienta que facilita a la organización visualizar y determinar de una forma más fácil los diferentes artículos con mayor valor, optimizando los recursos del inventario y contribuyendo a la toma de decisiones oportunas, dicho método también es conocido como método o regla del 80/20. Los autores Garrido Bayas y Cejas Martínez, (2017), define al método ABC como el proceso que permite efectuar un estudio o análisis del inventario determinando la inversión y categoría de los productos, esto con el objetivo de mantener un mayor control de los inventarios, por su importancia, valor que representa es necesario mayor atención y vigilancia.

En síntesis, el método ABC tiene como finalidad categorizar productos de acuerdo a características de artículos con mayor demanda, o mayor aceptación por parte de los clientes, dicho método permite optimizar recursos del inventario, toma de decisiones más eficientes y oportunas a la administración.

### **Objetivos método ABC**

Al referirse al método ABC, para Cruz, (2017) cita diferentes objetivos como, disminución de costos, es una herramienta que ayuda a planificar nuevas compras de productos de forma más eficiente y ordenada. Permite disminuir el riesgo de sobreabastecimiento de stock en la entidad. Facilita la gestión tanto financiera y no financiera del rendimiento operacional. Establece jerarquía entre los costos y utilidad de los diversos productos tanto de mercadería con alta y baja rotación. Se mantendrá un mejor control de los inventarios con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente de manera rápida y oportuna.

### **Ventajas método ABC**

Entre las ventajas a considerar el autor Bagua, (2022) menciona que permite mantener la realidad de los costos de los productos de la organización. No afecta a la estructura organizacional funcional. Permite la toma de acciones correctivas en razón de la adquisición de productos. Ayuda a mantener una visión real de la mercadería que genera mayor demanda y beneficios para la empresa. Es una herramienta estratégica para la toma de decisiones. Facilita la segmentación o caracterización de productos acorde porcentajes de ventas. Proporciona información de productos o mercaderías con baja rotación que no generan mayor beneficio financiero a la organización.

### **Desventajas método ABC**

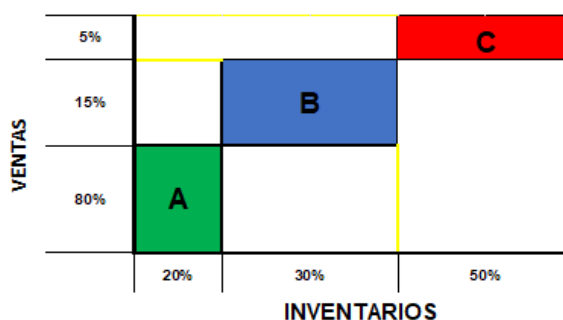
El Método ABC presenta diferentes desventajas a considerar en el momento de su aplicación es así que el autor Carrasco, (2022) menciona que implica un estudio y análisis para identificar las características o cualidades de los productos con el

objetivo de determinar costos. Es un método convencional donde se establece nuevos procesos y ajustes sobre el manejo y control de mercancías. Requiere esmero y responsabilidad para su implementación, genera cambios en las funciones de los colaboradores. Por lo tanto, es importante e imprescindible una revisión periódica que ayude a determinar si los recursos utilizados están generando lo resultado esperados o los beneficios proyectados en bien de la organización.

### Clasificación del método ABC

Con la clasificación se identifica tres grupos ABC en donde están representados por productos de mayor, media y baja demanda respectivamente. Según Arenal, (2020) Realiza un análisis ABC para clasificar acorde a su importancia en Categoría A son los más importantes para el negocio, típicamente un 20% de las referencias representando el 80% del valor. Por tanto, deberán destinarse recursos para que su control de inventario sea más exhaustivo y con conteos cíclicos más frecuentes. Categoría B tienen una importancia moderada, intermedia entre la categoría A y la categoría C. Típicamente serán en torno al 30% de las referencias, constituyendo el 15% del valor. Categoría C son relativamente poco importantes. Típicamente representarán en torno al 50% de las referencias, pero constituyendo sólo un 5% del valor. Son productos de poca rentabilidad.

Gráfico 1. Metodología ABC

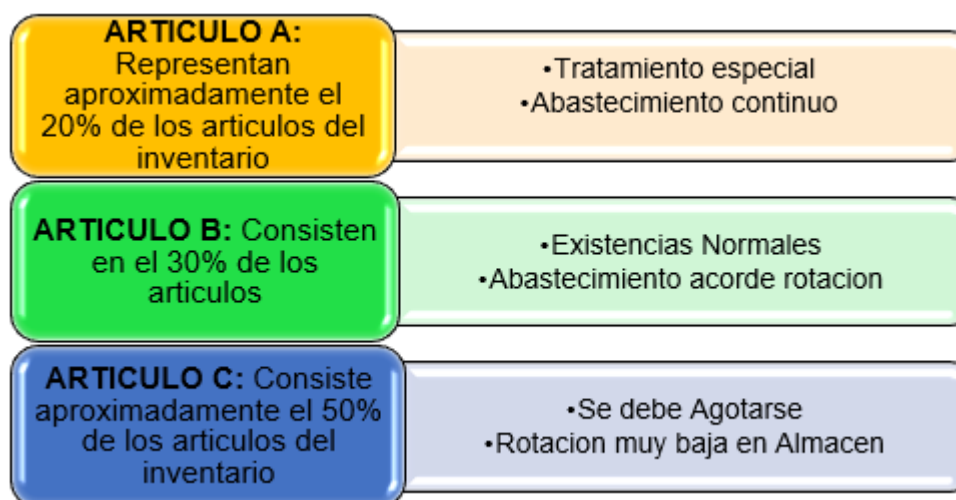


Fuente: elaboración propia

Para Mora (2008) manifiesta la clasificación del método ABC de la siguiente manera:

En el método ABC se establece una clasificación o estructura de productos en tres segmentos A, B y C con base en la distribución parecida a la realizada por Pareto. Donde se establece que alrededor del 20% del número de artículos o mercancías que se encuentran en stock están representadas por el 80% del valor total de ese inventario.

Gráfico 2. Clasificación ABC



Fuente: elaboración propia

### Características clasificación método ABC

Para el Autor Mora, (2012) los productos de segmento A están representados por un porcentaje pequeño en términos de cantidad físicas, en consideración a la suma de productos movilizados. Por lo tanto la inversión se recupera rápidamente generando gran parte de la utilidad de la organización, frecuentemente mantienen mayor rentabilidad y demanda por ende su nivel de inventario suele ser mayor, pero justificable, por lo tanto no debe existir desabastecimiento. Productos tipo B mantiene una rentabilidad mediana por lo tanto su nivel de inventario y demanda no es la mejor cuando se trata de establecer un pronóstico, en términos de unidades físicas versus la relación al total, razón por la cual su tratamiento es intermedio, es

decir, sin una gran inversión, pero con un cuidado razonable. Los productos tipo C están representados con mayor presencia física de productos este grupo se caracteriza por generar menos capital en consideración a la inversión total, además son productos con baja rotación y demanda, por lo tanto son productos aspirantes a convertirse en bienes obsoletos que generen un gasto adicional.

### **Indicadores de gestión de inventarios**

Para el autor Mora, (2012) al referirse a la gestión financiera manifiesta como una parte necesaria e importante para las organizaciones, porque ayuda en la evaluación de logros y objetivos, además refleja falencias y aplicar acciones correctivas necesarias partiendo de la medición por lo tanto es fundamental analizar la información con la finalidad de pronosticar resultados.

Para Reinoso Lastra y Uribe Macías, (2014) menciona que los indicadores permiten identificar el comportamiento de una variable en un tiempo o periodo determinado, por lo tanto refleja resultados previamente planeados, en relación a las metas, objetivos, responsabilidades ya sea con clientes, proveedores.

En síntesis, los indicadores de gestión son herramientas que permiten identificar acciones a seguir en base al cumplimiento ya sea de logros, metas, objetivos o simplemente falencias que se dan en una variable en un tiempo determinado.

### **Importancia de los indicadores de inventarios**

Para Fernández, (2018), habla sobre los indicadores:

Son factores que determinan el proceso logístico para identificar la eficiencia y eficacia como factor común, por lo tanto benefician en:

- Reducir costos de almacenamiento.
- Permite identificar existencia así como sobreabastecimiento del inventario.
- Permite la toma de decisiones relacionadas a las compras.

- Identificar diferentes problemáticas o ineficiencias y su respectiva mejora.
- Mejorar el servicio al cliente.

Es importante determinar a los Indicadores de Gestión como una herramienta para la toma de decisiones, su aplicación establece parámetros que reflejan si el sistema de inventarios está cumpliendo o no con lo establecido, de tal forma que identifica acciones que permitan el control y seguimiento de la mercadería en la organización.

### **Rotación de inventarios**

Para Cruz, (2017) al referirse a la Rotación de Inventarios manifiesta como la cantidad de veces que se renueva los productos en un periodo determinado. Además, se establece como el tiempo de permanencia de la mercadería en el almacén hasta su venta, es importante para la organización conocer el giro de existencias, representan una inversión económica en cuanto antes se rote, más rápido será la recuperación de capital. Además del tiempo que la organización tarda en recuperar su inversión, la rotación de la mercancía, refleja la posibilidad que un producto mantenga faja demanda y se convierta en mercadería obsoleta.

