

CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO

CEUTEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIO PARA
PLASTIKAL Y MÁS**

SUSTENTADO POR:

AYLIN CELESTE URBINA MORAN, 51541027

OLMAN BERGELI LÓPEZ ANARIBA, 61351395

RONY JOEL PADILLA ALVARADO, 61721162

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ

DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

SISTEMA DE INVENTARIOS PLASTIKAL Y MÁS

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ASESOR:

EDWIN ALEXANDER AMAYA RODRÍGUEZ

TERNA EXAMINADORA:

JOSÉ MARÍA DÍAZ

GRACIELA FIGUEROA

YEISEL LARA

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2020

**AYLIN CELESTE URBINA MORAN
OLMAN BERGELI LÓPEZ ANARIBA
RONY JOEL PADILLA ALVARADO**

Todos los derechos reservados-

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN
PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO
DE TESIS DE PREGRADO DE CEUTEC**

Señores:

**CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO (CEUTEC)**

San Pedro Sula

Estimados Señores: Nosotros Aylin Celeste Urbina Moran, Olman Bergeli López Anariba y Rony Joel Padilla Alvarado de San Pedro Sula, damos fe que somos los autores del proyecto de pregrado “Mejoramiento de la gestión de inventario para Plastikal y Más” el cual es presentado y aprobado en octubre de 2020, como requisito previo para optar al título de Licenciatura en Administración de Empresas y teniendo en cuenta que la presentación del documento forma parte de los requerimientos ya establecidos por el programa del Centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), por este medio autorizamos a las Bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de CEUTEC, para que el presente proyecto sea utilizado para los fines académicos, en donde el usuario tenga la potestad de registrar, copiar o utilizar la información contenida y con fines educativos, investigativos o social según se explicara a continuación:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en las salas de estudio de la biblioteca y/o página Web de la Universidad.
- Permitir la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en la investigación del presente proyecto, para todos los usos siempre que sean con finalidad académica, ya sea formatos de CD, USB o digital desde internet, intranet, etc. o en cualquier otro formato.

Respetando y en conformidad con los artículos establecidos 9.2, 18, 19, 35 y 62 los cuales son mencionados en la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos: los derechos morales pertenecen al autor son personales, irrenunciables, imprescriptibles e inalienables, así mismo como explicamos anteriormente por tratarse de una obra colectiva y con fines educativos, los autores ceden de forma ilimitada y exclusiva al Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de CEUTEC, el dominio total de los derechos patrimoniales. Es entendido que toda copia o reproducción del presente documentos con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de CEUTEC.

Dando fe, se suscribe el presente documento en la ciudad de San Pedro Sula, a los 17 días del mes de enero del año 2021.



Aylin Celeste Urbina Mora

51541027



Olman Bergeli López Anariba

61351395



Rony Joel Padilla Alvarado 61721162

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo primeramente a Dios por la sabiduría y voluntad que nos permitió culminar este proyecto de investigación. Que durante estos 5 años no me ha dejado sola, y me ha permitido llegar hasta donde estoy ahora, y disfrutar uno de mis logros más anhelados.

A madre Yamileth Urbina y mi familia, por el apoyo incondicional que me han brindado, por creer en mí y apoyarme con mis sueños. Que son el motor y fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más tanto como personal y profesional.

Aylin Celeste Urbina

DEDICATORIA

Dedico este logro primeramente a Dios por permitirme cumplir este propósito, por darme salud, sabiduría, y las fuerzas necesarias para lograr este objetivo, por ser nuestro guía durante todo este largo proceso, sobrepasando cualquier obstáculo.

A mis padres por ser el pilar fundamental, sus sabios, consejos, sus valores y motivación constante para seguir adelante durante este camino, por ser mi mejor ejemplo para seguir, para ellos dedico este triunfo. A mi esposa por brindarme su apoyo y comprensión en todo momento, así como a mis amigos y demás familiares. Finalmente, a esta institución y los catedráticos que formaron parte de este proceso.

Olman Bergeli López Anariba

DEDICATORIA

Dedico el presente informe a mi madre María Esperanza Alvarado Iraheta, quien ha sido parte fundamental para lograr mis metas durante toda mi vida, es la persona que me ha enseñado el valor de las cosas y a esforzarme por cumplir los objetivos propuestos.

Rony Joel Padilla Alvarado

AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro Dios por ser el que nos ha dado la vida y las habilidades para alcanzar las metas que me he propuesto.

Agradezco a mis compañeros de grupo de proyecto Olman y Rony que durante este proceso pudimos trabajar como un grupo unido y poder superar este reto sin desistir a pesar de las adversidades que se presentaron.

A mis amistades, que logré hacer durante mi vida universitaria que fueron un apoyo durante mi carrera y serán personas que nunca olvidaré y con quienes construimos una amistad duradera.

Le agradezco a Ceutec, ya que desde la primera visita que hice a la institución, me brindo un beneficio para toda mi carrera en el cual me motivo a no abandonar mi sueño y llegar al final. Como también a los catedráticos cuyas clases son mas allá de lo que se espera y nos enseñan mediante ejemplos de vida, ejemplos valiosos a aplicar nuestros conocimientos en cada situación de nuestras vidas y hacen de la clase algo placentero.

Aylin celeste Urbina

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

A mis padres Carmen Anariba y José Jacobo López que con sus esfuerzos y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria y me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible.

A mi esposa. En el camino encuentras personas que iluminan tu vida, que con su apoyo alcanzas de mejor manera tus metas, a través de sus consejos, de su amor, y paciencia me ayudo a concluir esta meta.

A mis amigos. Con todos los que compartí dentro y fuera de las aulas. Aquellos amigos que se convierten en amigos de vida y aquellos que serán mis colegas, gracias por todo su apoyo.

Agradezco a los todos docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional.

Y por supuesto a mi querida Universidad y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de esta investigación.

Olman Bergeli López Anariba

AGRADECIMIENTO

Mi total agradecimiento a la persona más importante en mi vida mi madre María Esperanza Alvarado Iraheta, gracias a su esfuerzo he logrado realizar muchas de las metas que me he propuesto, agradezco además a la institución para la cual trabajo Banco Atlántida por el apoyo tanto económico como moral que me ha brindado durante la estancia en la empresa.

Agradezco a todos y cada uno de los catedráticos de CEUTEC que me brindaron sus conocimientos y experiencias durante mi formación académica, así como a todos los involucrados en este proyecto por su disposición para la realización y trabajo en equipo.

Rony Joel Padilla Alvarado

FACULTAD DE PREGRADO

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se desarrolló con el objetivo de ofrecer a la empresa Plastik y Más una propuesta de mejoramiento en sus procesos actuales de manejo y control de inventarios, esto debido a que actualmente sus procesos los realiza de manera empírica.

Se identificaron varias debilidades en los procesos tanto de compra, almacenamiento y ventas de la empresa, lo que ocasiona un descontrol en esta área de Plastik y Más. Todo esto conlleva, que se tengan, robos, pérdidas, mal servicio en muchas ocasiones debido a la falta de productos y generen costos adicionales por lo cual se proporcionan herramientas necesarias para la buena administración de inventarios.

Se logró entregar un informe detallado sobre la situación actual de la empresa que ayudara a que sus representantes tomen las decisiones correspondientes para la mejora en esta área.

Como alternativas a la problemática en la administración de inventarios en este informe se presenta una propuesta para que la empresa realice el uso correcto y adecuado del sistema que actualmente tiene y que no lo está utilizando en esta área tan importante para el buen funcionamiento de la misma.

FACULTY OF UNDERGRADUATE

ABSTRACT

This Project was developed with the objective to offer to the Company Plástikal y Más a proposal of improvement in its current process of managing and controlling the inventory, this is since its process is currently done empirically.

Several weaknesses were identified in the process of purchase, storage and sales of the Company, all this causes lack of control in the area of Plástikal y Más. Also, this causes that they have loss, theft, bad service in many occasions due to the lack of products and generate additional costs for which necessary tools are provided for the good administration of the inventory.

It was possible to give a report with details about the current situation of the Company that will help their representatives to take right decisions to improve the area.

As alternatives to the problem in the management of inventory in this report, we established a proposal for the Company to make a correct and adequate use of the system that they currently have and that is not being used in this important area, which is so important for its proper function.

ÍNDICE DE CONTENIDO

GLOSARIO	1
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN.....	4
2.1 Antecedentes del problema	4
2.2 Definición del problema	6
2.2.1 Enunciado del problema.....	6
2.2.2 Formulación del problema	8
2.3 Preguntas de investigación.....	9
2.4 Justificación.....	9
CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	11
3.1 Objetivo general.....	11
3.2 Objetivos específicos.....	11
CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO	12
4.1 Análisis de la situación actual.....	12
4.1.1 Análisis del macroentorno.....	13
4.1.2 Análisis del microentorno.....	20
4.1.3 Análisis interno.....	25
4.1.3.1 Análisis FODA.....	25
4.2 Teorías.....	28
4.2.1 Teorías de sustento.....	28
4.2.2 Tipos de inventarios	29
4.2.2 Conceptualizaciones.....	30
CAPÍTULO V. METODOLOGIA	34
5.1 Congruencia metodológica.....	34
5.1.1 Matriz metodológica	34
5.2.2 Operacionalización de las variables	36
5.2.3 Hipótesis y/o variables de investigación	37

5.2 Enfoques y métodos	38
5.3 Alcance de la investigación	39
5.3.2 Diseño de la Investigación	40
5.3.3 Población (población total y meta)	40
5.3.2 Muestra	41
5.3.5 Unidad de análisis	41
5.3.6 Unidad de respuesta.....	41
5.4 Técnicas e instrumentos aplicados	42
5.6 Fuentes de información	42
5.6.1 Fuentes primarias	43
5.6.2 Fuentes secundarias	43
5.7 Limitantes del proyecto	44
5.7.1 Limitantes de la investigación.....	44
5.7.2 Cronología de trabajo.....	45
CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS	47
6. Proceso actual.....	47
6.1.1 Proceso de compra	47
6.1.2 Proceso de ingreso de mercadería	50
6.1.3 Proceso de venta	52
6.1.4 Tabla 4. Entrevista colaborador #1	55
6.1.5 Tabla 5. Entrevista colaborador #2	56
6.1.6 Recorrido en la tienda.....	58
6.2.1 Definición	58
6.2.2 Formulación del problema	59
7. Definir	59
8. Medir – analizar	59
9. Mejorar	63
9.1 Aplicación del sistema de clasificación de inventarios ABC	63
9.2 Mejora de los procesos.....	65
9.2.1 proceso de compra	66

9.2.2 proceso de ingreso a bodega	68
9.3 Sistemas de inventario y herramientas	72
9.4 Sistemas de inventario	73
9.5 SAI ERP	74
10. Controlar	78
10.1. Aplicación de inventarios cíclicos.....	81
10.2. Políticas de inventario	83
10.2. Políticas de inventario	83
10.3.3. Rotación de inventarios	86
11. Costo beneficio	88
11.1 Análisis costo – beneficio	88
CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES	91
CAPÍTULO VIII. RECOMENDACIONES.....	92
CAPÍTULO IX.	93
BIBLIOGRAFIA.....	93
ANEXOS	96

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de Inventarios.....	25
Tabla 2 Congruencia Metodológica.....	30
Tabla 3 Cronograma de la propuesta de mejora.....	38
Tabla 4 Entrevista a colaborador 1.....	47
Tabla 5 Entrevista a colaborador 2.....	48
Tabla 6 Ventas perdidas aproximadas.....	51
Tabla 7 Sistema de clasificación de inventarios ABC.....	55
Tabla 8 Cotizaciones impresoras de etiquetas.....	63
Tabla 9 Total de conteos por clasificación ABC.....	67
Tabla 10 Números de artículos a contar por día.....	67
Tabla 11 Porcentajes de conteo por clasificación ABC.....	68
Tabla 12 Números de artículos a contar diariamente.....	68
Tabla 13 Total de conteos por clasificación ABC.....	69
Tabla 14 Numero de artículos a contar por día.....	70
Tabla 15 Número de artículos a contar diariamente.....	70
Tabla 16 Resultado de análisis Costo-beneficio.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 Porcentaje de manejo programa mediana empresa.....	6
Ilustración 2 PIB.....	13
Ilustración 3 Crecimiento de PIB.....	14
Ilustración 4 Índice de precio al consumidor.....	15
Ilustración 5 Análisis FODA.....	22
Ilustración 6 Variables de investigación.....	30
Ilustración 7 Flujograma actual proceso compra.....	41
Ilustración 8 Flujograma actual ingreso mercadería.....	43
Ilustración 9 Flujograma actual de venta.....	45
Ilustración 10 Diagrama causa y efecto.....	52
Ilustración 11 Flujograma mejorado del proceso de compra.....	57
Ilustración 12 Flujograma mejorado de ingreso a bodega.....	59
Ilustración 13 Flujograma mejorado del proceso de venta en tienda.....	61
Ilustración 14 Interfaz sistema SAI.....	64
Ilustración 15 Captura pantalla módulo de almacén.....	66
Ilustración 16 Formula exactitud de inventarios.....	74

GLOSARIO

BCH: Banco Central de Honduras.

ERP: Sistema de Planificación de Recursos Empresariales por sus siglas en Ingles.

MIPYMES: Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

PIB: Producto Interno Bruto

SAI: Sistema Administrativo Integral.

PEPS: Primeras Entradas Primeras Salidas.

UEPS: Ultimas Entradas Primeras Salidas.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En el mundo actual de los negocios, la administración eficaz es primordial para el éxito no solo prematuro sino para que las empresas tengan una durabilidad en el tiempo. Parte de ello es muy importante para las industrias y rubros que comercializan o que producen productos terminados, administren de manera eficiente sus inventarios.

Los inventarios de una compañía están constituidos por su materia prima, sus productos en procesos, los suministros que utilizan en sus operaciones y sus productos terminados, un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrio empleada como parte del programa del mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y ensamblajes que forma parte de un proceso de manufactura. (Muller, 2005).

Esta administración es vital para las empresas, tanto las pequeñas, medianas y grandes empresas, es por ellos que (Mandino, 2013) en su libro *El Vendedor Más Grande del Mundo*, en las caravanas árabes la realización del inventario era de forma periódica para contabilizar las ganancias y existencias y constituyen el capital.

El sector MIPYME representa el 99% de las empresas en la región, generando el 54% de los empleos (Secretaría de Desarrollo Económico, s.f.). Las MiPymes se enfrentan a grandes retos ya que, en su anhelo de crecimiento, generalmente no llevan una administración estructurada y adecuada; El manejo de inventario es una de los temas más complejos y difíciles de manejar por las MIPYME ya que si se mantiene demasiado stock generan altos costos para la misma, o, si no existe el control, podría derivar en pérdidas y finalmente en cierre de las empresas. En la actualidad este sector de emprendedores hondureños carece de conocimiento en muchas áreas incluyendo el control de inventario, así como de procesos administrativos, los que

reducen sustancialmente su rentabilidad. Un buen control de inventario es de vital importancia para una organización para la toma de decisiones.

La presente investigación propone a la empresa Plastik y Más darle una guía de cómo debe orientarse o manejarse la buena administración de inventarios de acuerdo con la necesidad del negocio. Brindado le también un análisis de Costo-beneficio y mejor control de sus órdenes de compra.

CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes del problema

Aunque puede parecer un concepto relativamente nuevo, las actividades asociadas al control de inventario se han utilizado desde la antigüedad. En la actualidad las empresas deben estar preparadas para suministrar los bienes y servicios que demanda nuestra sociedad actual. Teniendo en cuenta que las compras representan entre un 40% y un 60% del valor de las ventas, una buena gestión de compras puede suponer un incremento importante en las utilidades. (Joan Escrivá Monzo, 2014).

La administración de los inventarios tiene su origen en los egipcios, donde según los textos sagrados, ante una situación de calamidad, José fue el encargado de gestionar el almacenamiento de grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía (Moises, s.f.).