Con los datos de rotación de Almacén se establecen diferentes aspectos a considerar entre ellos productos con mayor o menor demanda, los mismos que reflejan un desabastecimiento o acumulación del inventario. Por lo tanto, si los datos son elevados, representa movimiento de existencias, caso contrario poco movimiento de unidades.

La rotación de stock o inventarios se determina dividiendo el costo de las mercaderías vendidas en un periodo determinado entre el promedio de inventarios durante dicho periodo.

$$RI = \frac{\text{Costo de mercadería vendida}}{\text{Inventarios promedio}}$$

## Indicador de días del inventario

Los autores Suárez Gallegos y Cárdenas Miranda, (2017) manifiesta su importancia en el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse. Entre más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios. Entre menor sea el tiempo de estancia de las mercancías en bodega, menor será el capital de trabajo invertido en los inventarios.

$$DI = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de ventas}} * 360$$

## **CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **2.1. Tipo de enfoque, métodos y técnicas de investigación**

#### **Tipos de investigación**

La metodología en el marco general está compuesta de diferentes procesos y técnicas que se aplicaran en la realización de la investigación con el propósito de indagar de manera ordenada y sistemática la información, llegando así a descubrir, generar y validar el conocimiento.

#### **Investigación descriptiva**

Se utilizará el nivel descriptivo, en este sentido El Autor Sabino, (1992) determina que este tipo de investigación que tiene como finalidad la descripción de ciertas características homogéneas de fenómenos utilizando criterios sistemáticos que permitan determinar o establecer estructuras de comportamientos de los fenómenos razón de estudio logrando información sistemática que sea comparable con la de otras fuentes.

Por tal razón en la investigación se especificará y describirá las debilidades en los diferentes procesos para el manejo de inventarios en la organización, con esto se busca identificar falencias, mismas que determinaran acciones correctivas a ejecutar, mejorando la eficiencia y eficacia en el control de inventarios.

#### **Investigación documental**

Según Bernal, (2010), la investigación documental menciona: “Esta relacionado a un tema específico y el análisis de su información, con el objetivo de determinar etapas, diferencias, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema de estudio”.

El presente trabajo de investigación es de carácter documental, se analizará libros, artículos científicos, páginas web, tesis relacionadas con el tema objeto de estudio, es decir información en general que permita sustentar la problemática de la investigación.

### **De campo**

Según el autor Bernal, (2010), la investigación de campo es: la que consiste en la recopilación de datos en la fuente del problema es decir a los sujetos investigados o donde se producen los hechos sin la existencia de control ni manipulación de la variable, por consiguiente, el investigador no altera las condiciones existentes de la información.

Dentro de la presente investigación, se realizará una visita preliminar a la empresa comercializadora de partes de vehículos con la finalidad de identificar y sustentar información con la aplicación de encuestas a cada uno de los colaboradores.

### **Enfoque de la investigación**

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo y cualitativo. Para el autor Maldonado J. (2018), determina a la investigación Cuantitativa como la relaciona que se establecer con la medición, revisión, descripción, experimentación, verificación y explicación del fenómeno razón de estudio.

En razón al método Cualitativo el autor Bernal (2010), permite orientar, profundizar casos específicos y no a generalizar. Su objetivo no se encamina específicamente en medir, sino cualificar y descubrir las razones del fenómeno social a partir la determinación de rasgos, según sean percibidos por los elementos que están dentro de la problemática o situación de estudio.

En este contexto, se realizará un análisis de los inventarios a partir de la recopilación de información sobre los productos de mayor demanda, cantidad de existencias, porcentajes de utilidad, con la finalidad de procesar e identificar la

eficiencia y eficacia en el manejo de inventarios en la organización.

## **Técnicas de investigación**

### **Observación**

Para Bernal, (2010), la observación es: “Un proceso que facilita reconocer, de forma directa, el objeto de estudio que posterior se analizará y describirá sobre la realidad estudiada’.

En la presente investigación con la observación se obtendrá un diagnóstico real y objetivo de la problemática, con la finalidad de obtener un panorama claro con información encaminada a solventar las causas del objeto de estudio.

### **Encuesta**

Los autores López y Fachelli (2015), al referirse a la encuesta municianan como la técnica de recolección de datos o información fundamentada en interrogantes hacia las personas involucradas, cuyo objetivo la recopilación de datos de manera sistemática sobre conceptos que se derivan de un problema de investigación previamente establecida.

Por lo tanto, dicha técnica se establecerá una serie de interrogantes relacionadas al manejo de inventarios en la empresa comercializadora de partes de vehículos, la misma que está dirigida al personal que conforma la organización.

### **Población y muestra**

Para el autor Bernal, (2010) menciona a la población como: “el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación”.

Para la investigación de la empresa comercializadora de partes de vehículos la población es de 8 personas conformada por dueños y empleados

Tabla 1. Número de empleados

<b>CARGO</b>	<b>NÚMERO DE EMPLEADOS</b>
Gerente General	1
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Marketing	1
Cajera	1
Vendedor	2
Bodeguero	1
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>

Fuente: elaboración propia

## **Muestra**

Debido a que la población de la empresa comercializadora de partes de vehículos es de 8 personas no se establecerá una muestra, razón por la cual se trabajará con toda su población.

## **2.2. Caracterización de la empresa**

La empresa comercializadora de partes de vehículos y autobuses nace en el año de 2000 contando en la actualidad con 24 años en mercado Ambateño, con la constancia y perseverancia de un matrimonio visionario que identificó la necesidad de la población, el de contar con un almacén que distribuya productos relacionados a repuestos de automotores, siendo una empresa familiar, la pasión por los vehículos inspiró tanto, hasta el punto de convertir un sueño en realidad, en sus inicios con la comercialización en pequeñas cantidades de diferentes componentes, accesorios y suministros.

Una empresa ecuatoriana, que generación tras generación con esmero y dedicación se ha dedicada a la importación directa de una gran variedad de productos esenciales en la industria automotriz desde Asia, incluyendo autopartes, vinchas de tapizado, perfiles de caucho faros y accesorios de buses, así como la compra y venta de productos nacionales. La estrategia de importación directa ha permitido a la empresa proporcionar a los clientes los mejores precios del mercado,

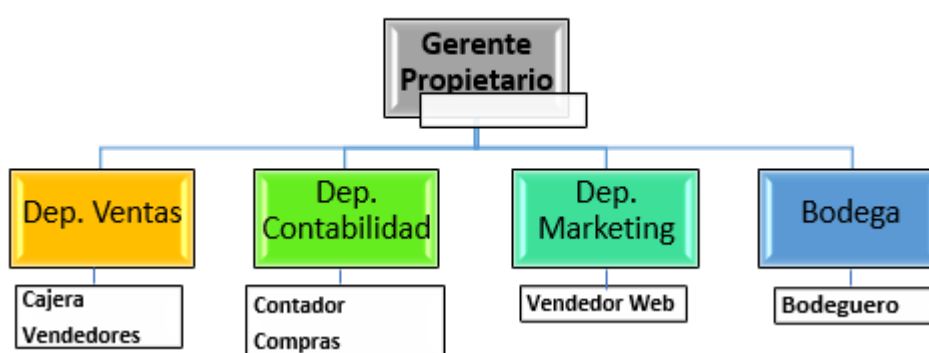
sin comprometer en absoluto la calidad y durabilidad de los productos.

En la actualidad la empresa comercializadora mantiene su único domicilio en la Región Centro del país, en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato. La empresa cuenta con diferentes colaboradores con diferentes áreas entre las que tenemos Dirección; Contabilidad; Ventas; Marketing y Bodega, los cuales trabajan de manera conjunta con los directivos. Entre los diferentes productos que ofrece la organización tenemos: perfiles de cauchos, vinchas de tapizados, elevadores, abrepuestas, manubrios, retrovisores, tapizados, chapas, elevavidrios, repuestos y accesorios para vehículos y bus partes en diferentes marcas.

Con estos 24 años de experiencia se ha desarrollado un profundo conocimiento del mercado ecuatoriano y de las necesidades de los clientes, siempre con el compromiso con la mejora continua, esto ha permitido mantener un liderato en el mercado ofreciendo los mejores productos, estableciendo alianzas con los mejores proveedores de diferentes partes del país.

### Organigrama estructural

Gráfico 3. Organigrama Empresa



Fuente: elaboración propia

## Misión

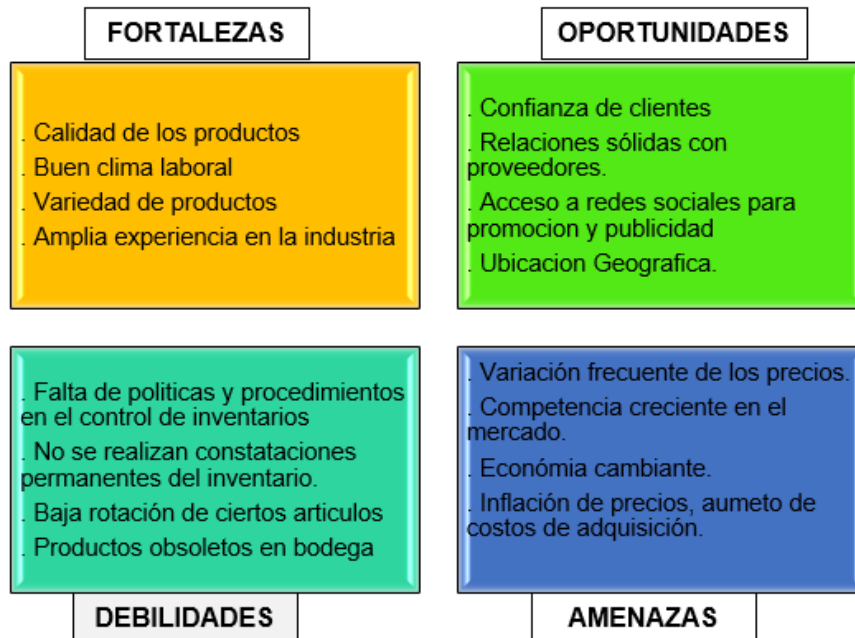
Somos una empresa, ecuatoriana dedicada a la importación directa de una variedad de productos esenciales en la industria automotriz y carrocera, proporcionando a nuestros clientes los mejores precios del mercado.

## Visión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional en la venta de accesorios y repuestos en la industria automotriz y carrocera, comprometido con la mejora continua, altos estándares de calidad y durabilidad de nuestros productos.

## Matriz FODA

Gráfico 4. FODA



Fuente: elaboración propia

## **Análisis e interpretación**

Una vez identificado la matriz FODA en la organización, se puede determinar diferentes fortalezas de gran importancia entre ellas la calidad y variedad de productos en lo que se refiere oportunidades confianza con los clientes, comunicación con proveedores, que sin lugar a duda son características que los clientes buscan en el mercado, por lo tanto, es importante mantener una excelente relación entre proveedor, cliente y organización.

En relación a las debilidades las de mayor relevancia es falta de políticas y procedimientos en el control de inventarios, además no se realizan constataciones permanentes del inventario físico, es decir giran alrededor de los productos para la venta, por lo tanto, es importante establecer normas para el control y gestión de inventarios, de igual forma las amenazas a considerar es inflación de precios, aumentó de costos de adquisición, competencia en el mercado, factores a tomar en cuenta, pueden afectar en la disminución de ventas y el desequilibrio en el giro del negocio.

### **2.3. Procesamiento y análisis de la información**

#### **Tabulación y análisis de resultados**

La encuesta está dirigida al personal que conforma la organización que en este caso son 8 personas.

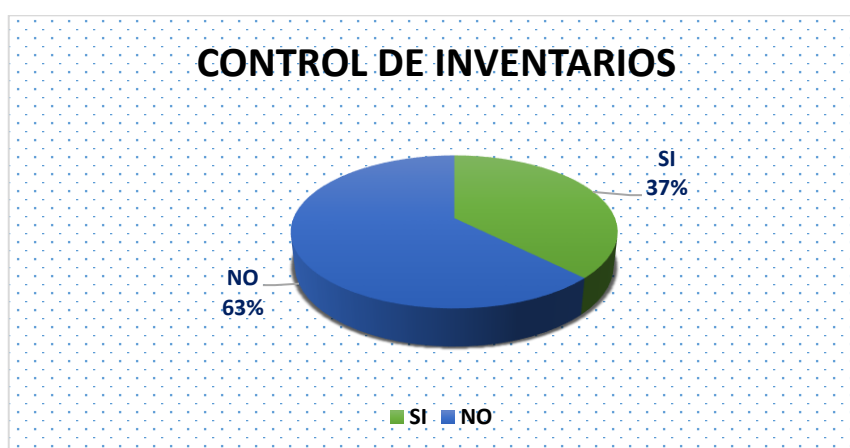
## 1. ¿Considera usted que se tiene un adecuado control de los inventarios en la organización?

Tabla 2. Control de inventarios

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	3	37,50%
No	5	62,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 5. Control de Inventarios



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 3, se identifica que el 37% del personal encuestado mantiene una respuesta positiva, mientras el 63% está desacuerdo respecto al control de inventarios en la organización. Por los datos obtenidos resulta importante establecer un control permanente eficiente y relevante para la gestión de existencia, en la actualidad los controles son deficientes los mismos que son susceptibles a errores y pérdidas de existencias.

## 2. ¿La organización ha establecido una ubicación adecuada accesibilidad para el inventario?

Tabla 3. Ubicación del inventario

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	6	75,00%
No	2	25,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 6. Accesibilidad para inventario



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 4, se observa que el 25% expresa una respuesta negativa, mientras que el 75% emiten una respuesta positiva en la interrogante, la organización mantiene una adecuada ubicación y accesibilidad de los inventarios. Por lo tanto, no se mantiene lugares específicos o estratégicos de acuerdo a las características de los productos o mercadería que facilite su ubicación.

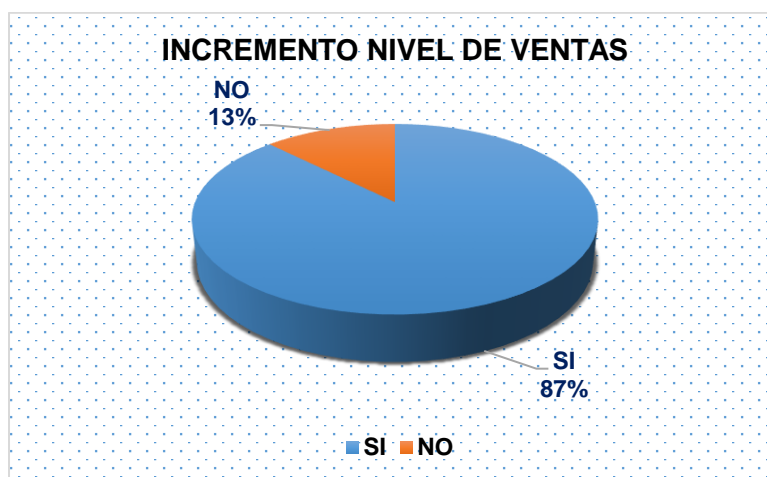
### 3. ¿Considera usted, que existirá un incremento en el nivel de ventas con un adecuado control de inventarios?

Tabla 4. Incremento nivel de ventas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	7	87,50%
No	1	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 7. Incremento nivel de ventas



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 5, se identifica que el 13% del personal encuestado está en desacuerdo, mientras que el 87% menciona una respuesta afirmativa con respecto a que se tendrá mejoras con un adecuado control y manejo de inventarios. Por lo tanto, las ventas se han visto afectas por la falta de control en el manejo de los inventarios en la organización.

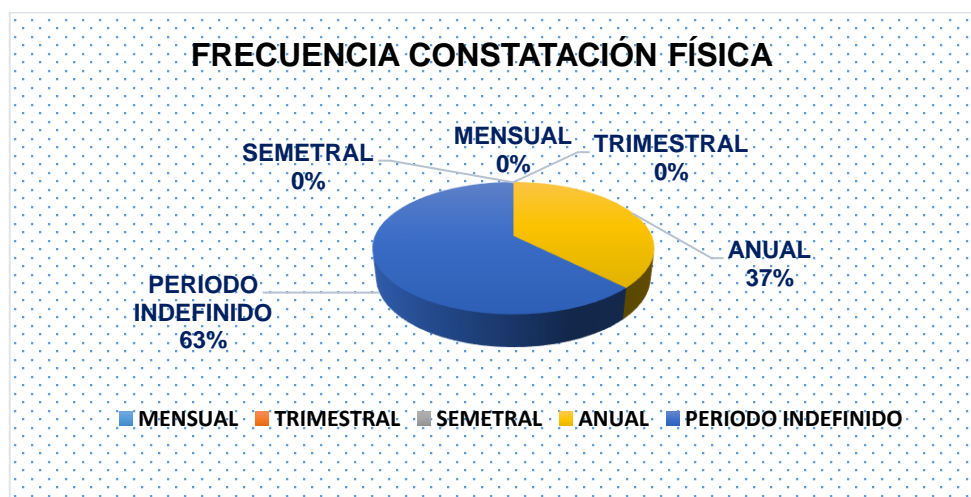
#### 4. ¿Con que frecuencia la organización realiza constataciones físicas de sus inventarios?

Tabla 5. Constatación física

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	0	0,00%
Trimestral	0	0,00%
Semestral	0	0,00%
Anual	3	37,50%
Periodo indefinido	5	62,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 8. Constatación Física



Fuente: elaboración propia

#### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 6, los encuestados mencionan a la interrogante de la frecuencia de la constatación física de inventarios en la organización y manifiesta un 37% se realiza de forma anual mientras que el 63% se realiza en periodos indefinidos. Por lo tanto, las constataciones del inventario son muy irregulares ocasionando perdidas de productos o escases de los mismos.