Es por ello por lo que (Durán, 2012), en su artículo de la Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas dice:

Es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Estos permiten asegurar la subsistencia del negocio y el desarrollo de sus actividades operativas. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivó la existencia de los inventarios. La administración del inventario es un tema central para evitar problemas financieros en las organizaciones, es un componente fundamental en la productividad de una empresa, ya que es el activo corriente de menor liquidez que manejan y que además contribuye a generar rentabilidad. Es el motor que

mueve a la organización, pues es la base para la comercialización de la empresa que le permite obtener ganancias.

El inventario es el conjunto de productos que tiene la empresa para comercializar, o producir (en este último caso se lleva dos tipos de inventarios, el de materias primas y el de productos terminados), para un periodo específico, en un sectores o rubros determinado y generar ventas que se convertirán en utilidades para la empresa.

El propósito fundamental de la administración o gestión de los inventarios es proveer a las empresas de materiales necesarios o productos terminados, para su continua operación y juega un papel primordial en el funcionamiento del proceso de producción que permite afrontar la demanda.

El inventario debe ser administrado eficientemente, ya que según Ehrhardt y Brigham (2007) persigue tres objetivos fundamentales:

- 1) Garantizar con el inventario disponible, la operatividad de la empresa.
- 2) Conservar niveles óptimos que permita minimizar los costos totales (de pedido y de mantenimiento).
- 3) Mantener un nivel adecuado de inventario, ya que, si se mantienen inventarios demasiados elevados, el costo de mantenimiento será elevado implicando problemas financieros a la empresa.

Honduras no es la excepción de este problema al que se enfrentan las empresas, Menotti Maradiaga el subcoordinador del comité de MiPymes de la Cámara de comercio (La Prensa, 2015) expresó en una entrevista al diario “Es preocupante. La Cámara ha detectado problemas

que tienen la mayor parte de las MiPymes. Faltan capacitaciones en área administrativa, operativa, técnica y de mercadeo. Muchos conocen cómo se hace un negocio, pero no cómo formalizarlo; en eso estamos trabajando ya”.

Contar con un control de inventario en una empresa es un pilar fundamental para la obtención de manera precisa y correcta de la existencia de mercancía disponible dentro de la bodega para satisfacer la demanda en el mercado en el momento indicado; el no contar una gestión de inventarios experimenta consecuencias como el deterioro de los productos, pérdidas de ventas, por lo que las finanzas se ven afectadas.

La empresa Plastikál y Más ha tenido una mala administración, organización y gestión de sus productos, no han podido visualizar el impacto económico, administrativo y financiero que esto puede ocasionar, cuentan con problemas para la correcta administración de los inventarios por no contar con un sistema de inventario, lo cual ocasiona pérdida en los productos por baja rotación, pérdida por robo y productos deteriorados.

2.2 Definición del problema

2.2.1 Enunciado del problema

Plastikal y Más es una empresa distribuidora de artículos plásticos para el hogar, como ser una amplia variedad de artículos de porcelana, melamina, mela forma, metal, aluminio, peltre, tazas, platos, soperas, vasos de vidrio, así mismo un amplio surtido de sombrillas, siendo importadores directos, ofreciendo productos al por mayor y menor (Plastikal, 2020).

Actualmente la empresa carece de un proceso eficiente en la gestión de sus inventarios, esto abarca, compras, ventas, almacenaje y rotación de inventario. Con todas estas carencias la empresa Plastikál y Más, no es capaz de lograr una rentabilidad óptima (Plastikal, 2020).

No cuenta con un control de inventario que le permita saber cuáles son las existencias de cada producto y eso le ocasiona pérdidas de ventas al no contar con el producto cuando el cliente lo solicita, cuenta con un alto inventario de productos de baja demanda que le provocan altos costos para almacenar el inventario.

La falta de un control de inventario les ha generado una productividad baja, ya que, al no saber qué se tiene en bodegas, toma más tiempo buscar un producto, y le ocasiona entregas tardías al cliente, incumpliendo con las exigencias la demanda del mercado actual.

La periodista (BARRERA, Las mipymes y su reto con la tecnología, 2015) en su informe “Diagnóstico sectorial de las MiPymes en Honduras” indica que “En cuanto a la utilización de computadoras para el manejo de programas de facturación, inventario y contabilidad, las cifras de uso en MiPymes son un 26% en micro, 53% en pequeña y un 75% en mediana”.

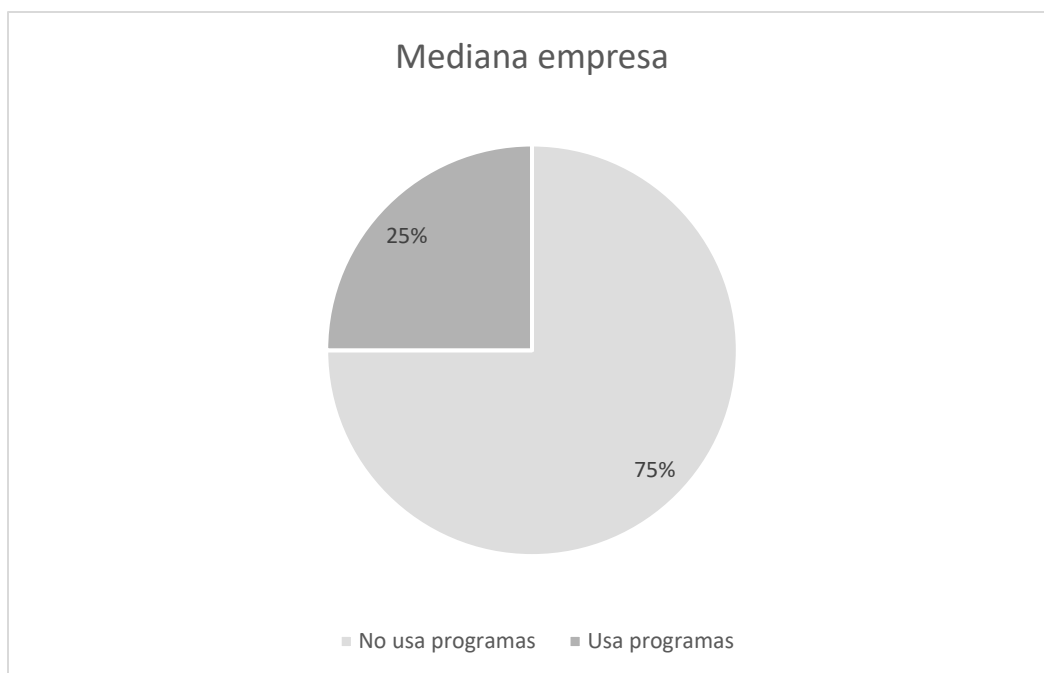


Ilustración 1 porcentaje de manejo de programa en la mediana empresa.

Fuente: (Barrera 2015)

2.2.2 Formulación del problema

Ante lo expuesto, la falta de una gestión de correcta de los inventarios conlleva, pérdidas, compra de productos incorrectos o atrasados provocará clientes descontentos, impactando negativamente las utilidades de la empresa; por lo tanto ¿Existe la posibilidad de un sistema y control de inventarios en la empresa Plastikal y Más?, ¿Que beneficio se podrán obtener a través del desarrollo de una propuesta de mejora para la administración de inventarios para Plastikal y Más?

2.3 Preguntas de investigación

¿Cuál es el proceso actual de compra, venta, registro y control del inventario?

¿Cuáles son las herramientas o requerimientos esenciales para evitar pérdidas por un mal manejo de inventario?

¿Cuáles son los beneficios al implementar un sistema de administración de inventarios para Plastikál?

2.4 Justificación

Las consecuencias más comunes de una inadecuada gestión de inventario son la mala administración de fondos, pérdidas de beneficios. Enviar frecuentemente productos incorrectos o atrasados provocará clientes descontentos. Es necesario administrar el inventario de manera adecuada (Valle, 2020)

Para la empresa Plastikál y Más es importante la creación un plan para el mejoramiento, gestionando de forma eficiente su inventario, con el objetivo de evitar pérdidas en sus ganancias, además de robos, extravíos, todo esto mediante un control adecuado y eficiente en sus compras y manejo del inventario existente.

La revisión de inventario se hace únicamente de manera visual tanto en los estantes de la tienda como en bodega, esto ocasiona exceso de inventario de producto con una rotación muy baja, impactando directamente en las finanzas de la empresa, al tener producto sin movimiento la empresa reduce su margen de ganancia. De igual manera el producto que tiene mayor rotación no se compra en tiempo y forma, ocasionando perdida para la empresa.

La implementación de mejoras en sus procesos y administración de inventarios en Plastikál y Más se obtendrá un control total de la disponibilidad exacta de sus productos, así como también se eliminaría el exceso de inventario de los productos con menor rotación, optimizando los recursos financieros de la empresa en la compra de productos con mayor rotación. Mejorando significativamente el proceso de pedidos, ya que se atenderá de manera eficiente la demanda de los clientes, evitando que estos acudan a la competencia.

Muchas empresas han logrado el éxito por haber implementado un control de inventario eficiente que les permite maximizar sus recursos y evitar pérdidas innecesarias en productos. Como empresa se debe crear una logística que permita lograr un proceso adecuado para que los productos comprados sean los que demanda la población, así como el inventario este de manera segura en las bodegas, así como un estricto control sobre las existencias, todo con el objetivo de evitar pérdidas que afectan las utilidades.

CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 Objetivo general

Desarrollar una propuesta de mejora para el control de inventarios en Plastikal y Más.

3.2 Objetivos específicos

- Describir el proceso actual de la empresa Plastikal y Más, para el control de inventario.
- Identificar las herramientas necesarias para una óptima administración y control de los inventarios.
- Realizar un análisis de Costo-beneficio de una correcta administración y control de inventarios.

CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO

Una vez planteado el problema de estudio (es decir cuando se tienen los objetivos y preguntas de investigación) y cuando más se ha evaluado su relevancia y factibilidad, el siguiente paso consiste en sustentar teóricamente el estudio (Hernandez-Sampieri y Mendez, pág. 2009).

La perspectiva teórica proporciona una visión sobre donde se sitúa el planteamiento propuesto dentro del campo del conocimiento en el cual nos movemos. (Samperi, 2014)

Los inventarios a través del tiempo han sido de mucha importancia para el buen funcionamiento de las organizaciones, sin embargo, hay todavía compañías que no cuentan con un eficiente control de sus inventarios y esto le causa pérdidas en tiempo, dinero etc.

En este capítulo se realizará un análisis sobre la situación actual en cuanto al inventario, incluyendo los factores que intervienen en este proceso, así como una evaluación al implementar un sistema en la administración del control de inventario.

4.1 Análisis de la situación actual

La empresa Plastik y Más actualmente no cuenta con un sistema de inventario. Esto ocasiona que la empresa no obtenga el máximo de su potencial, En esta sección se presentaran análisis tanto de macroentorno enfocados en el manejo correcto de los inventarios, además de los factores que actualmente tiene la empresa, tanto externos como internos, fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades que se presentan día a día en la empresa. Es importante que la empresa Plastik y Más identifique la situación actual para poder determinar los puntos de

mejora y situaciones que se deben cambiar y mejorar, los inventarios son una parte importante dentro de la compañía y se debe tener un control y un cuidado sobre ellos, la empresa puede optimizar sus utilidades si logra crear un buen manejo del inventario.

4.1.1 Análisis del macroentorno

(Martínez y Milla, 2012, pág. 34) concluyeron que: la metodología para revisar el entorno general es el análisis PETS, que consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro... En el análisis PETS definiremos cuatro factores claves que pueden tener una influencia directa sobre la evolución del negocio.

El inventario es uno de los fenómenos empresariales más interesantes, intrigantes e incomprensibles. La raíz del malentendido son las diversas perspectivas sobre lo que representa el inventario. El inventario es un activo circulante según las NIF, representa la propiedad intelectual personal tangible que se mantiene para la venta en el curso ordinario de los negocios, que está en proceso de producción para la venta, o bien, que se utiliza para consumirse en la producción actual. (Matthew A. Waller).

Existen muchas compañías que han tenido éxito en su cadena de suministro mediante un buen control de inventario tal es el caso de Walmart Estados Unidos el cual utiliza un novedoso sistema llamado Cross Docking en el cual se transfieren los productos directamente al camión que los repartirá sin tener que pasar a un almacén y en ese escenario se están ahorrando el costo de almacenamiento en bodegas. Por otro lado, es bien importante recalcar que hay muchas pequeñas y medianas empresas que han fracasado y han sido robadas y terminan cerrando operaciones por un ineficiente control en sus inventarios

Existen varios métodos de inventarios y muchas maneras que estos se clasifican, de manera que se tienen una amplia variedad a la hora de escoger la manera en la cual se manejaran. Entre los más destacados está el método o análisis ABC en el cual se categorizan a cada artículo dando una asignación a los productos su precio, su calidad, entre otras cosas, este método se basa en la observación empírica o mejor conocida como método de Pareto o regla de 80/20 que este 20% de productos representa el 80% del volumen de ventas de la compañía.

La empresa Plastikál y Más se encuentra ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, en el departamento de Cortes, donde viven aproximadamente 1, 792,465 habitantes siendo esta ciudad la cabecera y la más importante en la región. (INE, s.f.), con lo cual el mercado es amplio y muy favorable para su crecimiento.

Un análisis PETS ayuda a poder realizar una investigación sobre la empresa ya que analiza factores como política, economía, sociales, tecnológicos, ecológicos y hasta asuntos legales. Este análisis permitirá muchas ventajas para la buena toma de decisiones de la empresa.

En esta investigación no todos los aspectos de un análisis PETS aplica debido a que se centra en un proceso interno que tiene la empresa Plastikál y Más.

Entorno político

Los acontecimientos o problemas políticos no se pueden separar de la economía de un país, en especial para la toma de decisiones, los gobiernos son los que aprueban o eliminan las leyes que impacta en el mercado. Actualmente existe la “Ley de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa” es una ayuda para los emprendedores que quieren constituirse, se aprobó con el propósito de fomentar la aparición de 100mil nuevos empleos al año.

Mediante esta ley se les facilita a los emprendedores los tramites de permiso de operación, exoneración de impuesto sobre la renta por tres años a las MiPymes que se constituyan bajo esta ley, pero deben generar un mínimo de tres nuevos empleos. Sin embargo, para optar a los beneficios de esta ley, se deben cumplir varios requisitos obligatorios, de lo contrario se pierde todo derecho que esta misma le otorga a los que se encuentran dentro de ella.

Los procesos políticos y la legislación influyen las regulaciones del entorno a las que sectores deben someterse. Las legislaciones gubernamentales pueden beneficiar o perjudicar de forma evidente a los intereses de la compañía. (Martínez y Milla, 2012, pág. 36)

Entorno económico.

La evolución de determinados indicadores macroeconómicos puede tener influencia sobre la evolución del sector en el que opera la sociedad. Cada sociedad deberá escoger aquellos indicadores económicos cuya evolución ha tenido o puede tener una influencia importante en su entorno, y, por lo tanto, en su futuro. (Martínez y Milla, 2012, pág. 35).

El producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado...Esta es la medida que la mayoría de los economistas prefieren emplear cuando estudian el bienestar per cápita y cuando comparan las condiciones de vida o el uso de los recursos en varios países. (CIA World Factbook, 2015).

El Producto Interno Bruto real -serie desestacionalizada4/ - aumentó 14.6% durante el tercer trimestre de 2020 (comparado con el trimestre previo), reflejo de la reapertura de negocios y reanudación de actividades que fueron restringidas para evitar la propagación del Covid-19. El resultado indica una mejora en el PIB de este trimestre comparado con la fuerte caída registrada en el trimestre anterior, no obstante, el nivel de actividad en la economía sigue siendo bajo, por

lo que se prevé una contracción al cierre del año. Es así que, de forma interanual -respecto al mismo trimestre de 2019- el PIB decreció 7.9%, alcanzando una variación acumulada a septiembre de -9.2%. (https://www.bch.hn/download/pib/2020/pib_III_trimestre_2020.pdf, 2020)



Ilustración 2 Producto interno bruto trimestral (PIBT)

Fuente: Banco Central de Honduras.

A continuación, un gráfico de la contribución al crecimiento del PIB por rama de actividad económica en el país.

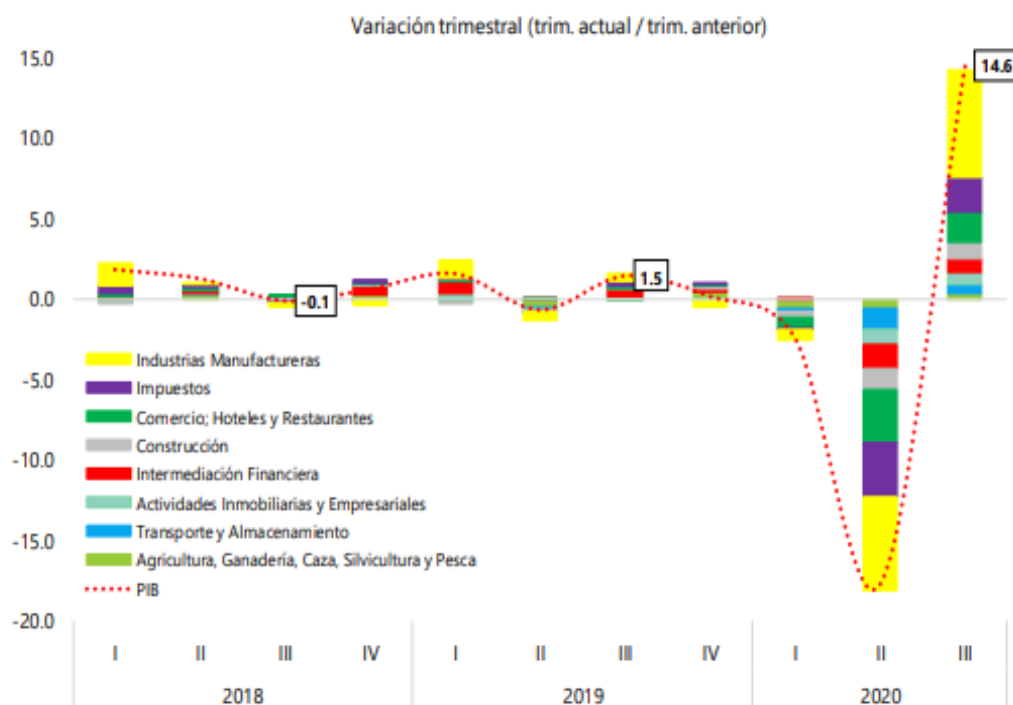


Ilustración 3 contribución al crecimiento PIB por rama de actividad económica.

Fuente: Banco Central de Honduras.

Finalmente, el Gasto de Consumo Final cayó 0.4%, explicado por la reducción en los gastos -en términos constantes- por parte del Gobierno; no obstante, lo anterior fue atenuado por el mayor consumo final privado, sustentados -en parte- con ingresos provenientes de remesas familiares. (https://www.bch.hn/download/pib/2019/pib_IV_trimestre_2019.pdf, 2019)

En diciembre de 2019, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) mostró una variación de 0.42% (0.19% en diciembre de 2018), reflejando el alza de precio en algunos alimentos de origen agropecuario, transporte y salud. Con este resultado la inflación interanual se ubicó en 4.08% (4.22% en el año previo), convergiendo al punto medio del rango de tolerancia establecido por el Banco Central de Honduras (4.0% \pm 1.0 punto porcentual -pp-).

(https://www.bch.hn/download/ipc_historico/2019/ipc122019.pdf, 2019)

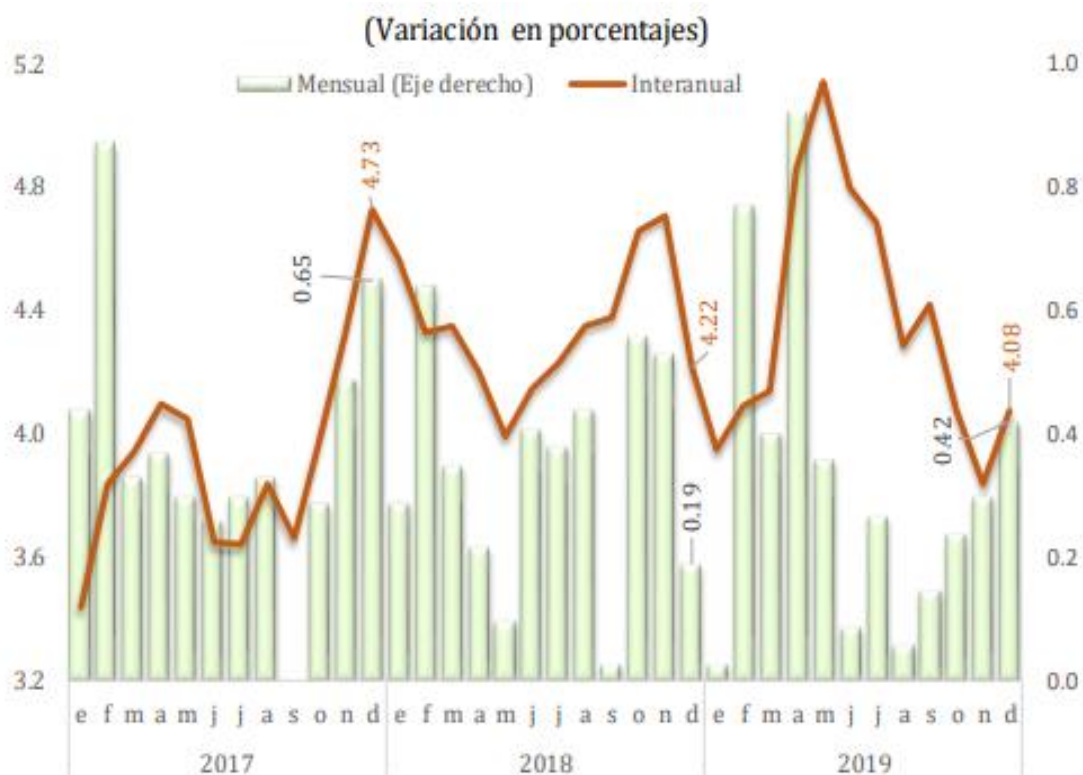


Ilustración 4 índice de precio al consumidor.

Fuente: Banco Central de Honduras

Entorno social.

La demografía es el elemento del entorno más sencillas de comprender y cuantificar. Es la raíz de nuestros cambios en la sociedad. Factores que se pueden analizar es el nivel de riqueza de la sociedad. Nuevos estilos de vidas y tendencias, entre otros. (Martínez y Milla, 2012, pág. 37).

El Gasto de Consumo, es el valor de los bienes y servicios de consumo adquiridos por un hogar para la satisfacción directa de las necesidades de sus miembros.

El atributo más valorado el momento de la decisión de compra es el precio, seguido del crédito, y en casi una misma proporción a durabilidad y tiempo de entrega. De acuerdo con el

volumen en compras, el producto que más se compra son los utensilios de mesa, baldes, cedazos, tarrinas duras, vasos y sorbetes. (Almeida, 2012).

En los comercios locales, la competencia de artículos plásticos importados de Guatemala y El Salvador llega por partida triple y su fortaleza está en los bajos precios. La forma y modelo de los artículos son similares.

El plástico ha sido un gran sustituto del vidrio o el cristal en todos los sectores, esto debido a la facilidad de manejo en los productos terminados, a lo práctico de su uso, a demás y el punto más importante es por la gran diferencia en precios. Las personas han optado por reemplazar el vidrio por el plástico, adquiriendo y ofreciendo en sus servicios y productos, artículos de plástico tipo cristal o en materiales de alta resistencia. (QuimiNet, 2012),

Entorno tecnológico.

Los factores tecnológicos generan nuevos productos y servicios y mejoran la forma en la que se producen y se entregan al usuario final. Las innovaciones pueden crear nuevos sectores y alterar los límites en los sectores existentes. (Gutiérrez, Pedros &, 2012).

Esto da a lugar también a que se debe trabajar con un sistema de calidad de primera para tener un producto impecable, tomando en cuenta el servicio que se tiene que brindar, aplicando tecnología de punta en la fabricación.

El análisis del uso de tecnologías es fundamental para este estudio, ya que se está evaluando la inversión de poner en marcha el módulo de almacén para la gestión de inventario en el programa SAI, que actualmente funciona únicamente en el módulo de facturación, de igual manera la adquisición de otras herramientas complementarias al programa.

4.1.2 Análisis del microentorno

Las empresas en la actualidad están entrelazadas y realizan sus operaciones de manera conjunta tanto con clientes, proveedores, distribuidores y por supuesto la competencia.

El mercado es amplio y genera grandes posibilidades de crecimiento lo que coloca a la empresa Plastikál y Más en un punto favorable para su expansión y su crecimiento en diferentes zonas de la ciudad y en diferentes ciudades.

La ciudad cuenta con muchas empresas dedicadas al rubro de venta de productos de plástico. La empresa cuenta como principales proveedores Neoplast y Spartaplast, ambos son empresas ubicadas en el país vecino Guatemala, desde allí se realizan las importaciones. Actualmente cuenta con dos sucursales en la ciudad de San Pedro Sula.

Entre sus principales clientes la empresa tiene a Mundo Ofertas, el mercado El plástico de Santa Rosa de Copan y supermercado La Económica.

Como toda empresa se tienen diferentes amenazas como ser nuevos competidores dedicados a la venta de los mismos productos, pero a su vez existe una gran oportunidad de expandirse y llegar a mercados que actualmente no están abasteciendo, a nivel interno la empresa también tiene fortalezas que resaltar y algunas debilidades que se deben corregir para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Con las 5 fuerzas de Porter, las empresas pueden analizar y medir sus recursos. A partir de ahí, estarán en condiciones óptimas para establecer y planificar estrategias que potencien sus oportunidades o fortalezas para hacer frente a las amenazas y debilidades. (SCHOOL, 2020)

1 amenaza de nuevos competidores

Inversión de capital

Para los empresarios o cualquier persona comerciante que decida entrar en el negocio del plástico, deben estimar una inversión a realizar para la adquisición de mercadería para reabastecer a los consumidores. Es imprescindible contar con un capital autosuficiente para obtener una completa variedad de plásticos de las fábricas, un aproximado de inversión es de 100,000.00 lempiras.

Acceso de los canales de distribución

Plastikal cuenta con dos sucursales situadas estratégicamente en la ciudad de san pedro sula donde se distribuyen sus productos a diferencias de sus competidores que solo cuentan con una, y esto le proporciona una ventaja. Aunque no deja de ser importante tomar en consideración contar con más canales como redes sociales o entregas a domicilio.

2 amenazas de productos sustitutos

Número de productos sustitutos

Los productos plásticos se han desenvuelto en los últimos años como un gran sustituto del vidrio o del cristal en todos los sectores, esto es debido al gran uso práctico, y el factor más importante es la diferenciación en precio. (QuimiNet, 2012)

Con relación a lo anterior se puede deducir que en el mercado de artículos para el hogar dispone de una gran variedad de productos fabricados con distintos materiales, entre los cuales se destacan los más adquiridos como un sustituto los siguientes: porcelana, cerámica, acero, aluminio, madera, metal, vidrio, melamina, entre otros. Plastik y Más cuenta en general con artículos plásticos, vidrio, madera, aluminio, entre otros.

Disposición del comprador a sustituir.

Por lo tanto, a las observaciones anteriores, en cuanto a la existencia de productos sustitutos, se puede determinar la disposición del comprador a sustituir es más atractiva a los plásticos, ya que cuentan con una gran cantidad de artículos en el mercado, así mismo es importante resaltar que dicha preferencia es debido a la diferenciación de precios.

Disponibilidad de sustitutos cercanos.

En base a las observaciones, la disponibilidad de sustitutos cercanos es neutra ya que, en sector donde se encuentra ubicado Plastik, se encuentran un gran número de negocios que ofrecen todo tipo de productos, donde se exponen fácilmente y asequibles al consumidor.

3 poder de negociación de los proveedores

Disponibilidad de proveedores sustitutos

Se estima que en el país hay alrededor de unas 56 fábricas de plástico y se prevé que habrá nuevas inversiones y crecimiento de algunas de las industrias ya existentes. (Pais, 2019)

Entre los proveedores sustitutos más destacados se encuentran Plásticos de Honduras, grupo vanguardia, Interplast S.A de C.V.

Cantidad de proveedores

En base a lo citado, se determina que actualmente el mercado de plásticos se encuentra abastecido por un gran número de empresas dedicadas a la producción de este tipo de productos, Plastikál tiene más de 20 años en el mercado, y por su gran desenvolvimiento en ventas se ha vuelto distribuidora de algunas empresas como Neoplast, entre otras.

4 rivalidades entre competidores.

Número de competidores

El número de competidores de Plastikál y Más es poco atractivo ya que por su ubicación en una zona muy comercial en plásticos existen entre competidores directos e indirectos aproximadamente 30 comercializadoras en la zona para la distribuidora.

Cantidad de publicidad

La publicidad es neutra, ya que la distribuidora no cuenta con un departamento encargado a dicha actividad, lo que ocasiona una desventaja para la empresa, ya que sus competidores si cuentan con un plan de publicidad.

Promociones y descuentos.

Plastikal y Mas ofrece a sus clientes descuentos al por mayor, los mismos que deben cumplir con una cantidad de compra mínima determinada. Como también ofrece descuentos en los artículos que no tienen una rotación en un periodo de tiempo.

5 poder de negociación de los compradores

Sensibilidad del comprador al precio

La susceptibilidad de los compradores hacia el precio se da por la búsqueda de productos más económicos ya que uno al momento de la decisión de compra los compradores se basan en el precio, si es al crédito y por último en la durabilidad y tiempos de entrega.

Costo o facilidad del cliente de cambiar de empresa.

Debido a la competitividad del mercado, la similitud de los productos y la susceptibilidad del consumidor al precio. Es muy fácil que el consumidor cambie la empresa, generando una desventaja para Plastikál.

4.1.2.1 Marco legal

Ley de Impuesto Sobre la Renta

ARTÍCULO 97.-

En el ejercicio de su cometido el empleado de la Dirección deberá sujetarse a las normas e instrucciones que la Dirección imparta con este objeto y podrá solicitar al contribuyente la comprobación fidedigna de todos y cada uno de los antecedentes proporcionados en su declaración.

Tratándose de empresas mercantiles obligadas a llevar contabilidad deberá exigírseles la comprobación de cada uno de los asientos de su contabilidad. También podrán los empleados practicar comprobación de existencias o inventarios de mercaderías o de bienes existentes en el negocio.

Todo contribuyente estará obligado a declarar a solicitud del empleado revisor si mantiene bodega de mercaderías en cualquier lugar diferente de su negocio. Cada ejercicio

impositivo se liquidará en forma independiente del que le precede y del que le sigue, de manera que los resultados de un o no afecten a los del otro.

ARTÍCULO 131.-

Se entenderá que una declaración es incompleta si en ella se consigna la totalidad de los ingresos del contribuyente afectos al impuesto, incluso en el caso en que haya formulado dos o más declaraciones. Igualmente se calificará de incompleta toda declaración en la que se haya omitido anotar ingresos provenientes de bienes, actividades u operaciones que en definitiva determinen un impuesto menor que el que le corresponda pagar. Se presumirá que el contribuyente ha incurrido en la infracción que señala el Artículo 42 de la Ley, si se comprueba la existencia de mercaderías sin registrar en su inventario. Código tributario del artículo 34 al artículo 80.

4.1.3 Análisis interno

En el análisis interno muestra el análisis FODA de la empresa en relaciona a la industria, con los cuales se logra determinar los puntos fuertes y débiles al competir en el mercado.