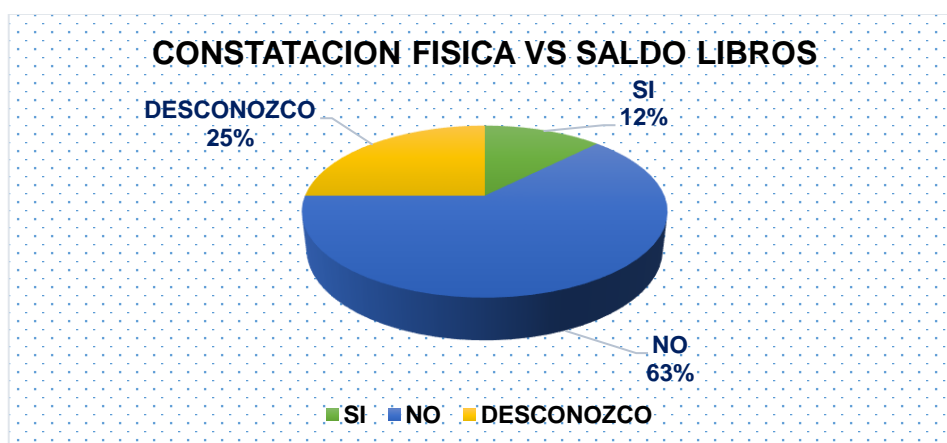
## 5. ¿Al momento se realiza la constatación física, existen diferencias con los saldos en libros?

Tabla 6. Constancia física vs libros

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	1	12,50%
No	5	62,50%
Desconozco	2	25,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 9. Constatación física vs Saldos



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 7, en la interrogante en la constancia física los valores coinciden con el saldo en libros, el 25% manifiesta que desconoce, el 12% menciona que sí, mientras que el 63% expresan que no. Por lo tanto, en la actualidad no se mantiene el inventario actualizado acorde a ciertos productos que se encuentran en el almacén, afirmación de los empleados de la organización.

## 6. ¿En la organización existe una persona responsable del manejo y control de los inventarios?

Tabla 7. Responsable manejo inventario

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	25,00%
No	6	75,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 10. Responsable de inventarios



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 8, al recolectar la información de la existencia de una persona responsable para el manejo y control de inventarios, el 25% manifiesta una respuesta afirmativa mientras que el 75% expresa la inexistencia de un responsable. En respuesta a la interrogante se menciona que existe un bodeguero, pero entre sus funciones no está mantener el control de existencias, en ciertas ocasiones hay productos que no está inventariados.

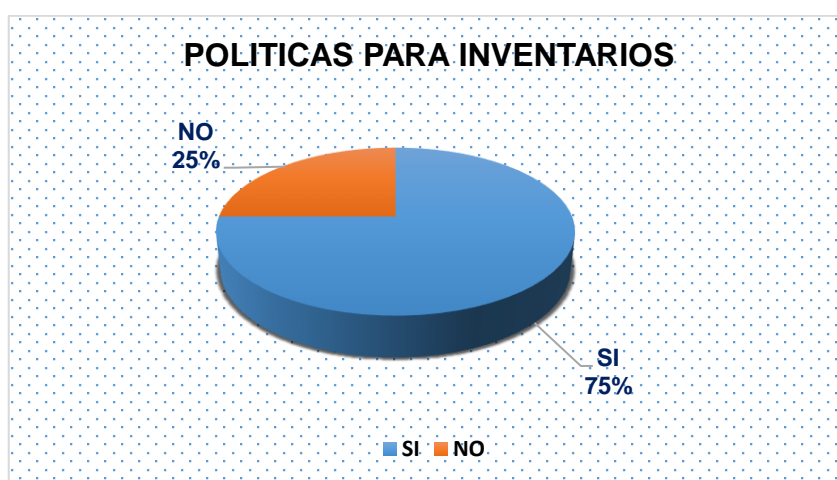
## 7. ¿Se han establecido políticas o procedimientos para la adquisición de los inventarios?

Tabla 8. Políticas y procedimientos para inventarios

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	6	75,00%
No	2	25,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 11. Políticas para inventarios



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 9, en la pregunta se ha establecido políticas o procedimientos para la adquisición de los inventarios se mencionó las siguientes respuestas el 25% se la realiza a través de la observación, el 75% expresó la existencia de políticas, entre ellas esta comunicar antes de realizar los pedidos a proveedores, solicitar la proforma y enviar para su análisis a gerencia para posteriormente aprobar, disminuir o eliminar productos a comprar.

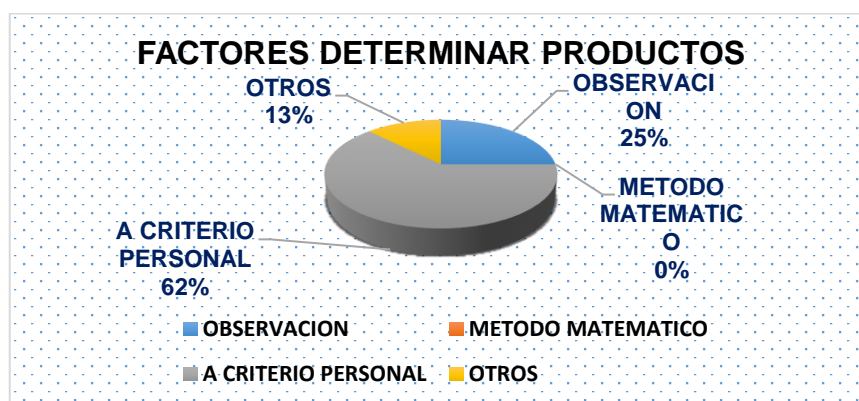
## 8. ¿Qué factores considera al determinar la cantidad de productos que debe pedir?

Tabla 9. Cantidad productos a realizar el pedido

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Observación	2	25,00%
Método matemático	0	0,00%
A criterio personal	5	62,50%
Otros	1	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 12. Factor que determinan productos



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 10, donde refleja la información de los parámetros que se considera para solicitar mercadería a los proveedores se obtiene el 25% que se la realiza a través de la observación es decir identificar existencia en bodega, el 62% menciona a criterio personal, donde se solicita por intuición de los vendedores, el 13% manifiesta otros aquí se realiza pedidos de acuerdo a faltantes de mercadería. En la actualidad se maneja los pedidos de mercaderías en relación a la demanda por parte del comprador y observación del vendedor o bodeguero y no se ha establecido cantidades mínimas o máximas para solicitar mercadería.

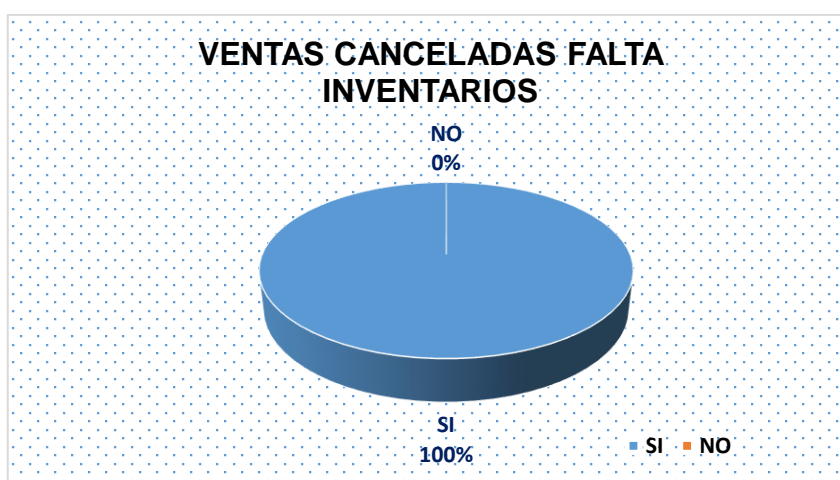
**9. ¿En algún momento la organización ha tenido que cancelar una venta por falta de inventario en bodega?**

Tabla 10. Cancelación ventas por inventario

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	100,00%
No	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 13. Ventas canceladas



### **Análisis e interpretación**

En relación al gráfico 11, donde se refleja la información de la pregunta en algún momento la organización ha cancelado ventas por falta de inventario en bodegas, se obtiene un 100% se ha perdido clientes e ingresos por no tener un stock adecuado en bodega. Por lo tanto, se manifiesta que las ventas por falta de productos solicitado por los clientes son constantes.

## 10. ¿Se han establecido métodos eficaces para manejar y eliminar productos con baja rotación?

Tabla 11. Métodos eliminar productos baja rotación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	4	50,00%
No	4	50,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 14. Métodos eliminar productos



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 12, en la interrogante se ha establecido un método para eliminar productos de baja rotación el 50% menciona que sí y la diferencia menciona una respuesta negativa. Se menciona que a los clientes dependiendo de la cantidad de compra se les obsequia productos con nula rotación en bodega o productos con baja demanda.

### 11. ¿Existen productos que se encuentran deteriorados y que ocupan espacio físico en bodega?

Tabla 12. Productos deteriorados

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	8	100,00%
No	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 15. Productos deteriorados



Fuente: elaboración propia

### Análisis e interpretación

En relación al gráfico 13, en la pregunta existen productos deteriorados que ocupen un espacio en bodega, se obtiene un 100% como respuesta afirmativa, es decir existe productos de baja o nula rotación, obsoletos, que significan un gasto y ocupan un lugar en la bodega de la organización.