Por medio de este análisis se podrá hacer la planeación estratégica necesaria para sacar el mayor provecho a las fortalezas y habilidades que tiene la empresa y buscar planes de acción y/o medidas preventivas para reducir o minimizar las debilidades y amenazas.

4.1.3.1 Análisis FODA

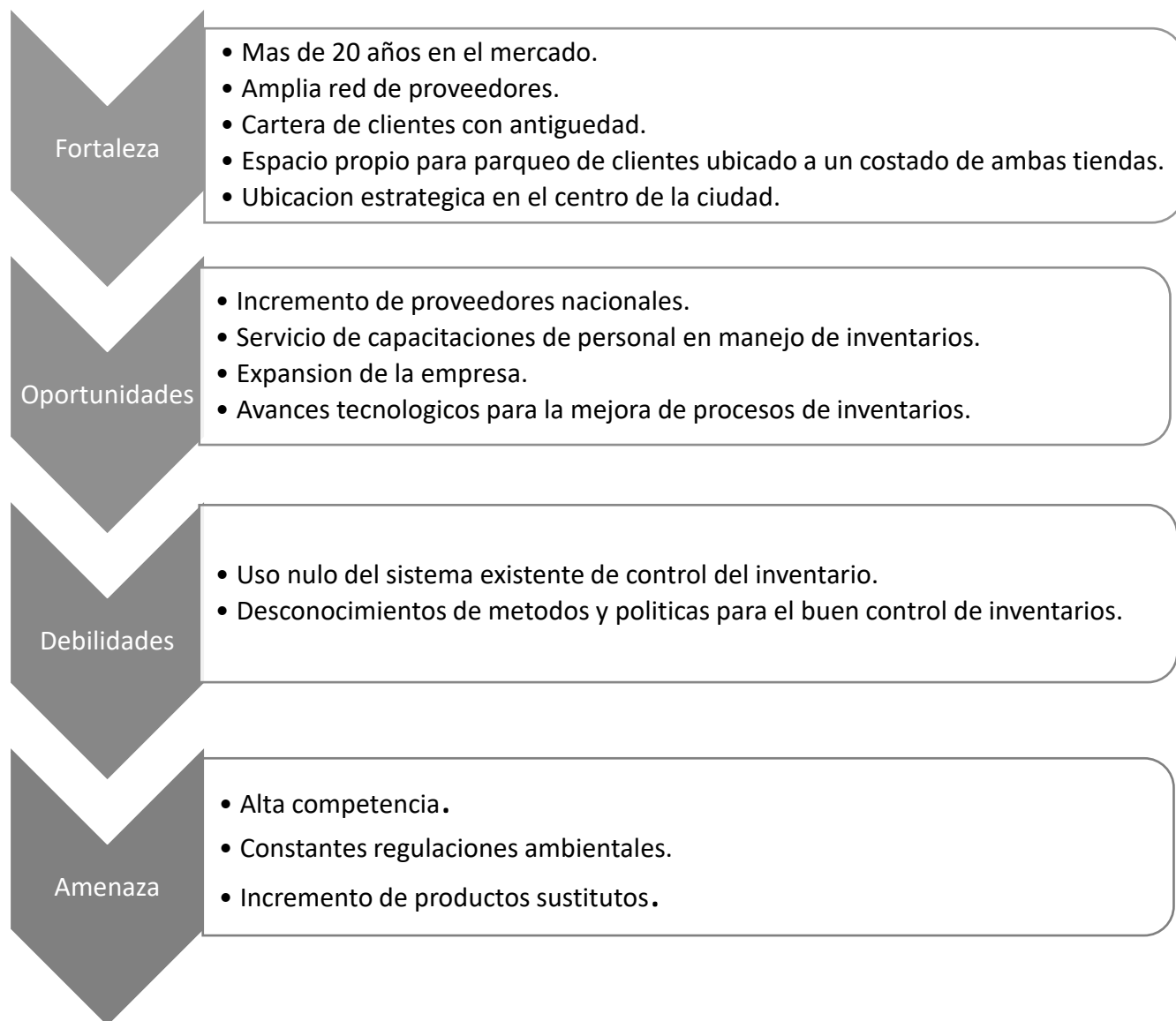
El análisis FODA es una herramienta que puede ser aplicada a cualquier situación, individuos, productos empresas, etc., que está actuando como objeto de estudio en momento determinado del tiempo. Es como si se tomara una “radiografía” de una situación puntual de lo particular que esté estudiando. Las variables analizadas y lo que ellas representan en la matriz son particulares de ese momento. Luego de analizar las, se deberán tomar decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro. (Concepto, 2006)

El análisis FODA permite analizar los factores internos y externos de la empresa, lo cual esto permitirá obtener un conocimiento más amplio para diseñar el plan estratégico para lograr alcanzar los objetivos propuesto que tiene la empresa. En otras palabras, el FODA es una herramienta que nos proporciona la situación actual de la empresa, mediante estudios de factores internos y externos para determinar su posición en la industria y las estrategias necesarias a tomar para mejorar su desempeño y evitar factores desfavorables que le perjudiquen.

Dentro del análisis internos encontraremos las Fortalezas y Debilidades que tiene la empresa, lo cual permitirá conocer las características y elementos controlables que tiene la empresa respecto a sus recursos, procesos, métodos de control interno y estructura organizacional que determina el nivel de competitividad que tiene frente a empresas similares.

Dentro del análisis externo encontraremos las Oportunidades y Amenazas los cuales son factores no controlables por la empresa a los cuales está expuesta la empresa, de esta manera se identifica las principales Oportunidades y Amenazas que podrían favorecer o afectar el desempeño de la empresa.

Ilustración 5. FODA



4.2 Teorías

4.2.1 Teorías de sustento

Administración del inventario

Según Redondo (Redondo, 1993, pág. 81), se define como “los bienes, que tiene la empresa para comercializar con ellos; ya sea que los compra o los vende tal cual, o que los procesa primero antes de venderlos”

De la misma manera (Catacora, 1998, pág. 148) lo define como “representa la partida de activo que son generadoras de ingresos para varias tipas de empresa entre las cuales se encuentra las que tienen una actividad de transformación y las que se dedican a la compra y venta o comercialización”

Dado que los inventarios representan mayormente un gran porcentaje de la inversión, es importante tomar la mejor decisión en cuanto a las cantidades que se van a producir u ordenar. La administración de los inventarios depende del rubro y/o naturaleza de la empresa, ya que el manejo de una empresa de servicios no es igual al de una de productos terminados o manufactureros. Los inventarios más comunes son: materias primas, productos en proceso y productos terminados.

Al no tener un correcto manejo de inventarios las empresas corren riesgos y en su investigación (Angarita, Control de mermas en los inventarios para la cadena de suministro farmacéutico, 2015) enlistó los siguientes:

- Insuficiencia de inventarios: Sin el nivel suficiente de inventarios no sólo se puede perder la venta sino también al cliente, debido a que al no contar con el producto el cliente puede acudir a la competencia.
- Baja calidad de la materia prima dada su caducidad: En el caso de productos perecederos, pueda que el cliente no sepa cuánto tiempo lleva en refrigeración o en anaqueles, pero sin lugar a duda este se dará cuenta cuando el producto no cumpla con sus expectativas.
- Robo: Al no haber un adecuado control los propios empleados pueden incidir en el robo, ocasionando aumento de costos.
- Mermas: Es la desaparición física de materiales como resultado de reacciones físicas o químicas efectuadas durante la elaboración del producto, como una evaporación, por ejemplo. Las mermas son pérdidas de carácter normal ocurridas en la fase de transformación del producto y que forman parte del costo de producción. (Morales, 2011).
- Desorden: Este provoca graves pérdidas a la empresa, podemos desconocer lo que tenemos en existencias en almacén y comprar demás, en el caso de productos perecibles este pierde su vida útil.

4.2.2 Tipos de inventarios

Existen diversos inventarios, los cuales dependen de la naturaleza de la empresa y del criterio que se considere. En el cuadro 1, se puede observar los diferentes tipos de inventarios en opinión de Ross y otros (2006), el Programa preparatorio para ejecutivos que laboran en las unidades de negocio (Agencias bancarias), módulo II: Análisis de estados financieros I (2006) y Gitman (1986).

Tabla 1 Tipos de Inventarios

Criterio	Concepto	Tipo de inventarios
Funcional	Se considera tomando la función o naturaleza de la empresa. El inventario dependerá si es una empresa manufacturera, comercial o de servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima (material utilizado como punto de partida para el proceso de producción) • Productos en proceso (productos que están sin terminar) • Productos terminados (productos que están listos para la venta, envío o consumidor final)
Razones para mantenerlo	Depende del motivo por el cual se mantiene el inventario en una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Precautelativo (material o productos terminados como medida de prevención por una demanda mayor) • Transaccional u operativo (mercancía operable que dispone la empresa para funcionar y generar recursos y ganancias) • Especulativo (material o productos terminados retenido para obtener mayores ganancias debido a la variación de los precios que experimentan los productos destinados a la venta)
Duración	Su clasificación depende de la durabilidad del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Perecedero (mercancía que tiene fecha de vencimiento) • No perecedero (mercancía que no se vencen)
Origen	Se considera el inventario de acuerdo a la procedencia del inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Importados (mercancía fabricada y proveniente del exterior del país) • Nacionales (mercancía elaborada y adquirida dentro del país)
Valor (Pareto)	Se clasifica el inventario por la forma como se establece el precio de un inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo A (Mayor valor –se mantiene pocas cantidades-) • Grupo B (Valor medio –cantidades medias-) • Grupo C (Bajo valor –se mantiene grandes cantidades-)
Tipo de producto	Se clasifica de acuerdo a la naturaleza y rotación del inventario. Es decir, de la forma como está compuesto el inventario físicamente.	Empresa licorera <ul style="list-style-type: none"> • Whisky • Ron • Vino • Cerveza

4.2.2 Conceptualizaciones

Control de inventarios: El control de inventarios busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para los clientes, por lo que implica la coordinación de las áreas de compras, manufactura distribución. (Cortes, Fundamentos de la gestión de inventarios, 2014).

Abastecimiento: Es la actividad encaminada a cubrir una necesidad de consumo con cierto número de unidades en tiempo, forma y calidad. Un punto importante sobre el

abastecimiento es hablar sobre o el lead time, que es el tiempo de espera de una orden, ya que el inventario son la clave para el buen funcionamiento.

Actividad: son un conjunto de actividades o tareas que se ejecutan diariamente y con la misma intensidad.

Control: es una función administrativa, que mide y evalúa el desempeño y se toma la acción correctiva a tiempo.

Control de inventarios: es el método por el cual las empresas administran el inventario que conservan en bodega. Con el fin de registrar información sobre sus entradas y salidas, asimismo buscando el ahorro de costos y tiempo.

Demanda: se refiere a la cantidad de bienes y servicios requeridos por el consumidor final en un mercado específico en un periodo de tiempo. Cuando la demanda es igual en cada periodo se dice que es constante, al contrario de la que cambia periodo a periodo la demanda será variable.

Deterioro. Daño progresivo en mayor o menor grado físicas de un producto.

Empresas comerciales. Se define como empresas que compran productos terminados para revenderlos; en tal sentido, sus existencias están formadas por diversidad de líneas de productos terminados que constituyen la línea vertebral del negocio, como por ejemplo ferreterías, farmacias, almacenes de electrodomésticos, supermercados y bazares etc.

Entrada. Es el proceso por el cual se le da ingreso a todos aquellos productos o materia que lleguen al centro de costo, puede haber diferentes tipos de entradas en un almacén.

Existencia: Son los productos destinados para la venta, almacenados en bodega o en la exhibición de la tienda para ser vendidos o utilizados.

Fallas. Defecto o imperfección de los artículos terminados.

Inventarios. Es el listado ordenado de bienes que componen el patrimonio de una empresa, institución o persona en un periodo determinado. El inventario lo constituyen, la materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de la mercancía o de materiales para su mantenimiento que se consume en el ciclo normal de sus operaciones destinados para su venta.

Inventario físico. Es el registro manual de las existencias físicas contra los registros en los libros contables.

Optimización: En general es el término empleado a la acción y efecto de optimizar. Es la capacidad de realizar una actividad de la manera más eficiente posible y utilizando los menores recursos posibles.

Producto: Se refiere aquello que ha sido fabricado por la oferta para satisfacer una demanda, o atender un deseo por mediante su uso.

Recursos humanos: Es el conjunto de empleados que conforman una empresa o institución y que se caracterizan por desempeñar las diferentes tareas y actividades específicas en cada departamento, y por tal razón son una de las fuentes de riqueza más importantes al ser las responsables de la ejecución y desarrollo de todas las áreas.

Recursos materiales: Son los bienes tangibles con los que dispone la empresa en cuestión para realizar sus actividades y lograr sus objetivos, estos pueden ser: instalaciones (edificios,

maquinaria, equipos, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas, entre otros) y materia prima (aquellos materiales auxiliares que forman parte del producto, los productos en proceso y los productos terminados) entre otros.

Robo hormiga: Es la expresión utilizada para referirse a una gran cantidad de robos en pocas cantidades, pero cuando se hace un escrutinio, el robo total suma una gran cantidad, generalmente es muy difícil de controlar, pero afecta considerablemente a las finanzas de la empresa.

Restricciones: Son limitaciones existentes en los sistemas de inventarios. Algunas de las restricciones más comunes son: limitaciones de espacio en almacén; el capital que puede ser invertido en los inventarios; limitaciones de maquinaria y personal y; políticas administrativas, como nunca quedarse sin inventario de determinados artículos. Estas restricciones son variables de acuerdo con las características de la empresa y de sus productos y pueden afectar los sistemas de inventarios de distintas maneras.

Recepción de Mercaderías: Son las actividades por medio del cual los productos adquiridos a los proveedores llegan a la bodega de la empresa para ser clasificados y colocados en el inventario de la empresa.

Salida: Son los registros que disminuyen las existencias de los productos en el inventario del almacén.

Sistema: En general se define como un objeto por el cual sus partes o componentes se relacionan con al menos una de las demás y forman un todo.

CAPÍTULO V. METODOLOGIA

5.1 Congruencia metodológica

Etimológicamente la palabra método está formada por dos raíces griegas que en la actualidad se entiende como el camino o procedimiento para lograr un objetivo, la manera de ordenar una actividad para lograr un fin y ordenar los acontecimientos para lograr una meta. (Vasquez, 2012)

La congruencia metodológica es utilizada para organizar las etapas del proceso de la investigación de forma que desde un inicio exista una relación entre cada una de las partes presentando el enfoque, métodos y objetivos.

5.1.1 Matriz metodológica

Una matriz metodológica permite una secuencia lógica, un continuo, en conjunto cada elemento investigativo para que el tema/problema, objetivos, áreas conceptuales, categorías de análisis, análisis de datos, conclusiones y recomendaciones mantengan correlación y realmente den un aporte significativo.

Este análisis se ha llevado a cabo siguiendo un orden lógico y asimismo relacionando cada uno de los elementos que forman parte de él.

En la empresa Plastik y Más se analizará cada uno de los procesos que actualmente maneja para el control de las compras de mercadería, las entradas a bodegas, los pedidos de las tiendas, así como la venta al consumidor final.

En la siguiente tabla se muestra la congruencia utilizada de la propuesta de mejora.

PROBLEMA	Preguntas de investigación	Objetivo General	Objetivos específicos
Con un proceso eficiente de compra y venta será más fácil	1. ¿Cuál es el proceso actual de compra, venta, registro y control del inventario?	Implementar un sistema y control de inventarios en la empresa Plastikal y	1. Describir el proceso actual de la empresa Plastikal y Mas para el control de inventario

<p>poder aplicar diversas herramientas que ayuden a evitar reprocesos y a optimizar los recursos. El mal manejo de los inventarios afecta el crecimiento de la empresa, ¿Qué beneficios obtendría Plastikal y Más a través de una propuesta de mejora en el control y administración de sus inventarios?</p>		<p>Más</p>	
	<p>2. ¿Cuáles son las herramientas o requerimientos esenciales para evitar pérdidas por un mal manejo de inventarios?</p>		<p>2. Identificar las herramientas necesarias para una óptima administración y control de inventarios.</p>
	<p>3. ¿Cuáles son los beneficios al implementar un sistema de administración de inventarios para Plastikal y Más?</p>		<p>3. Realizar un análisis de Costo-beneficio de una correcta administración y control de inventarios</p>

Fuente (elaboración Propia)

5.2.2 Operacionalización de las variables

Desde un punto de vista operacional constituye el conjunto de procedimientos que describe las actividades que un observador debe realizar para recibir las impresiones sensoriales, las cuales indican la existencia de un concepto teórico de mayor o menor grado. (Reynolds, 1986).

5.2.3 Hipótesis y/o variables de investigación

En este sentido, las actividades y operaciones deben realizarse para medir una variable e interpretar los datos obtenidos. (Hernandez-Sampieri y Mendez).

Es la explicación o la solución tentativa al problema, y se plantea de manera breve, clara y concisa. (Prieto J. H., 2017)

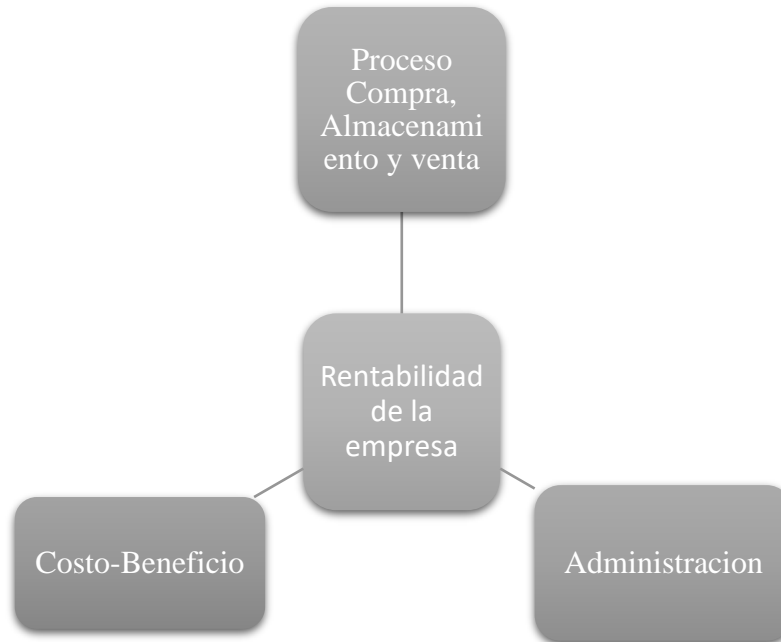
H1: El nuevo proceso mejorará la gestión de inventario en la empresa Plastikal Más.

H0: El nuevo proceso no mejorará la gestión de inventario en la empresa Plastikal Más.

En este sentido, las actividades y operaciones deben realizarse para medir una variable e interpretar los datos obtenidos. (Hernandez-Sampieri y Mendez). Las variables son los procesos actuales de la investigación abarca todo el sistema sobre el control del inventario que se está evaluando. El nuevo proceso propuesto mejorara la gestión de inventario en la empresa Plastikal Más.

Las variables para la investigación son el proceso de compra, almacenamiento y venta de la empresa, así como la administración con la que se cuenta y el costo beneficio de una buena implementación.

Ilustración 6. Variables de investigación



Elaboración: Fuente propia.

5.2 Enfoques y métodos

El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema ((Teddle y Tashakkori, Mertens, & Williams)

Cabe destacar que el enfoque mixto va más allá de la recolección de datos de diferentes modos sobre el mismo fenómeno, implica desde el planteamiento del problema, mezclar lógica inductiva y la deductiva, responder a distintas preguntas de investigación de un planteamiento de problema. (Hernandez-Sampieri y Mendez)

La investigación descriptiva como su nombre lo indica, el principal objetivo de la investigación es describir algo, por lo regular las características o funciones del mercado. (Malhotra, 2008)

El enfoque que se llevará a cabo en la investigación es un enfoque mixto donde se recopilan características cualitativas como cuantitativas. Las interrogantes de la investigación se responderán mediante un método descriptivo en donde se describirá la conducta de las variables involucradas, así como se medirá y analizará sin actuar sobre ellas.

Al contar con un enfoque mixto se determinó usar como método cualitativo el análisis de resultados por medio de la entrevista que se llevó a cabo con el apoyo de los colaboradores de Plastikál y Más, ya que al estar implicados directamente con el problema se logrará un punto de vista más preciso de la situación, como también por medio del uso de la observación para el análisis de los procesos actuales del inventario.

5.3 Alcance de la investigación

El objetivo principal de la investigación es dar respuesta a las preguntas de investigación, de manera que, para cumplir con dicho objetivo, el análisis se efectuará con un enfoque mixto donde se mezclarán elementos de los métodos cualitativos.

El diseño que se utilizó en la investigación es un diseño de investigación descriptiva, en el cual se llevó a cabo por medio de un cuestionario en la entrevista a profundidad con los empleados de Plastikál y Mas, para poder tener una amplia visión del problema y llegar a un análisis más objetivo. La investigación sigue un diseño transaccional por que dicho análisis se lleva a cabo en un solo periodo de tiempo en el cual se expone los beneficios de un mejor manejo de inventario como la mejora en el proceso de compras, recepción de mercadería, y venta.

El diseño de la investigación se compone también de un diseño no experimental ya que no actuara sobre las variables implicadas.

5.3.2 Diseño de la Investigación

Un diseño de investigación es un esquema o programa para llevar a cabo el proyecto de investigación. Aunque ya se haya desarrollado un enfoque amplio del problema, el diseño de la investigación especifica detalles, los aspectos prácticos para dicho enfoque. (Malhotra, 2008)

Cuantitativo porque se están midiendo cantidades de inventario (numéricos), transversal porque se está tomando en un momento determinado, descriptiva porque se describirá el método más adecuado para el buen control del inventario de la empresa.

El diseño que se utilizó en la investigación es un diseño de investigación descriptiva, en el cual se llevó a cabo por medio de un cuestionario en la entrevista a profundidad con los empleados de Plastikal y Más, para poder tener una amplia visión del problema y llegar a un análisis más objetivo. La investigación sigue un diseño transaccional por que dicho análisis se lleva a cabo en un solo periodo de tiempo en el cual se expone los beneficios de un mejor manejo de inventario como la mejora en el proceso de compras, recepción de mercadería, y venta.

5.3.3 Población (población total y meta)

Es importante determinar la población involucrada en el inventario de la empresa Plastikal y Más, ya que juegan un papel fundamental para que se logre un óptimo control en las mercancías.

(Sampieri, 2014) Afirma que: “Las poblaciones deben situarse claramente por sus características de contenido, lugar y tiempo”.

La población para esta investigación es el total de empleados que laboran actualmente para la empresa Plastikal y Más.

5.3.2 Muestra

(Malhotra N. K., 2008) Afirma “La muestra está conformada por sujetos fácilmente accesibles y presentes en un lugar determinado y en un momento preciso. Los entrevistados se incluyen en el estudio a medida que se presentan, y hasta que la muestra alcance el tamaño deseado”.

En esta investigación se realizarán entrevistas al azar a los empleados de la empresa Plastikal y Más, tanto en las bodegas como en las tiendas para conocer el proceso actual del control de inventario, así como las mejoras que como empleados puedan sugerir.

5.3.5 Unidad de análisis

Como unidad de análisis se ha tomado a los colaboradores de Plastikal y Más que se encargan del servicio al cliente con el fin de conocer los procesos que actualmente están manejando con la operación dentro de la empresa y con respecto a los manejos de inventario.

Se ha seleccionado la unidad de análisis antes mencionada porque son el objetivo de esta investigación ya que están involucrados directamente con el problema, también se harán entrevistas a expertos en el área de inventarios que podrán dar una opinión objetiva sobre los beneficios del buen manejo.

5.3.6 Unidad de respuesta

Para lograr conocer los beneficios que le traerá a la empresa Plastikal y Más un mejor control de inventario, se deben realizar entrevistas a profundidad sobre la situación actual de la empresa, desde el dueño, bodegueros, jefes y personal de venta con el objetivo de identificar las debilidades y fortalezas, así como tener un conocimiento exacto del proceso que se maneja actualmente. Así como un estudio detallado de cada una de las líneas de productos que actualmente se tiene para determinar el funcionamiento del inventario.

5.4 Técnicas e instrumentos aplicados

Entrevistas a profundidad a los colaboradores de la empresa Plastikal y Más, será la utilizada en esta investigación para lograr conocer la situación actual de la compañía. El personal tendrá la posibilidad de expresar libremente sus opiniones y respuestas para facilitar el entendimiento y que resulten fáciles de comprender.

.5.4.1 Instrumentos

Algunos de los instrumentos sirven para recabar la información que surge durante la investigación, dentro del proceso de la investigación y son conocidos como instrumentos de investigación. (Prieto, 2017)

Para esta investigación se utilizarán entrevistas con el personal de la empresa para determinar los procesos actuales de esa manera se tendrá un conocimiento amplio sobre la situación actual en cuanto a los inventarios. Las entrevistas serán semiestructuradas con el objetivo de poder obtener información adicional de los colaboradores y determinar con exactitud el problema del inventario.

5.6 Fuentes de información

Las fuentes de información utilizadas son múltiples tipos de documentos consultados para recopilar datos útiles con la finalidad de satisfacer la demanda de conocimientos necesarios para poder sustentar la investigación que se lleva a cabo.

Para la presente investigación se están utilizando tanto como fuentes primarias como secundarias, las cuales se detallan a continuación.

5.6.1 Fuentes primarias

(Prieto J. E., 2009) Afirma: “Son todo tipo de datos e información que genera el investigador y su equipo, en el estudio que actualmente realiza; es decir aquella recopilada específicamente para el proyecto investigativo actual” (p. 77).

En el presente documento se ha utilizado como fuente principal la información brindada por la empresa PLASTIKAL Y MÁS, entre las que se pueden mencionar:

- Entrevista con el gerente y colabórale de PLASTIKAL Y MÁS.
- Información de las ventas últimos 3 meses.
- Recibos de compras realizadas.
- Observaciones para identificar procesos.

Otras fuentes de información primarias que se utilizaron son:

- Artículos de periódicos.
- Libros.
- Revistas.
- Tesis obtenidas a través del CRAI.

5.6.2 Fuentes secundarias

Las fuentes de investigación secundarias también son de gran importancia en la presente investigación, con las cuales se puede obtener información estructuradas y organizadas que se refiere a documentos primarios originales, permite ser utilizadas como referencias, respaldo en el trabajo realizado.

En el presente documento se utilizaron diferente fuente de información secundaria entre las que podemos mencionar:

- Enciclopedia.
- Página Web.
- Comentarios.
- Opiniones.

Todas y cada una de las fuentes secundarias han sido detalladas en la bibliografía.

5.7 Limitantes del proyecto

La investigación presenta los siguientes límites:

- Poca información de los datos financieros de la empresa en estudio.

Restricciones de algunos datos en los departamentos de compras debido a que no cuentan con un registro histórico de las transacciones.

5.7.1 Limitantes de la investigación

Para el presente trabajo se han identificado los siguientes como principales límites:

- El tiempo con el que se cuenta para poder hacer visitas diarias a la empresa y poder llevar una bitácora sobre todas las transacciones diarias.
- No se ha encontrado registro de un estudio relacionado con esta investigación en la empresa.

- Al no contar con registros exactos sobre todas las transacciones relacionadas compra, venta y conteo inventarios de la empresa PLASTIKAL Y MÁS dificulta el desarrollo del estudio.
- El estudio se enfocará únicamente en el departamento de inventario abarcando áreas o departamento como compra, ventas despacho.
- La confidencialidad en sus operaciones ha sido una limitante al no contar con datos exactos de ventas, utilidades y demás.

5.7.2 Cronología de trabajo

Se llevó a cabo la cronología de actividades que se deben de desarrollar para la recopilación de información necesaria para el presente trabajo de investigación; al determinar el tiempo de cada actividad se permite una mejor coordinación y ejecución para cada una, de esta forma los riesgos por algún atraso se minimizan.

Tabla 3 Cronograma de la propuesta de mejora.

Cronograma propuesta de mejora para PLASTIKAL Y MÁS							
Actividades	26 de Octb.	27 de Octb.	03 de Nov.	10 de Nov	12 de Nov	15 de Nov.	28 de nov.
Defición del problema	Lu						
Defición de la muestra	LU						
Ejecución entrevista		Ma					
Análisis de resultados			Ma				
Identificación de Beneficios				Ma			
Identificación de problemas					Jue	Do	
Levantamiento de inventario						Do	
Cálculo de perdidas y ventas						Do	
Presentación del avance							Sa

Día específicos de la semana en la que se debe de completar la actividad	Lu Ma Mi Ju Vi Sa D
Actividad responsabilidad del alumno	
Actividad responsabilidad del asesor	

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS

6. Proceso actual

Plastikal y Más es una empresa distribuidora de artículos plásticos para el hogar, con una variedad de artículos de porcelana, melamina, mela-forma, metal, aluminio, peltre, tazas, platos, soperas, vasos de vidrio, así mismo un amplio surtido de sombrillas, siendo importadores directos, ofreciendo productos al por mayor y menor (Plastikal, 2020).

Actualmente la empresa opera bajo tres procesos principales los cuales son: el proceso de compra, ingreso de mercadería a bodega y el proceso de venta final. Los colaboradores conocen el proceso que deben realizar en la organización, pero no cuentan con un plan establecido por la empresa para realizarlos.

6.1.1 Proceso de compra

El proceso de compra es la función lógica mediante la cual, una empresa adquiere sus productos o insumos, cuando una empresa tiene una buena organización en el proceso de compra esta consigue ahorrar costos, satisfacer a sus clientes a tiempo.

El proceso de compra permite a las empresas a aumentar sus beneficios, buscando las mejores opciones a un buen precio y de buena calidad, con el fin de reducir los costos, es también ofrecer precios competitivos en relación con la competencia.