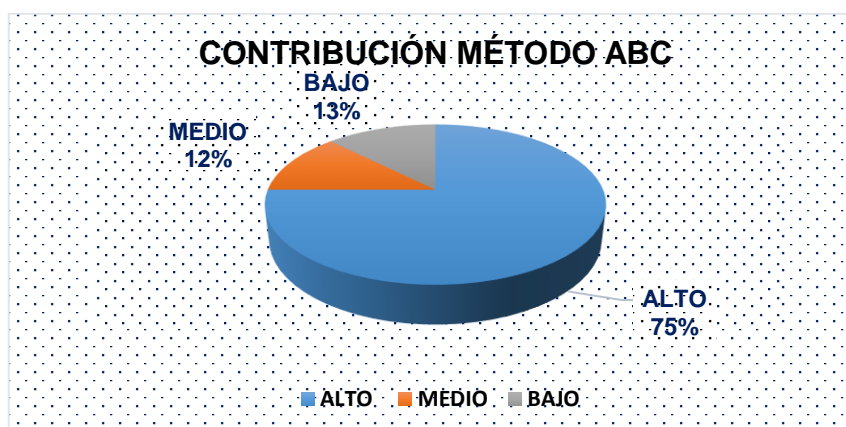
**12. ¿En qué medida usted, determina que la implementación de un sistema de control de inventarios ABC, contribuya a mejorar la gestión tanto administrativa como financiera de la organización?**

*Tabla 13. Implementación del método ABC*

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	6	75,00%
Medio	1	12,50%
Bajo	1	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración propia

*Gráfico 16. Contribución ABC*



Fuente: elaboración propia

### **Análisis e interpretación**

En relación al gráfico 16, sobre la información de la interrogante en qué medida determina que la implementación de un sistema de control de inventarios ABC contribuya al mejoramiento de la gestión tanto administrativa como financiera, se obtiene un 13% bajo, el 12% medio y el 75% considera alto. Por lo tanto, la mayoría de los encuestados ratifican la importancia de mantener o implantar una metodología mejor en control, gestión de las existencias en bodega, en la actualidad no se cuenta con un sistema eficiente.

## **Análisis general encuesta**

Una vez aplicado las diferentes preguntas a cada uno de los colaboradores de la empresa objeto de estudio se ha identificado que existe falencia en el control de inventarios, además no se cuenta con lugares establecidos con fácil accesibilidad para la mercadería, los encuestados manifiestan que existirá un aumento en las ventas con un adecuado control, existen diferencias entre los saldos en libros y la constatación física. Además, se determinó que las constataciones físicas no se realizan en tiempos determinados y que los factores que deciden los productos a comprar son el criterio personal de los vendedores o bodeguero, además se manifiesta que no existe un responsable del manejo y control de inventarios, el bodeguero no tiene asignado dichas funciones. Se menciona que es necesario establecer políticas y procedimientos para la compra y venta de mercadería, que existen perdidas de ventas por falta de inventarios en bodega y existen productos con baja demanda y que se encuentran en deterioro y ocupan un espacio físico en bodega.

## CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 2.4. Propuesta sistema de inventarios ABC

#### Titulo

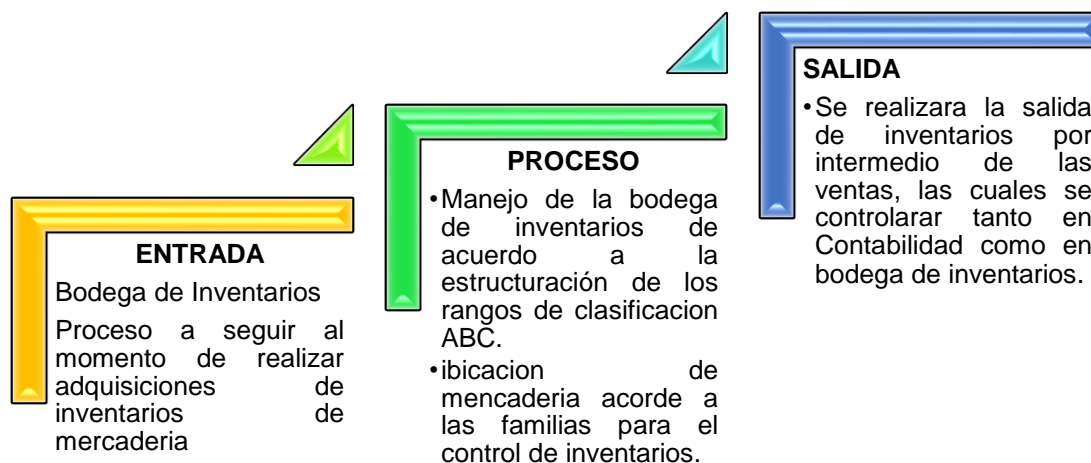
SISTEMA DE INVENTARIOS ABC PARA UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS.

#### Objetivo general

Diseñar un sistema de inventarios aplicando el método ABC, que permita la segmentación, estructuración y control los inventarios en la organización.

### 2.5. Proceso sistema de control de inventarios ABC

Gráfico 17. Proceso Control Inventarios ABC



Fuente: elaboración propia

## 2.6. Clasificación del inventario en familias ABC

La metodología de la clasificación ABC consiste en dividir en tres segmentos.

Tabla 14. Criterios de categorización

Criterios de Participación	Categorización
0% - 80%	A
80,01% - 95%	B
95,01% - 100%	C

Fuente: Empresa Comercializadora de partes de vehículos

**Productos A:** En este grupo esta inmersos los productos más importantes para la empresa mismos que cuentan con mayor movimiento en bodega, representa el 80% de los ingresos que obtiene la organización.

**Producto B:** Se encuentran la mercadería con una importancia de rotación moderada, dichos productos no suelen generar más del 15% de los ingresos que obtiene la organización.

**Producto C:** En este grupo se encuentran los productos más numerosos pero que no representan una cantidad significativa de los ingresos de la empresa, por lo tanto, no alcanza el 5% del total de las ventas.

### Segmentación y categorización de los inventarios

Considerando la cantidad de productos de la organización es necesario segmentar en grupos los inventarios con la finalidad de identificar con mayor facilidad las ventas, rotación, inversión de los mismos. Por lo tanto, se ha categorizado de acuerdo a las características y necesidades similares asegurando una agrupación relevante y atractiva para cada segmento.

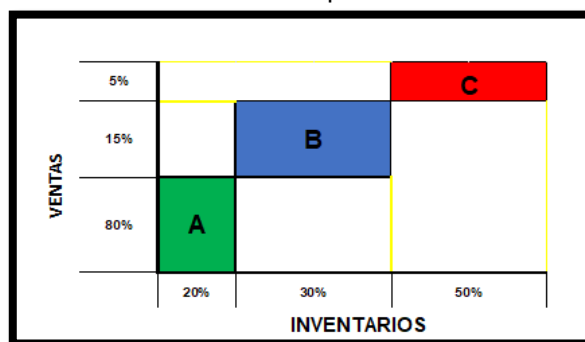
Tabla 15. Segmentación por familias ABC

FAMILIAS	PRODUCTOS	CATEGORIZACION	PORCENTAJE
AUTOPARTES	Abrepuertas exterior e interior, elevavidrios manuales y eléctricos, cilindros de puertas, manillas interiores, barrederas interiores, vinchas de tapizado, chapas de puertas, lame vidrios internos y externos, retrovisores, emblemas, manubrios, accesorios de cuidado y limpieza, diferentes partes de latonería, amortiguadores, limpia para brizas, antenas, parlantes, pitos, etc.	A B C	80% 15% 5%
LINEA DE LUCES DE RUTA	Silvin delanteros, faros posteriores de buses y automóviles, neblineros, triángulos led, cucuyas cuadradas, redondas, tipo misil, regletas, laterales, chupetes, luces de gradas, lunas, luces de posición, halógenos, focos de 12 y 24v, direccionales, cintas led neón.	A B C	80% 15% 5%
PERFILES CAUCHO Y PVC	Neolitos, fibras, filos de grada, cauchos de parabrisas delanteros, posteriores de buses, tubería y accesorios en PVC, rudón, esponjas, moquetas.	A B C	80% 15% 5%

Fuente: Empresa Comercializadora de partes de vehículos

Se divide a los productos en tres grupos: autopartes, línea de buses de ruta, perfiles cauchos PVC, los mismos que se subdividen en ABC, en cada familia. Además, se establece un porcentaje representados por productos de Mayor, Media y baja demanda, en relación al siguiente gráfico.

Gráfico 18. Propuesta ABC



Fuente: elaboración propia

Categoría A son los más importantes para el negocio, conformados por un 20% del inventario representando el 80% de las ventas. Por tanto, deberán destinarse recursos para que su control de inventario sea más exhaustivo y con conteos cíclicos más frecuentes. Categoría B tienen una importancia moderada, intermedia entre la categoría A y la categoría C. Típicamente serán en torno al 30% del inventario, constituyendo el 15% de las ventas. Categoría C son relativamente poco importantes. Típicamente representarán en torno al 50% del inventario, pero constituyendo sólo un 5% de las ventas, es decir productos con poca rentabilidad.

### **Análisis de la categorización de los productos ABC**

A continuación, se presenta un resumen simplificado de la segmentación denominada Autopartes, línea de luces de ruta, perfiles cauchos y PVC, los mismos que se encuentran divididas cada ítem en categoría A, B, C acorde a los diferentes productos que ofrece la empresa comercializadora de partes de vehículos automotores.

#### **Categoría A**

En el inventario de la empresa en donde se encuentran en la familia Autopartes, se categoriza en A integrado por abrepuestas interiores y exteriores, elevavidrios eléctricos y manuales, lame vidrios, vinchas de tapizado, emblemas, retrovisores y repuestos de buses, partes de latonería, amortiguadores, limpia para brizas de buses y automóviles.

En la familia Línea de Luces de Ruta, en la categoría A se encuentran productos como silvin delanteros, faros posteriores de automóviles y buses, cucuyas, regletas, luces de posición, halógenos de 12 y 24v, luces led, etc.

En la familia Perfiles de Cauchos y PVC, en la categoría A está integrado por cauchos de puertas y cajuelas de vehículos, esponjas, perfiles de cauchos, cauchos de para brizas, neolitos, fibras y topes de cauchos, moquetas tipo césped, etc.

Por lo tanto, en la categoría A se requiere direccionar esfuerzos con la finalidad de obtener control, manejo, al momento de su adquisición y despacho, la rotación de la categoría deberá ser eficiente y eficaz con una denominación de productos estrellas que generan mayor rentabilidad y utilidad para la organización.

### **Categoría B**

En el inventario de la empresa en donde se encuentran en la familia Autopartes, se categoriza en B productos integrados por: cilindros de puertas, manilla, barrederas interiores, manubrios, antenas, molduras de techos, claraboyas y reloj digital de buses, tapizados y chapas de puertas y compuertas, etc.

En la familia Línea de Luces de Ruta, en la categoría B se encuentran productos como neblineros de buses, cucuyas tipo misil y redondas, luces tipo chupetes, lunas, etc.

En la familia Perfiles de Cauchos y PVC, en la categoría B está integrado por moquetas y tubería plástica de buses, filos de grada, accesorios en PVC, etc.

Para estos productos es necesario e importante establecer estrategias que permitan un control más dinámico y constante porque en esta clasificación se encuentran productos que en algún momento estarán próximo a subir o bajar de categoría generando pérdida o utilidad en la empresa.

## Categoría C

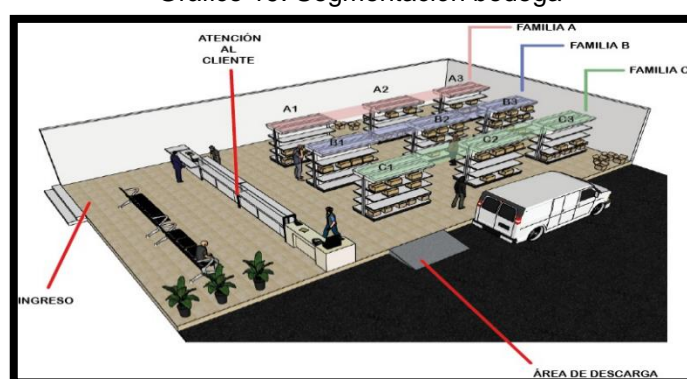
En el inventario de la empresa en donde se encuentran en la familia Autopartes, se categoriza en C productos integrados por vinchas de molduras, direccionales, abrepuestas interiores y exteriores, elevavidrios de ciertas marcas de vehículos, plumas posteriores, chapas de capot, etc.

En la familia Línea de Luces de Ruta, en la categoría C se encuentran productos como faros y silvin de marcas no tradicionales, cucuyas e iluminación de bombillo para buses y automóviles, tapas de luces, luces de canastilla y lecturas de bus, etc.

En la familia Perfiles de Cauchos y PVC, en la categoría B está integrado por topes circulares, rectangulares de caucho, rudon, moquetas de caucho con logos de marcas, caucho de para brisas, puertas de vehículos antiguos, etc.

Los productos que conforman dicho grupo se consideran de baja rotación ocasionando gastos de almacenamiento, es decir son productos que generan poca rentabilidad en consideración a las demás categorías por lo tanto se requiere un manejo especial por la poca demanda por parte de los clientes.

Gráfico 19. Segmentación bodega



Fuente: elaboración propia

## Manejo del sistema de control de inventarios

Por ser parte fundamental de los inventarios en la organización el sistema automatizado de control se deberá tener en cuenta ciertos pasos de gran

importancia para su correcto manejo, desarrollo y beneficio:

- Organizar y contemplar la información del inventario tanto en ventas, contabilidad y bodega.
- Clasificar los productos por categorías
- Calcular máximo y mínimos por productos
- Establecer relaciones entre la información del sistema y los inventarios actuales
- Actualización constante de la información.

### **Manejo de compras**

Con la finalidad de implementar una herramienta que sean eficiente en el manejo, control y almacenamiento de inventarios en la empresa comercializadora de partes de vehículos, se establece diversas actividades que serán útiles para la gestión y administración de mercadería que estarán apoyados en políticas encaminadas al fortalecimiento de procesos, minimizar costos, tiempos y por supuesto solventar las necesidades del cliente.

### **Proceso de compras**

Determinar las diferentes actividades para realizar compras de diferentes productos o mercaderías.

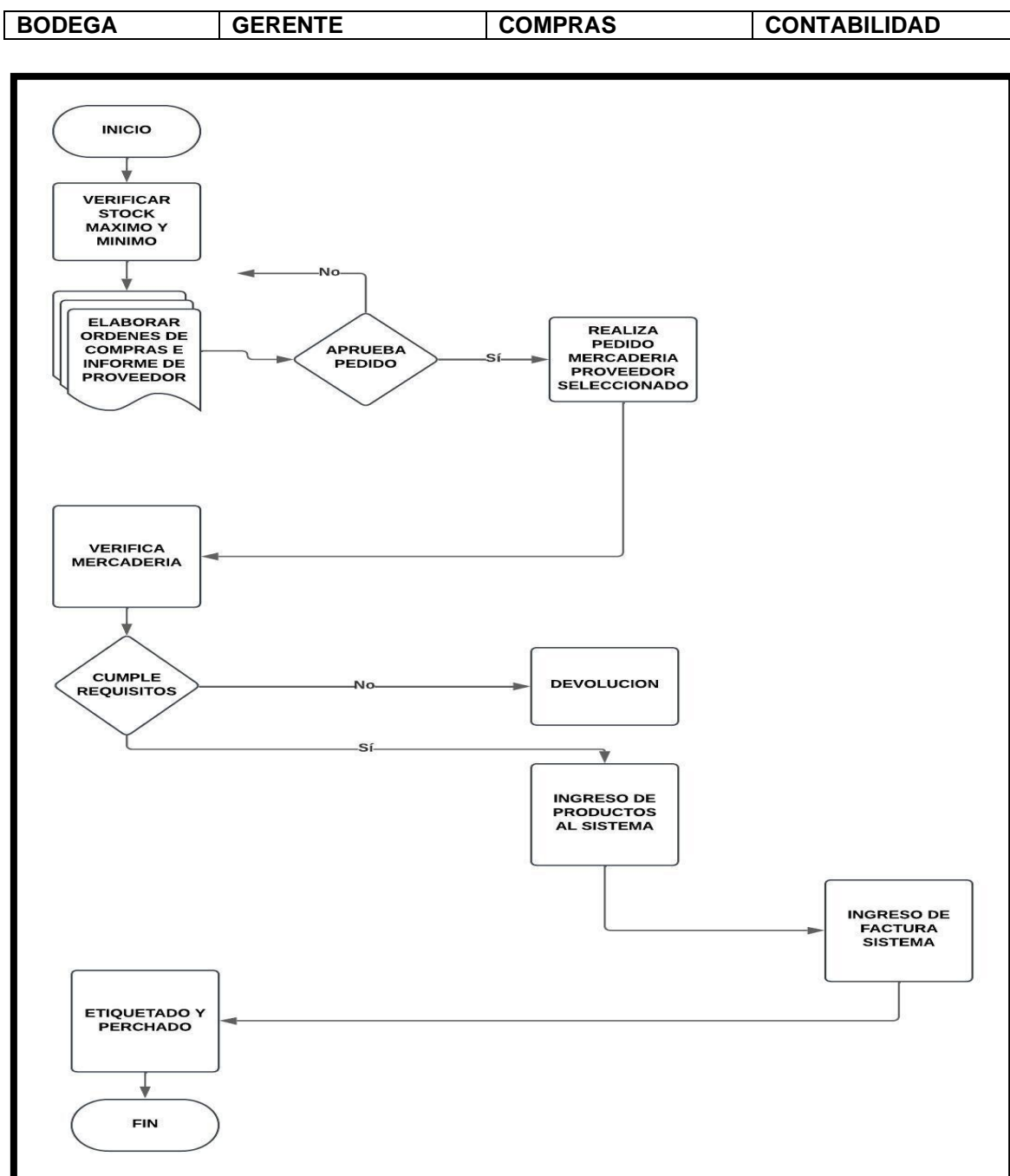
### **Actividades a desarrollar**

- La persona encargada de bodega realizara la respectiva verificación de stock máximo y mínimo de los productos de forma permanente, tanto en el sistema o toma física, con la finalidad de mantener productos en bodega.
- Con la información de stock mínimos por bodega se establecerá ordenes de productos a comprar, la misma que debe ser aprobada por el gerente (propietario).
- Con la autorización respectiva se cotizará con los proveedores.