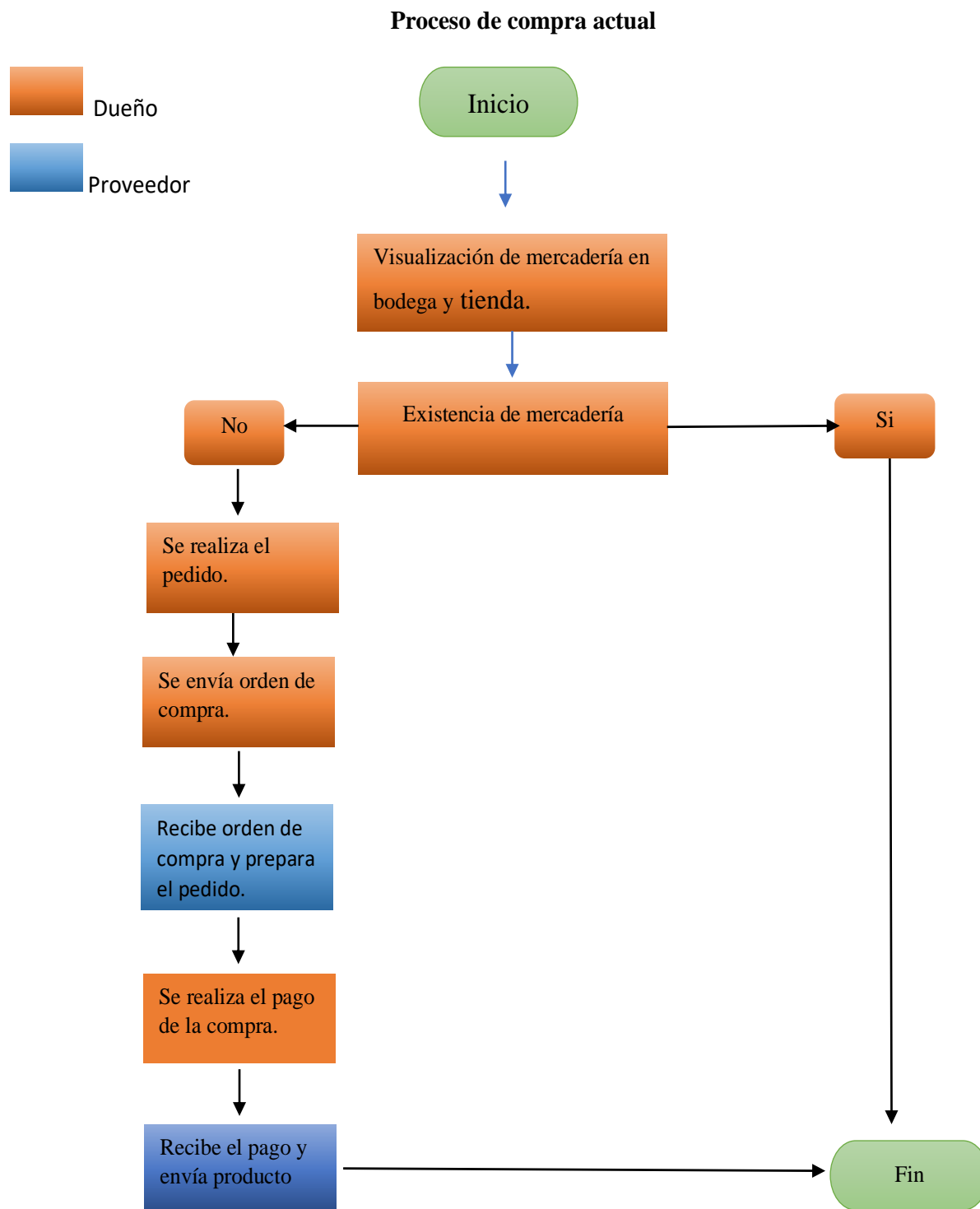
Cuando una empresa se dedica a realizar compras también tiene que considerar algunas variantes como ser: tránsito y tiempo de elaboración en caso de que sea empresa de producción, en el caso de Plastikal y Más solo se debe de considerar el tiempo de tránsito y que sus proveedores cumplan con lo solicitado, también se debe de considerar otras adversidades que

puedan ocurrir que este fuera de las manos del proveedor como ser: mal tiempo, retraso en el vuelo; huelgas que se puedan dar en el trayecto del ruta.

Plastikal Y Más es una empresa que no cuenta con una buena gestión de compra, esto debido a que el propietario es la única persona autorizada o encargada en realizar las compras, y estas se realizan en base a la experiencia en el negocio y la poca visualización de los productos en los mostradores de exhibición y en las bodegas, esto sucede por no contar con sistema de control de inventario.

Se realizó entrevista a los colaboradores de la empresa Plastikal Y Más y al propietario, en la entrevista realizada a los colaboradores seleccionados se puede notar el alto grado de compromiso que tiene hacia la empresa, pero también tienen presente la necesidad de implementar un sistema de control de inventario eficiente.

En la entrevista se detectó que los colaboradores no tienen claro cuáles son sus funciones, de igual manera no tienen definido sus procesos ni saben con exactitud la cantidad de inventario que tienen de cada producto.

Ilustración 7. Flujograma actual del proceso de compra.

Fuente: (Plastikal y Más 2020)

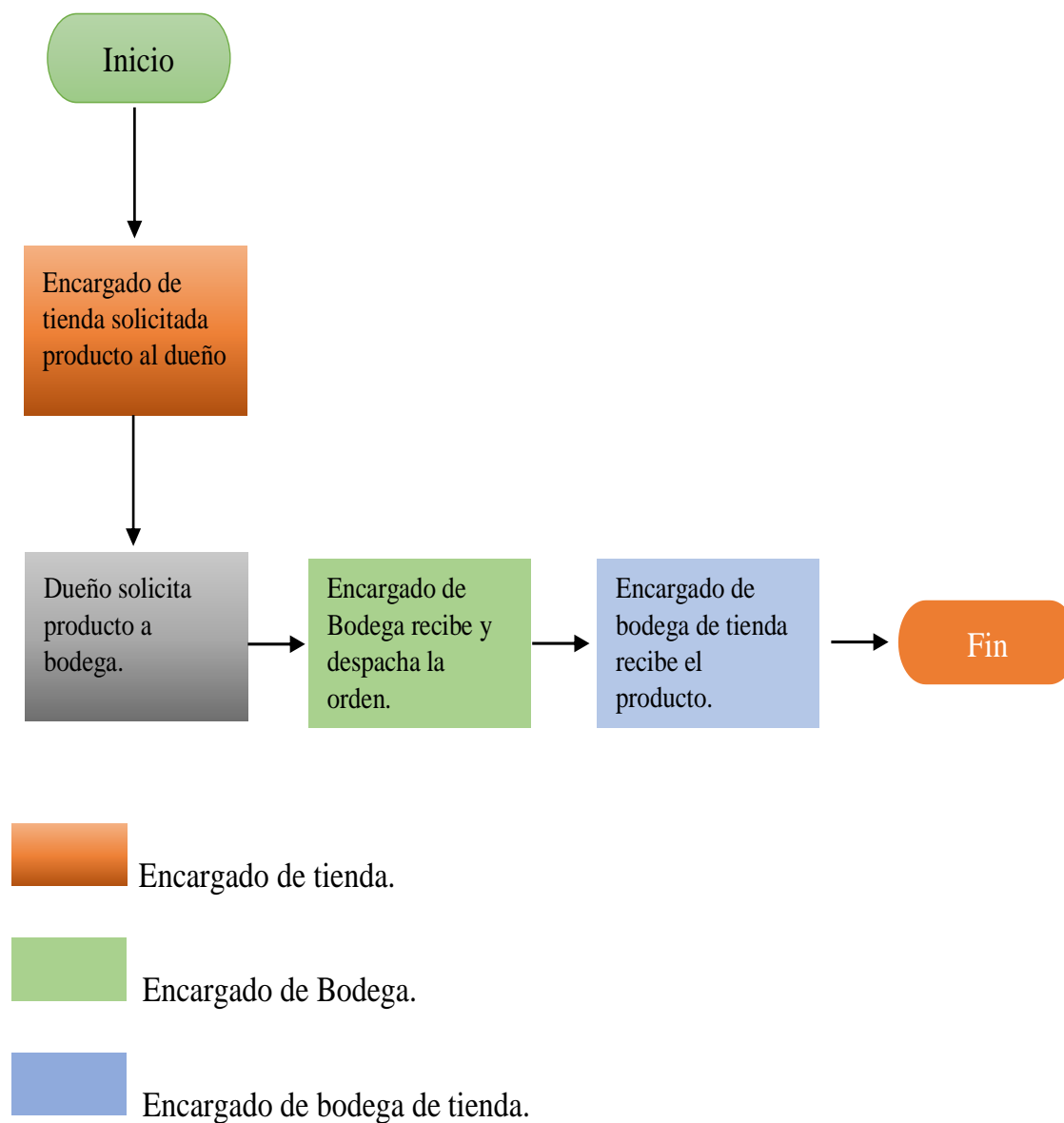
6.1.2 Proceso de ingreso de mercadería

De una correcta gestión interna para la administración de inventario dependerá principalmente la fiabilidad y disposición de producto en tiempo o en el menor plazo posible para ofrecérselo al cliente final.

El proceso de ingreso de mercadería también se debe de revisar todo lo que se recibe para asegurarse que lo físico coincide con la requisición de mercadería, también para asegurarse que la mercadería que se está recibiendo viene en buen estado y sin ningún problema para ofrecérsela al cliente.

Llevar un control de entrada y salida de mercadería de la tienda, permite mantener las suficientes unidades de productos y no quedar desabastecido, evita también el tener producto de poca demanda y el robo en la tienda.

Para el proceso de ingreso de producto a la tienda, el propietario de Plastikal y Más, realizada la orden de pedido a la bodega donde la recibe el encargado de bodega este despacha la orden a la tienda y la recibe el encargado de bodega de tienda este la recibe, pero no verifica que la cantidad reciba es la correcta con la solicitada, ni verifica que los productos vayan en perfecto estado para su venta.

Ilustración 8. Flujograma actual del proceso de ingreso de mercadería.**Proceso de almacenamiento actual**

Fuente: (Plastikal Y Más 2020)

6.1.3 Proceso de venta

El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa desde el momento que intenta captar la atención de potenciales clientes hasta que la transacción final se lleva, es decir hasta que se concreta la venta, el objetivo de la venta no solo es vender si no mantener una cartera de clientes.

En la actualidad las empresas no solo buscan un cliente, si no que buscan un socio estratégico con el cual puedan mantener una relación comercial por mucho tiempo, las ventas es el pilar principal con las empresas cuentan para mantener la rentabilidad de la empresa.

En Plastik y Más el proceso de venta es maneja por el encargado de tienda, supervisores y el personal de venta y servicios al cliente, las muy raras ocasiones el propietario se involucra en la misma.

Proceso de venta actual.

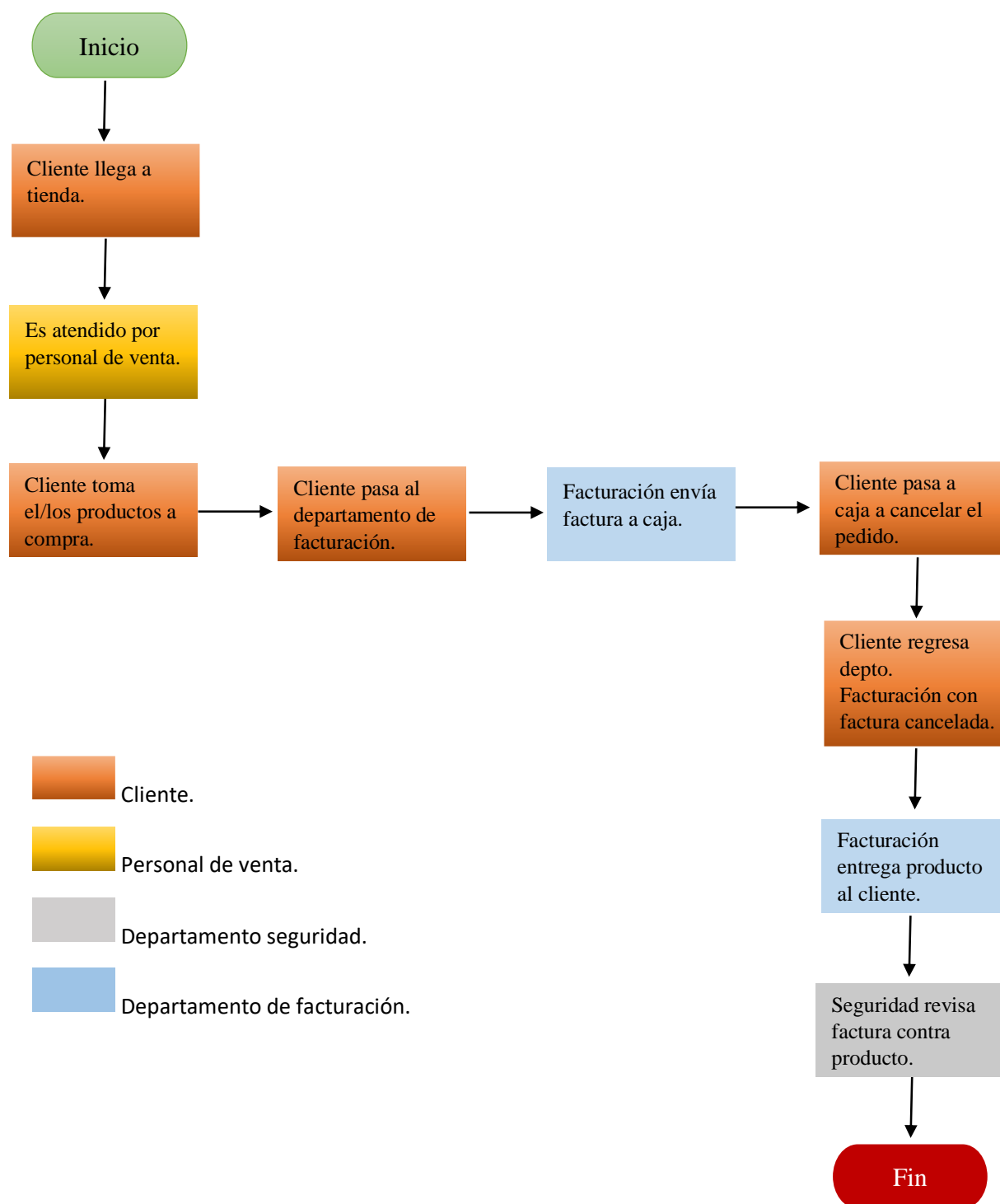


Ilustración 9. Flujograma actual.

Fuente: (Plastikal y Más 2020)

Se realizaron observaciones diarias a los procesos, mediante técnica de investigación sobre cómo se toma el inventario actualmente en la empresa, así como identificar que se realiza cuando se ingresa el inventario a las bodegas y a las tiendas.

Entre los principales clientes de la compañía son Mundo Ofertas, Mercado el Plástico en Santa Rosa de Copán y el supermercado La Económica en la ciudad de San Pedro Sula. Sus principales proveedores son del país vecino Guatemala: Noeplast y Spartaplast.

Actualmente cuentan con un sistema de inventarios llamado SAI, pero no lo están utilizando debido a que cuando intentaron usarlo no lograron implementarlo de manera correcta. El inventario se maneja de manera informal y eso dificulta su buen control. Al realizar compras los productos entran a las bodegas, pero sin ningún control de existencias, así mismo cuando se distribuye dentro de las tiendas no hay un control adecuado. En el proceso de venta actual se observó que el 70% de los productos están con código de barra, no así el restante 30%, del cual se calcula el precio de manera empírica debido a que sus colaboradores tienen bastante experiencia y logran identificar el tipo de producto y el precio, en el caso del personal nuevo este debe consultar a los de más antigüedad para determinar su valor y el tipo.

Se estima que el total de productos inventarios oscila entre los cuatro mil a cinco mil, pero este conteo se realizó hace aproximadamente dos años atrás. Esto dificulta la búsqueda de productos y a su vez genera malestar en el servicio al cliente debido a la no existencia de los mismos y que su periodo de rotación es muy lento.

Las compras se realizan de manera informal y de manera semanal en muchas ocasiones se realizan aun sin saber si esos productos están o no disponibles o en qué cantidades, las bodegas manejan poco inventario. Todo esto ha ocasionado pérdidas, robos y daños en los productos,

según datos proporcionados el 70% de los productos que se compran se logran vender de manera rápida pero el otro 30% se mantiene en bodegas y tiendas. El proceso de compra lo realiza directamente el señor Eder Herrera a solicitud de las personas encargadas de las bodegas que realizan revisiones de la cantidad de producto que se mantiene. En cuanto a la seguridad es poca y solo en una de las bodegas donde se tienen cámaras de vigilancia y guardias de seguridad para un control sobre las entradas y salidas de productos. Entre los productos que se lograron observar que más se venden están toda la línea de artículos plásticos para el hogar, así como los utensilios de cocina de metal.

6.1.4 Tabla 4. Entrevista colaborador #1

Colaborador:	Puesto:
1	Supervisora de tienda

La entrevista realizada a la supervisora de tienda ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, 5 avenida entre 6 y 7 calle, ella indicó que no se maneja ningún indicador para el control de inventario y ningún tipo de inventario, además que se desconoce con exactitud la cantidad de producto que tiene la tienda para la venta.

Cuando ingresa un producto a la tienda no se valida la cantidad en físico con la requisición de producto solicitada, únicamente hay una persona encargada de recibir el producto, pero no de cotejar la cantidad revisada con la solicitada a las bodegas externas.

Cuando los productos que están en exhibición se venden en su totalidad, la única persona que está autorizada para pedir a bodega es propietario, en algunas ocasiones se pierde de vender,

porque el propietario no se encuentra en la tienda y también porque se desconoce con exactitud si hay en existencia en bodega.