- Realizar un informe acorde al precio, calidad, plazos de pago, día de despacho con el proveedor seleccionado para el gerente.
- Requerir la autorización de gerencia para el proveedor seleccionado.
- Realizar el pedido de mercadería al proveedor seleccionado y autorizado.
- Verificar la mercadería al momento de llegada, las mismas deben cumplir las condiciones acordadas en caso de no cumplir proceder a su devolución parcial o total de los productos.
- Se realizará el ingreso de los productos al sistema de control de inventarios.
- Contabilidad revisara la factura con los productos entregados.
- Organizar, etiquetar y perchar la mercadería conforme a la categorización de productos para su correcta rotación

## Flujograma de compras

Gráfico 20. Flujograma Compras



Fuente: elaboración propia

## **Proceso de ventas**

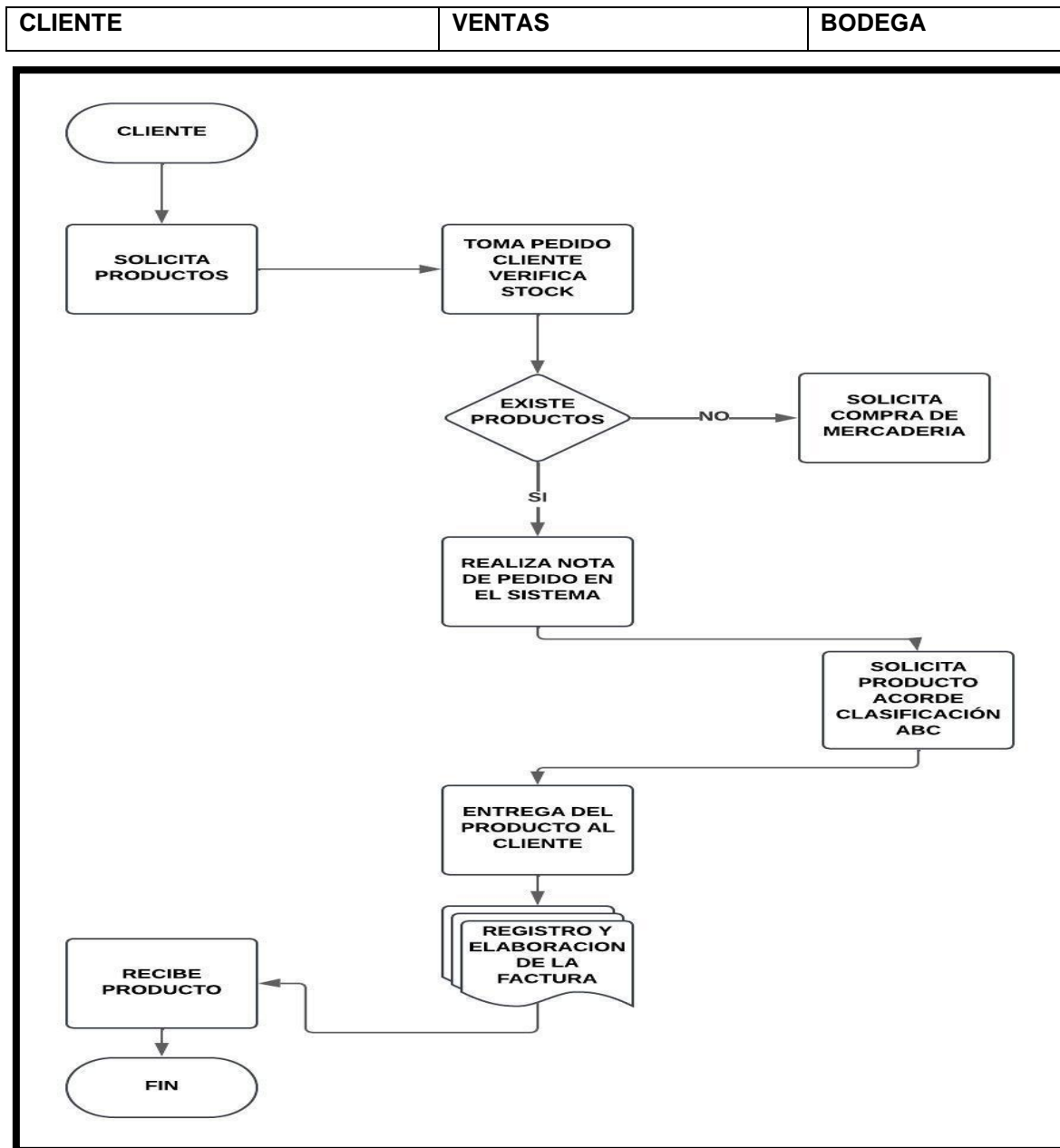
Determinar las diferentes actividades para realizar ventas a los clientes de los diferentes productos o mercaderías, encaminados mejorar el servicio y solventar las necesidades o requerimientos del consumidor.

### **Actividades a desarrollar**

- Vendedor tomar el pedido al cliente, verificar en el sistema el stock del producto determinando su existencia o no.
- Con su verificación del producto realizar la nota de pedido en el sistema, acorde a las características del producto y precio.
- Solicitar a bodega el producto del lugar asignado de acuerdo a la clasificación ABC.
- Vendedor entrega el producto al cliente para que verificar los requerimiento y características de lo solicitado.
- Una vez verificado el producto por el cliente y su satisfacción, procede a registrar la venta en el sistema.
- Empaquetado del producto y entrega final al cliente.

# Flujograma de Ventas

Gráfico 21. Flujograma Ventas



Fuente: elaboración propia

## Constatación física del inventario

Con la finalidad de llevar a cabo la verificación física es necesario identificar el control de merma dentro de la organización tomando en cuenta su importancia por ser la diferencia entre el registro del inventario existente en el sistema contable versus el stock real de los productos o mercadería, suele existir inconsistencias generalmente las cantidades reales y contabilizadas, por lo tanto, la constatación física se la realizara en cada periodo contable.

Tabla 16. Actividad constatación física

ACTIVIDAD	ACTOR
Establecer un grupo de trabajo para la toma física del inventario	Contabilidad, Bodega, Ventas
Realizar el conteo físico de cada producto	Grupo de trabajo
Identificar falencias o descuadres sobre el inventario de existir realizar las notificaciones correspondientes.	Grupo de trabajo
Emitir el respectivo informe con las observaciones encontradas	Grupo de trabajo
Establecer responsabilidades sobre los acontecimientos encontrados	Gerente
De existir diferencias se procede a la autorización de ajustes contables.	Gerente
Realizar ajustes pertinentes y necesarios ya sea por perdida, por cobro y deterioro.	Contabilidad

Fuente: elaboración propia

## Políticas y responsabilidades para el control de inventarios

Con la finalidad de mejorar los resultados con procesos más eficientes en lo que se refiere al manejo y control de inventarios, es necesario apoyarse de políticas establecidas, mismas que deben ser socializadas con cada uno de los integrantes de la organización.

- Los diferentes movimientos relacionados a inventarios deben tener documentos de sustentos (factura, nota de entrega y salida de bodega, devoluciones, Kardex etc.). mismos que se llevaran de forma ordenada que permita una evidencia clara, precisa y oportuna de los costos y saldos de los productos.
- Toda compra o documentos relacionados a inventarios deben estas firmados

y autorizados por cada persona responsable.

- Bodega será quien garantice el correcto cumplimiento de los diferentes resultados en el manejo y control, así como en el proceso de proceso de almacenamiento, compra y salida de productos.
- Los stocks mínimo y máximo se determinarán de acuerdo a la clasificación del método ABC, determinando así cantidad de productos para su adquisición.

Tabla 17. Responsable y actividades

RESPONSABLE	ACTIVIDAD
<b>GERENCIA GENERAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprobar las órdenes de compra</li> <li>• Aprobar pagos de proveedores</li> <li>• Aprobar los diferentes precios de los productos</li> <li>• Implementar medidas para el sobreabastecimiento y desabastecimiento.</li> <li>• Control del cumplimiento de políticas implementado para el manejo de los inventarios.</li> </ul>
<b>CONTABILIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar y analizar en consideración de la calidad y precio al mejor proveedor.</li> <li>• Realizar inventario físico en los tiempos establecidos.</li> <li>• Ingresar al sistema las respectivas retenciones exigidas por la ley de cada factura de compras.</li> <li>• Elaborar los respectivos Kardex de inventarios.</li> <li>• Dar seguimiento a las existencias físicas acorde a la información en libros.</li> <li>• Monitorear a los clientes y proveedores con los cuales se mantiene crédito.</li> </ul>
<b>VENTAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener una excelente atención para los clientes ofertando los productos y solventado las necesidades de los clientes.</li> <li>• Ofrecer productos con estrategias de publicidad para aquellos productos de categoría C.</li> <li>• Realizar la respectiva facturación con los descuentos o devoluciones autorizadas por gerencia.</li> </ul>
<b>BODEGA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar las diferentes solicitudes de compra.</li> <li>• Verificar los productos se encuentren acorde a la calidad, cantidad, precio y requerimientos establecidos.</li> <li>• Ubicar los productos de acuerdo a la categorización ABC.</li> <li>• Colaborar en el inventario físico acorde a los tiempos establecidos.</li> <li>• El control de los productos según los Kardex.</li> <li>• Reporte de los niveles de stock de los productos, cuando se encuentren en su cantidad mínima.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

## 2.7. Indicador de rotación de mercadería

Tabla 18. Indicador rotación mercadería

FICHA DE INDICADORES	
<b>Nombre del indicador</b>	Índice de rotación de las mercaderías
<b>Descripción</b>	Determina el número de veces que rota el inventario en un periodo de tiempo
<b>Objetivo</b>	Determinar la rotación de inventario.
<b>Oportunidad de medición</b>	Anual
<b>Fórmula / Criterio para el cálculo</b>	$RM = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$ $RM = \frac{342,883.22}{225,480.22} = 1,52$

Fuente: elaboración propia

### Análisis de resultados

Una vez aplicado el indicador de rotación de inventarios significa que el inventario tiene una rotación de 1,52 veces en el año, tomando a consideración que dicho valor representa la recuperación de la inversión.

## Indicador de días del inventario

Tabla 19. Indicador días inventario

FICHA DE INDICADORES	
<b>Nombre del indicador</b>	Duración del inventario
<b>Descripción</b>	Determina el tiempo que dura el inventario en la empresa antes de ser comercializado.
<b>Objetivo</b>	Determinar el deterioro y pérdida del inventario, mediante la aplicación de indicadores logísticos
<b>Oportunidad de medición</b>	Anual
<b>Fórmula / Criterio para el cálculo</b>	$DI = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de ventas}} * 360$ $DI = \frac{225,480.22}{342,883.22} * 360 = 240,02$

Fuente: elaboración propia

### Análisis de resultados

Una vez aplicado el indicador de días del inventario, refleja los tiempos que permanece el ítem en la empresa en este caso un valor de 240,02 días que tardo el inventario en ser vendido. En cuanto más alto sea el valor hay ciertas mercaderías que tardan en venderse o que pasan mucho tiempo sin generar beneficios, además existe un riesgo al deterioro o daño de los productos.

## CONCLUSIONES

- La empresa comercializadora, no cuenta con un sistema para el manejo y control de mercaderías, por lo tanto, falta de control en las entradas y salidas de los productos, manteniendo un stock inadecuado.
- Existe la carencia de políticas y asignación de responsabilidades esto ocasiona la duplicidad de funciones en el manejo y control de inventarios.
- No cuenta con procesos establecidos para la adquisición, manejo, control y venta de mercaderías que permita mejorar la gestión del inventario, razón por la cual existe productos con baja rotación, esto produce el deterioro de los mismos.
- Al no contar con una herramienta para el manejo, control y clasificación de inventarios, la organización no ha identificado los productos con mayor demanda, que generan una rentabilidad representativa, así, dichos productos mantienen en desabastecimiento el almacén.

## RECOMENDACIONES

- Implementar un sistema para el manejo y control de inventarios propuesto, que permita solventar las deficiencias en las entradas y salidas de los productos, que permita mantener y controlar un stock adecuado en la organización.
- Implementar y socializar políticas y asignación de responsabilidades y así evitar la duplicidad de funciones en el manejo y control de inventarios.
- Implementar procesos para la adquisición, manejo, control y venta de mercaderías para mejorar la gestión del inventario.
- Implementar la propuesta sobre el manejo, control y clasificación de inventarios como el método ABC que permita identificar y segmentar productos con mayor demanda, que permita generar una mayor rentabilidad en la empresa.

## BIBLIOGRAFÍA

Alvares Pareja, L., & Parada Fonseca, S. (2020). *Gestion de Inventarios*. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/198393>

Arenal, L. (2020). Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/126745>

Bagua, C. (2022). Diseño de un sistema de control de inventarios mediante el método ABC para Jordi agro del cantón Colta, provincia de Chimborazo. (. *Tesis Pregrado*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/18530>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación Tercera Edición*. Pearson.

Carrasco, K. (2022). Diseño de un sistema de control de inventarios mediante el método ABC para la empresa río accesorios, de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo. *Tesis Pregrado*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/16755>

Castillo, A., & Espinoza, C. (2018). *Gestion de operaciones con enfoque de servicios*. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/120835?page=7>

Cobos, G. (2017). Métodos de valoración de los inventarios para la gestión financiera. *Métodos de valoración de los inventarios para la gestión financiera*. Universidad Técnica de Machala, Machala. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/11605>

Cruz, F. (2017). *Gestión de Inventarios*. IC Editorial. Obtenido de [https://www.google.com.ec/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_de\\_inventarios\\_COML0210/s1cpEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+inventarios+cruz+fernandez&printsec=frontcover](https://www.google.com.ec/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_COML0210/s1cpEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+inventarios+cruz+fernandez&printsec=frontcover)

Duran, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 55-78. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545892008>

Garrido Bayas, I., & Cejas Martínez, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Redalyc*, 13(37), 109-129. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78252811007>

Loja, J. (2015). *“Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA.”*. Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>

López , P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Creative Commons. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsocua\\_a2016\\_cap1-2.pdf](chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsocua_a2016_cap1-2.pdf)

Maldonado, I. (2017). *Emprende Pyme*. Obtenido de <https://emprendepyme.net/>

Maldonado, J. (2018). *Metodologia de la Investigacion Social*. Bogota: Ediciones de la U.

Meana, P. (2017). *Gestion de Inventarios*. Madrid: Nobel S.A.

Miguez Perez, M., & Bastos Boubeta, I. (2006). *Introducción a la Gestión de Stocks*. Ideaspropias. Obtenido de [https://www.google.com.ec/books/edition/Introducci%C3%B3n\\_a\\_la\\_gesti%C3%B3n\\_de\\_stocks/JH7zCAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&printsec=frontcover](https://www.google.com.ec/books/edition/Introducci%C3%B3n_a_la_gesti%C3%B3n_de_stocks/JH7zCAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&printsec=frontcover)

Mora, L. (2008). *Indicadores de la gestión logística*. Ecoe Ediciones. Obtenido de [https://www.google.com.ec/books/edition/Indicadores\\_de\\_la\\_gesti%C3%B3n\\_log%C3%ADstica/ltzDDQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&printsec=frontcover](https://www.google.com.ec/books/edition/Indicadores_de_la_gesti%C3%B3n_log%C3%ADstica/ltzDDQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&printsec=frontcover)

Mora, L. (2012). *Indicadores de la gestión logística*. Quito: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/69065?>

Navarro, Y. (2021). *Que es un Sistema de Control de Inventarios*. Obtenido de <https://www.kizeo-forms.com/es/que-es-un-sistema-de-control-de-inventarios/>

Quisphi, D. (2018). *Diseñar un Sistema de Control de Inventario y Organización de las Bodegas de Producto Terminado de la Empresa ECUAESPUMAS-LAMITEX S.A.* Universidad Politecnica Salesiana, Cuenca.

Reinoso Lastra, J., & Uribe Macias, M. (2014). *Indicadores de Gestion*. Bogota: Editorial de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/70236>

Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigacion*. Caracas: Panapo.

Suárez Gallegos, G. G., & Cárdenas Miranda, P. D. (2017). La rotacion de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 5. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>

Villarroel Valdemoro, S., & Rubio Ferre, J. (2012). *Gestión de pedidos y stock*. Aula Mentor. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books/about/Gesti%C3%B3n\\_de\\_pedidos\\_y\\_stock.html?id=1C8bAgAAQBAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ec/books/about/Gesti%C3%B3n_de_pedidos_y_stock.html?id=1C8bAgAAQBAJ&redir_esc=y)

Westreicher, G. (2021). *Sistema de Inventarios*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sistema-de-inventarios.html>

## ANEXOS

### ENCUESTA

**Objetivo:** Recolectar información real y confiable sobre el manejo y control de inventarios.

**Instrucciones:** Lea cada pregunta detenidamente y seleccione la respuesta con una (X) acorde a su criterio.

1. **¿Considera usted que se tiene un adecuado control de los inventarios en la organización?**

Si (  )

No (  )

2. **¿La organización ha establecido una ubicación adecuada accesibilidad para el inventario?**

Si (  )

No (  )

3. **¿Considera usted, que existirá un incremento en el nivel de ventas con un adecuado control de inventarios?**

Si (  )

No (  )

4. **¿Con que frecuencia la organización realiza constataciones físicas de sus inventarios?**

Mensual (  )

Trimestral (  )

Semestral (  )

Anual (  )

Nunca (  )

**5. ¿Al momento se realiza la constatación física, existen diferencias con los saldos en libros?**

Si ()

No ()

Desconozco ()

**6. ¿En la organización existe una persona responsable del manejo y control de los inventarios?**

Si ()

No ()

**7. ¿Se han establecido políticas o procedimientos para la adquisición de los inventarios?**

Si ()

No ()

**8. ¿Qué factores considera al determinar la cantidad de productos que debe pedir?**

Observación ()

Método matemático ()

A criterio personal ()

Otros ()

**9. ¿En algún momento la organización ha tenido que cancelar una venta por falta de inventario en bodega?**

Si ()

No ()

**10. ¿Se han establecido métodos eficaces para manejar y eliminar productos con baja rotación?**

Si ()

No ()

**11. ¿Existen productos que se encuentra deteriorados y que ocupan espacio físico en bodega?**

Si (  )

No (  )

**12. ¿En qué medida considera usted que contribuya la implementación de un sistema de control de inventarios ABC hacia el mejoramiento de la gestión administrativa y financiera de la organización?**

Alto (  )

Medio (  )

Bajo (  )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**