La empresa no cuenta con una política para los productos de poca rotación, ella indicó que cuando un producto este mucho tiempo en exhibición y no se vende lo que hacen es quitar ese producto y poner otro con mayor rotación.

Con relación a los precios de los productos exhibidos, la colaboradora entrevistada indicó que no todos los productos están marcados con códigos de barras y con el precio, un aproximado del 30% de los productos en tienda no tiene el precio, esto ocasiona pérdida de tiempo y molestia para los clientes porque en muchas ocasiones se le da un precio erróneo y se dan cuenta hasta al momento de facturación, los productos que no están rotulados con el precio los colaboradores con mayor antigüedad se lo saben de memoria el problema se genera con los colaboradores nuevos.

6.1.5 Tabla 5. Entrevista colaborador #2

Colaborador:	Puesto:
2	Propietario

En la entrevista realizada al señor propietario de la empresa Plastik Y Más indicó que no cuentan con ningún sistema de control de inventario, que en algún momento trató de implementar un sistema, pero lo discontinuó por no contar con el personal capacitado ponerlo en marcha.

El entrevistado indicó que no cuenta en todos los departamentos con el personal idóneo para el cumplimiento de sus actividades, de la misma manera manifestó que los colaboradores necesitan capacitarse en muchas áreas para que puedan realizar sus funciones de forma correcta.

El propietario de la empresa no tiene ningún tipo de participación en la toma de inventario de la empresa, las personas que participan son los encargados de bodegas y el encargado de tienda son los que realizan las compras y hacer pedidos a la bodega es el propietario.

La empresa no cuenta con política para medir el rendimiento de cada uno de sus colaboradores, por lo que no se tiene claro quién o quiénes de sus colaboraciones cumplen sus funciones de forma correcta.

La única persona dentro de la empresa autorizado para realizar la compra es el propietario, el proceso de compra funciona de manera empírica, el supervisor o encargado de tienda notifica al encargado de bodega de la falta de algún producto y este le notifica al propietario la cantidad de producto existente en bodega, el propietario toma la decisión de comprar o no según su experiencia.

La empresa no cuenta con una política definida para la recepción de mercadería, el encargado de bodega recibe la mercadería, pero este no coteja el producto recibido con la orden de compra, de la misma manera sucede en la tienda cuando se solicita mercadería a la bodega.

La empresa no cuenta con políticas para los productos con menor demanda, los productos con menor rotación el propietario toma la decisión de ponerlos en descuento, basándose únicamente al conocimiento que posee en el negocio y del mercado.

El propietario manifestó que no tiene conocimiento de colaboradores que estén robando producto tanto de tienda o bodega, pero sí en muchas ocasiones han encontrado y detenido a clientes que pretendían robar, de la misma manera está consciente que le empresa pierde por no contar con un sistema de control de inventario.

El propietario manifestó contar con políticas para los productos dañados o deteriorados, cuando se encuentra un producto dañado se quita de los estantes de exhibición, lo que representa pérdidas para la empresa.

6.1.6 Recorrido en la tienda

Para profundizar y conocer sobre las actividades que realizan cada una de las personas entrevistadas se realizó un recorrido por la misma y se pudo observar el grado de compromiso de cada uno de los colaboradores al atender a los clientes, también se pudo observar cómo se lleva a cabo el proceso de venta dentro de la tienda.

6.2.1 Definición

Como resultado de las entrevistas realizadas a los colaboradores seleccionados de la empresa Plastik Y Más, se observa que hay necesidades en cuanto a las mejoras de los procesos, sistema de control de inventario, actualmente la empresa lleva a cabo cuatro actividades principales que son: proceso de compra, proceso de ingreso de mercadería a las bodegas, proceso de ingreso de productos a la tienda y el proceso de venta, los colaboradores conocen sus actividades a realizar dentro de la tienda, pero no el paso a paso que se debe realizar en cada proceso. Las actividades se hacen como se han realizado desde siempre.

6.2.2 Formulación del problema

Ante lo expuesto, la falta de una administración correcta de los inventarios conlleva, pérdidas, compra de productos incorrectos o atrasados provocará clientes descontentos, impactando negativamente las utilidades de la empresa; por lo tanto ¿Existe la posibilidad de una administración y control de inventarios en la empresa Plastikal y Más?

7. Definir

Como resultado de las visitas realizadas a Plastikal y Más, se observó que hay una necesidad en cuanto a mejora de los procesos. Se utilizará un sistema de inventario, políticas y controles para lograr obtener una óptima administración de inventarios.

Actualmente Plastikal cuenta con un software administrativo y contable llamado SAI ERP el cual utilizan para facturación, pero no le están dando la utilidad al módulo de almacén por falta principalmente de capacitación del personal sobre el sistema.

Por otra parte, la empresa no cuenta con políticas de inventario, y controles necesarios para una correcta administración de sus bodegas y tiendas

8. Medir – analizar

Plastikal, por su deficiente administración de inventario tiene costos por pérdidas de venta, ya que se escasean frecuentemente de los productos que más demandan los clientes, y no logran cubrir la demanda. Por lo tanto, se determinó importante medir e identificar el porcentaje de ventas perdidas y cuanto representa esto en pérdidas en cuanto a ingresos que dejan de obtener.

Ya que la empresa no cuenta con un registro de ventas perdidas, para poder medir dicho porcentaje se tomó una muestra de la cantidad de los tres productos que no se han podido vender en más de un año y se múltiplo por el precio aproximado dando como resultado un estimado de pérdidas de ventas.

Porcentaje de ventas perdidas = Cantidad de producto sin vender X precio estimado

Ilustración # fórmula para estimar costo de perdida de ventas

Producto	Cant	Precio aprox	Vta perdida
Cubeta de metal	378	65	L. 24,570.00
Recipiente de vidrio	458	124	L. 56,792.00
Alcancia forma de gato	1233	15	L. 18,495.00
Total ventas perdidas			L. 99,857.00

Tabla 6. Muestreo de ventas perdidas aproximadas Plastikal y Más

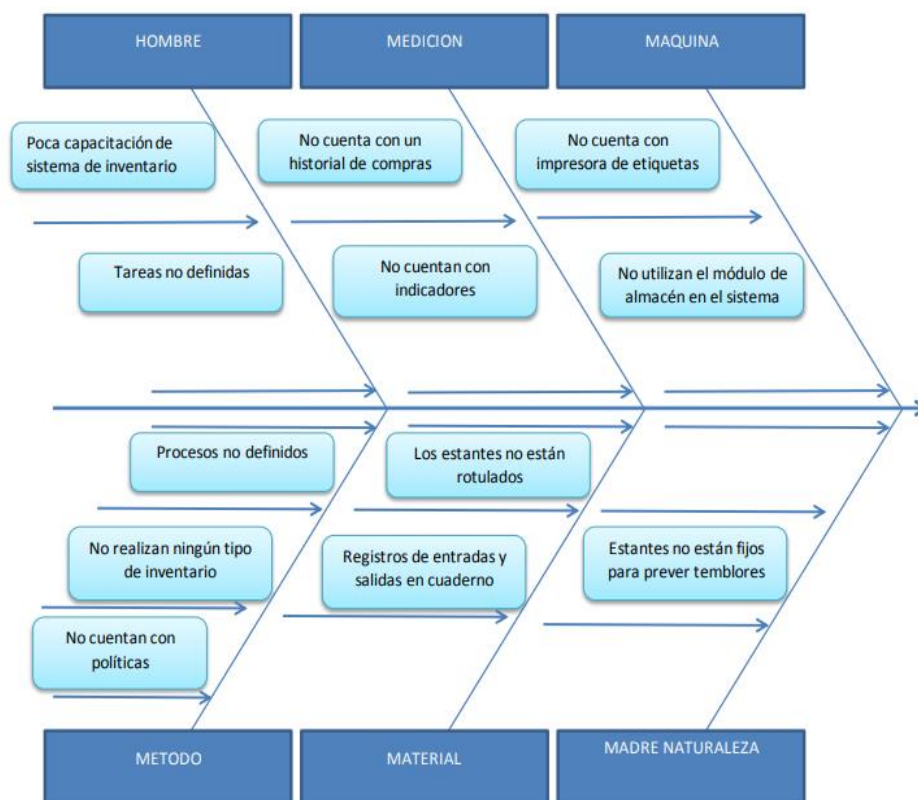
Fuente: (Plastikal y Más)

Desde sus inicios la empresa realiza las actividades mencionadas anteriormente, pero el dueño y colaboradores están conscientes de que se necesita una mejora para poder lograr un mejor manejo del inventario, y crecer en el mercado y generar mayores utilidades. Ambas partes están de acuerdo en que el sistema SAI debe estar funcionando de una manera correcta y adecuada, si quieren lograr un eficiente manejo de los productos. Es importante mencionar que la falta de conocimiento y capacitación tanto al personal de ventas como al personal administrativo

no ha permitido una implementación óptima del sistema SAI. Plastikál y Más carece de un control de inventario que le permita administrar de manera correcta todos y cada uno de los productos que se comercializan diariamente en las tiendas.

Para lograr detectar los elementos que afectan en la deficiente administración de la empresa se optó por realizar un diagrama de causa y efecto o más conocido como diagrama espina de pescado, o Ishikawa, y de esta manera se lograron localizar distintas causas detectadas bajo dicho análisis.

Ilustración 10. Diagrama causa y efecto



Fuente: (Plastikal y Más)

Existen muchos métodos que ayudan al control de inventarios en las empresas, estos métodos se clasifican según su naturaleza, su proceso logístico etc. El método ABC es muy popular y clasifica a los productos en tres categorías según su importancia y valor, también es llamado 80/20, en este método los productos clase A son aquellos que no se venden mucho y que representan aproximadamente un 20% del total del inventario pero su valor representa hasta el 80% del mismo, por otra parte se tiene los productos clases B los cuales sus ventas son de mediano alcance y representa hasta un 40% del total del inventario pero su valor oscila entre un 15% y por ultimo tenemos los productos clase C los cuales son los más vendidos y pueden representar hasta un 40% del inventario pero su valor apenas alcanza un 5%. (Matthew A. Waller)

Método PEPS en este sistema se deben identificar los productos que ingresaron primero a la empresa con el objetivo de intentar venderlos lo más pronto posible, en este sentido la empresa deberá tener un sistema permanente de inventarios y llevar un control estricto de las entradas y salidas mediante un Kardex. También se conoce el método EOQ el cual reduce sustancialmente los costes en los inventarios mediante la identificación del punto en donde los costos por medir un producto y los costos por mantenerlos en inventario se igualan.

Se realizará un muestro por conglomerado el cual se utiliza para minimizar la logística en áreas muy extensas, es un muestro probabilístico el cual ayudará a seleccionar al azar en forma natural por agrupaciones, se identificarán líneas de productos para su análisis y conteo completo.

9. Mejorar

Como medida de control para el buen funcionamiento del control de inventario en Plastikal y Más se propone, que, como la empresa ya cuenta con un sistema automatizado (SAI), que no incurra en otro gasto para adquirir otro programa, sino que capacite a los empleados en dicha herramienta para que se pueda realizar eficientemente el proceso.

Para la mejora de administración de inventarios de Plastikal y Más, se propone implementar una clasificación de inventarios ABC, para generar una clasificación correcta de los productos.

Se sugiere a la empresa Plastikal y Más por la demanda de sus productos, que verifique cada tres meses la clasificación de inventarios ABC, por los cambios de comportamiento de compra de los clientes y de esta manera no comprar los modelos que ya no estén siendo más demandados.

También, como parte de la mejora propuestas, se debe actualizar los procesos de compras, ingreso y ventas de la empresa para obtener una mejoría en la administración de inventarios actual.

9.1 Aplicación del sistema de clasificación de inventarios ABC

Se propone el manejo de inventarios del método de clasificación ABC ya que Plastikal cuenta con diversas líneas de productos por lo tanto deben de administrar su inventario según la importancia de cada una de ellas según su valor de inventario.

Para lograr determinar dentro de que clasificación se podría situar cada producto, realizó un inventario físico de todos los productos disponibles, los precios de costo de cada uno de los

productos para lograr obtener el volumen de inventario en dinero y el porcentaje del inventario que representa cada uno de los productos con relación al volumen total de inventario en dinero.

Inventario al 15 de noviembre del 2020				
Producto	Inventario disponible	Volumen de inventario en dinero	% de inventario en dinero	% y clasificación dentro del modelo
Plancha	55	L. 9,677.80	22.46%	A
Juego de sillas p jardín 5pzs	2	L. 5,732.00	13.30%	
Edredones	12	L. 2,760.00	6.41%	
Alcancias plasticas	422	L. 2,101.56	4.88%	
Alfombras	158	L. 1,998.70	4.64%	
sombrillas de mano	88	L. 1,936.00	4.49%	
Pelotas de plastico	304	L. 1,824.00	4.23%	
Triciclos	7	L. 1,561.00	3.62%	B
Juego de sillas p jardín 3pzs	1	L. 1,455.00	3.38%	
estufa de metal	2	L. 1,160.00	2.69%	
Toallitas humedas	58	L. 1,096.20	2.54%	
sombrillas para jardín	22	L. 1,004.52	2.33%	
Masetera grande	29	L. 957.00	2.22%	
Platos ondos	224	L. 795.20	1.85%	
Vasos de plastico	227	L. 780.88	1.81%	
Tazas plasticas	118	L. 761.10	1.77%	
Canasta para cocina	98	L. 750.68	1.74%	
papel tapiz	13	L. 715.00	1.66%	C
Mantas para cocina	65	L. 671.45	1.56%	
Termos plasticos	78	L. 614.64	1.43%	
Hula up	68	L. 604.52	1.40%	
Pistolas de agua	55	L. 574.75	1.33%	
Colador de café	160	L. 480.00	1.11%	
Artesanias	8	L. 440.00	1.02%	
Caballos andadores	27	L. 420.12	0.98%	
Masetera pequeña	27	L. 390.15	0.91%	
Cuerdas de saltar	56	L. 380.80	0.88%	
Basurero grande	17	L. 255.00	0.59%	
Juego de baño	3	L. 234.99	0.55%	
Tazas de vidrio	24	L. 234.72	0.54%	
Basurero pequeño	22	L. 176.00	0.41%	
violines de juguete	6	L. 153.30	0.36%	
Jaulas para pajaros	10	L. 133.30	0.31%	
Embudo	37	L. 123.21	0.29%	
Linternas	4	L. 75.04	0.17%	
Servilletero	11	L. 53.68	0.12%	
		L. 43,082.31		

El porcentaje de inventario en dinero se obtuvo dividiendo el volumen de inventario en dinero por producto entre la cantidad de volumen total de inventario en dinero. Se realizó la clasificación de mayor a menor porcentualmente dentro del modelo.

Tabla 7. Muestreo de clasificación de inventario ABC

Fuente: (Plastikal y Más

La clasificación dio como resultado que los productos dentro de la categoría A en su mayoría son representados por los productos de gama baja, esto se debe a la cantidad que hay de cada uno en inventario, por eso, es que el porcentaje de inventario en dinero que representan es alto. Se tomó una muestra del total del inventario existente en la empresa para ejemplificar el método ABC.

Se sugiere a la empresa Plastikal y Más que estén modificando cada tres meses la clasificación de inventarios ABC porque esta va a ir cambiando según los productos que estén siendo más demandados en el momento y por la cantidad que habrá en existencia de cada uno, por lo tanto, para lograr mantener el control del inventario deberán estarla revisando.

9.2 Mejora de los procesos

Para la realización de la mejora de los procesos, se hizo primeramente un análisis de la situación actual por medio de los flujogramas de los procesos actuales, dentro de cada uno de los nuevos flujogramas se dividieron las actividades pertenecientes a cada uno de los involucrados en el proceso.

Se consideraron los factores de eficiencia y fluidez para elaborar los nuevos procesos, y con esto la empresa obtendrá mejores resultados en sus tareas.

Al momento de realizar las compras el encargado deberá revisar su sistema con las existencias actuales y en base a ello realizar el pedido al dueño. Dicho proceso será de mucha utilidad para ambos ya que se planificarán las compras en base a existencias y el historial de ventas y no llegar al punto en que esté en 0.

Para ello se recomienda que, en la bodega principal, como en cada una de las bodegas cuente con un usuario del sistema SAI configurado específicamente para las actividades de bodega.

9.2.1 proceso de compra

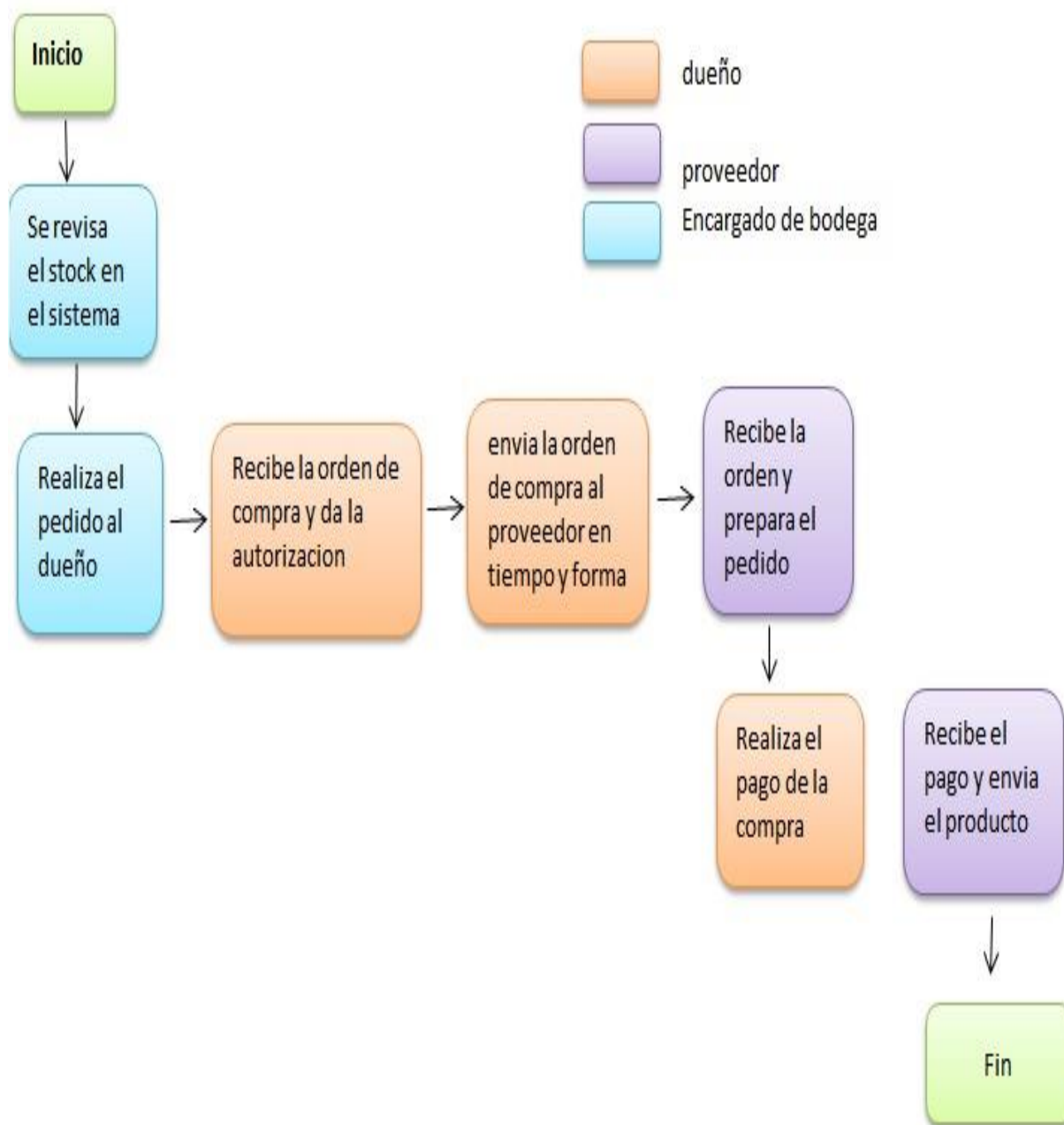


Ilustración 11. Flujograma mejorado del proceso de compra

Fuente: (Plastikal y Más)

Actividades

- Dueño:

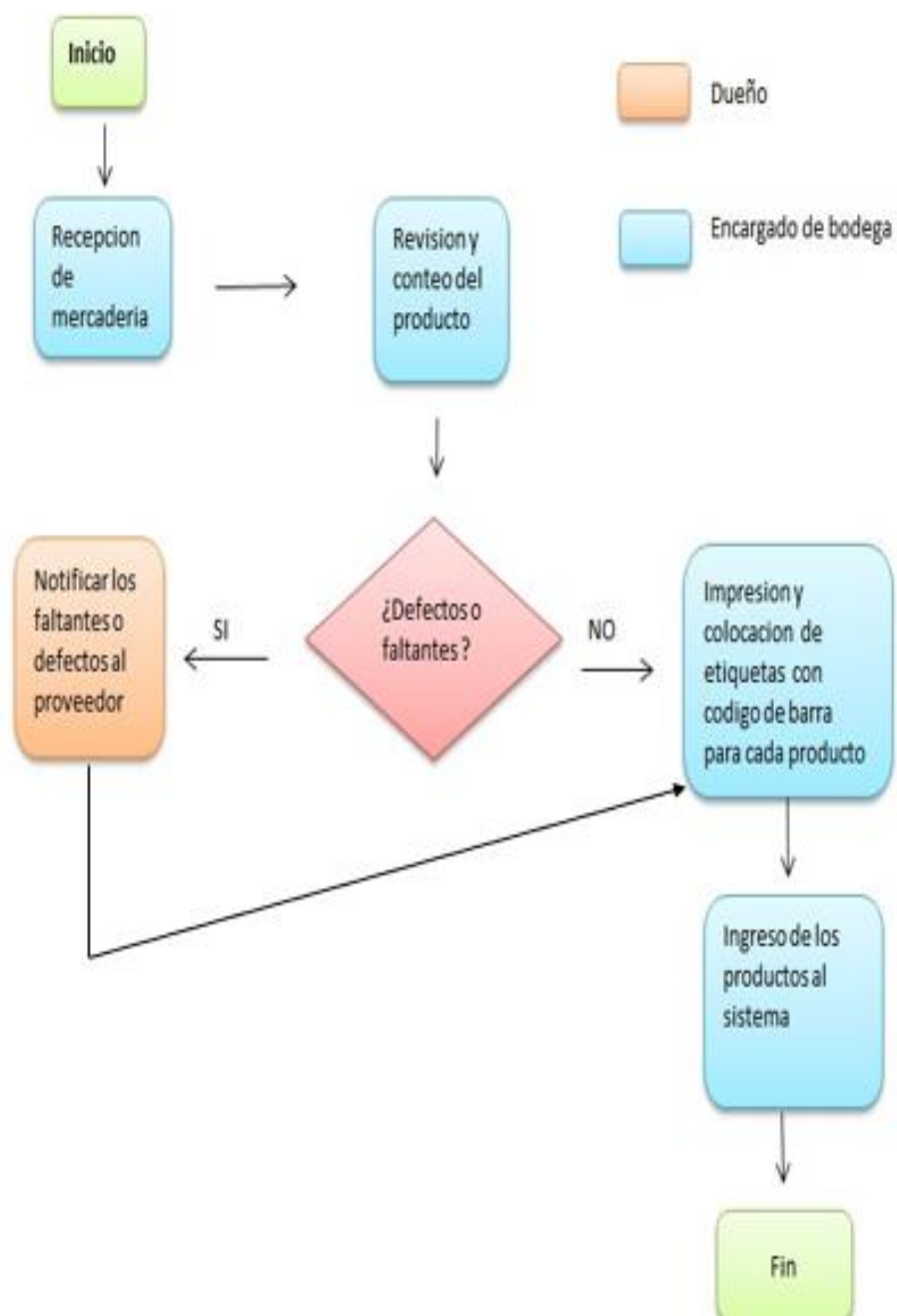
Realiza la compra a los proveedores y realiza el pago de este.

- Proveedor:

Recibe la orden del producto, emite la factura y envía el producto.

- Encargado de bodega: Revisa el stock de inventario en el sistema y procede a enviar la orden de compra al dueño.

9.2.2 proceso de ingreso a bodega

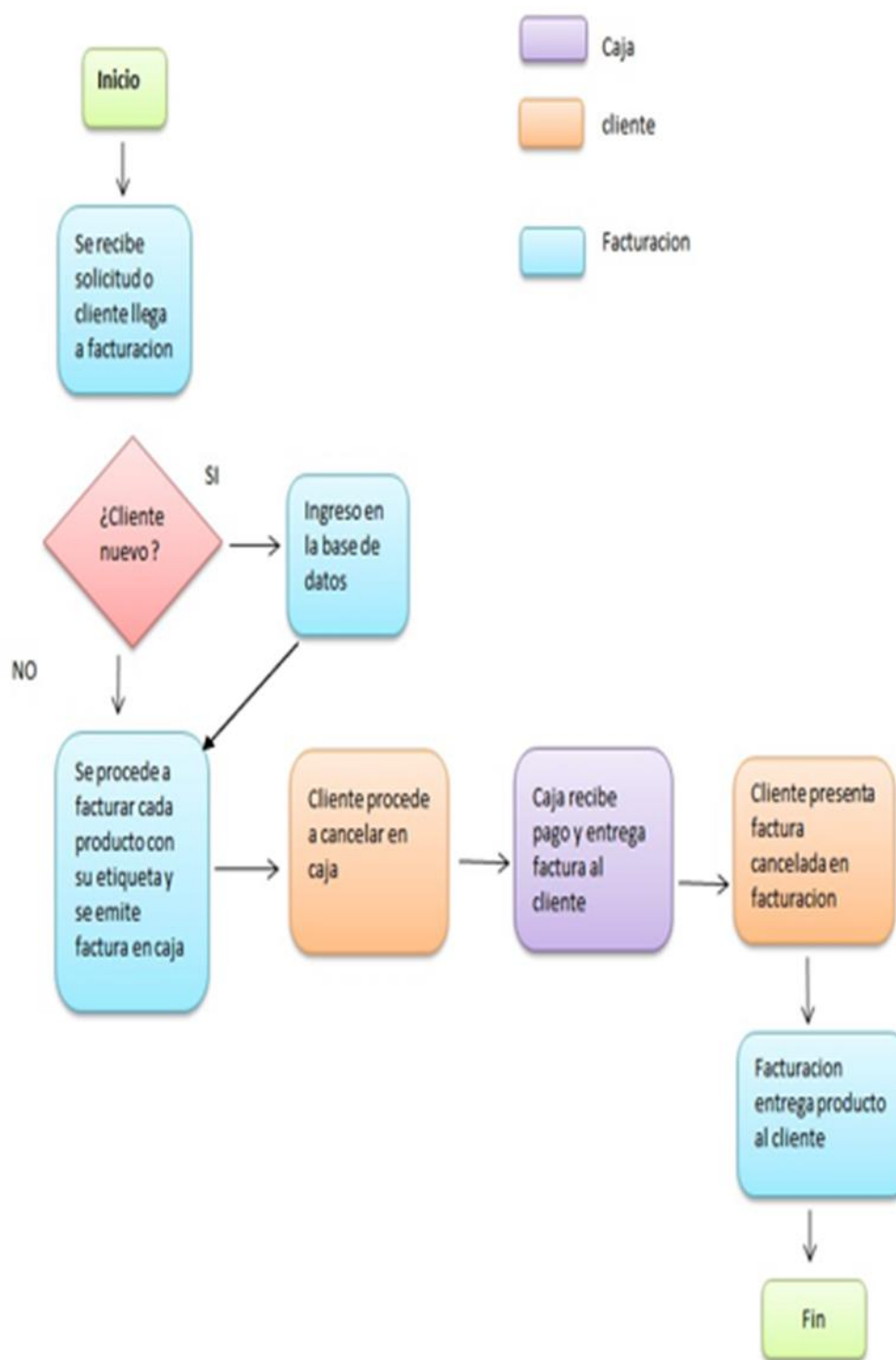
Ilustración 12. Flujograma mejorado del proceso de ingreso a bodega

Fuente (Plastikal y Más)

Actividades

- Dueño: En caso de haber defectos o faltantes que correspondan a la garantía del proveedor, deberá notificarlo a este. Al ingresar nuevos productos brindar precio sugerido y descripción.
- Encargado de bodega: Revisar y realizar el conteo de todos los productos, colocación de la etiqueta; en caso de haber un nuevo modelo elaborar en Zebra Designer la nueva etiqueta con el nombre y código. Ingresar la cantidad exacta que se recibió al sistema.

Ilustración 13. Flujoograma mejorado del proceso de venta en tienda



Fuente: (Plastikal y Más)

Actividades

Cliente:

- Cliente presenta solicitud o lleva el producto a facturación.
- Realiza pago en la caja y recibe factura.
- Procede a retirar el producto en facturación.

Facturación:

- Recibe solicitud de cliente y procede con la facturación.
- Empaca el producto para entregarlo al cliente.
- Recibe factura cancelada del cliente y entrega producto.

9.3 Sistemas de inventario y herramientas

Se recomienda la compra de una impresora de etiquetas, ya que de esta manera se generan el código de barras, facilitando así la identificación de todos los productos y se logrará implementar un control de entradas y salidas. Como también, el poder usar un escáner ayudará a reducir el tiempo y esfuerzo que demanda la captura de datos de un inventario a mano, mejora las salidas porque solo se hace uso del escáner y automáticamente se baja del sistema.

La impresora de etiquetas escogida es la Zebra ZP450 Térmica, porque su costo es accesible y también porque esta marca es la más reconocida dentro de las empresas que producen impresoras de etiquetas.

Tabla 8. Cotizaciones impresora de etiquetas

Producto	Especificación	Cotización 1	Cotización 2	Cotización 3
Impresora	Zebra ZP 450 Térmica	Ebay L. 4,317.67	Computer supply L. 4,990.00	Sycom L.4300.00

Fuente: Elaboración propia

*Los precios pueden variar desde el día que se realizaron las cotizaciones.

Se recomienda adquirir la impresora de etiquetas por medio de EBay, ya que incluye los rollos para mil etiquetas y ya con envío su costo final es de L. 5,289.67 aproximadamente y en comparación con los demás es el mejor precio.

9.4 Sistemas de inventario

Con relación a sistemas automatizados para el control de inventarios, se recomienda seguir usando el sistema SAI, y habilitar la opción de inventarios, ya que la empresa cuenta con este sistema y no deberá hacer una nueva inversión de compra de un software.

9.5 SAI ERP

El SAI ERP® es un software administrativo y contable completo e integrado con el que podrá tener el control total de la empresa. Es un software principalmente para Pymes hecho en México muy fácil de implementar en la empresa, cuenta con el soporte directo de proveedor.

Está equipado con diversos módulos como ser ventas, compras, bancos, almacén, contabilidad, nomina, facturación electrónica etc.

Está preparado para usarse en empresas con diversas sucursales operando en línea vía Internet o con cualquier enlace en conjunto con la tecnología de Windows Server®.

Incluye su versión 17.0 ERP con el módulo de contabilidad, bancos, punto de venta, Business Inteligencia, facturación electrónica, SAI ERP Móvil, eCommerce y eProcurement integrados sin costo adicional, además de contar con módulos opcionales de producción, mantenimiento, atributos, servicio haciendo del SAI ERP® la solución más completa, integrada, funcional y de bajo costo para las PYMES.

Incluye además en su versión 17.0 ERP sin costo adicional un módulo con opciones CRM para el manejo de prospectos y seguimiento de cotizaciones para un adecuado control de los vendedores de su empresa y de sus oportunidades de venta.

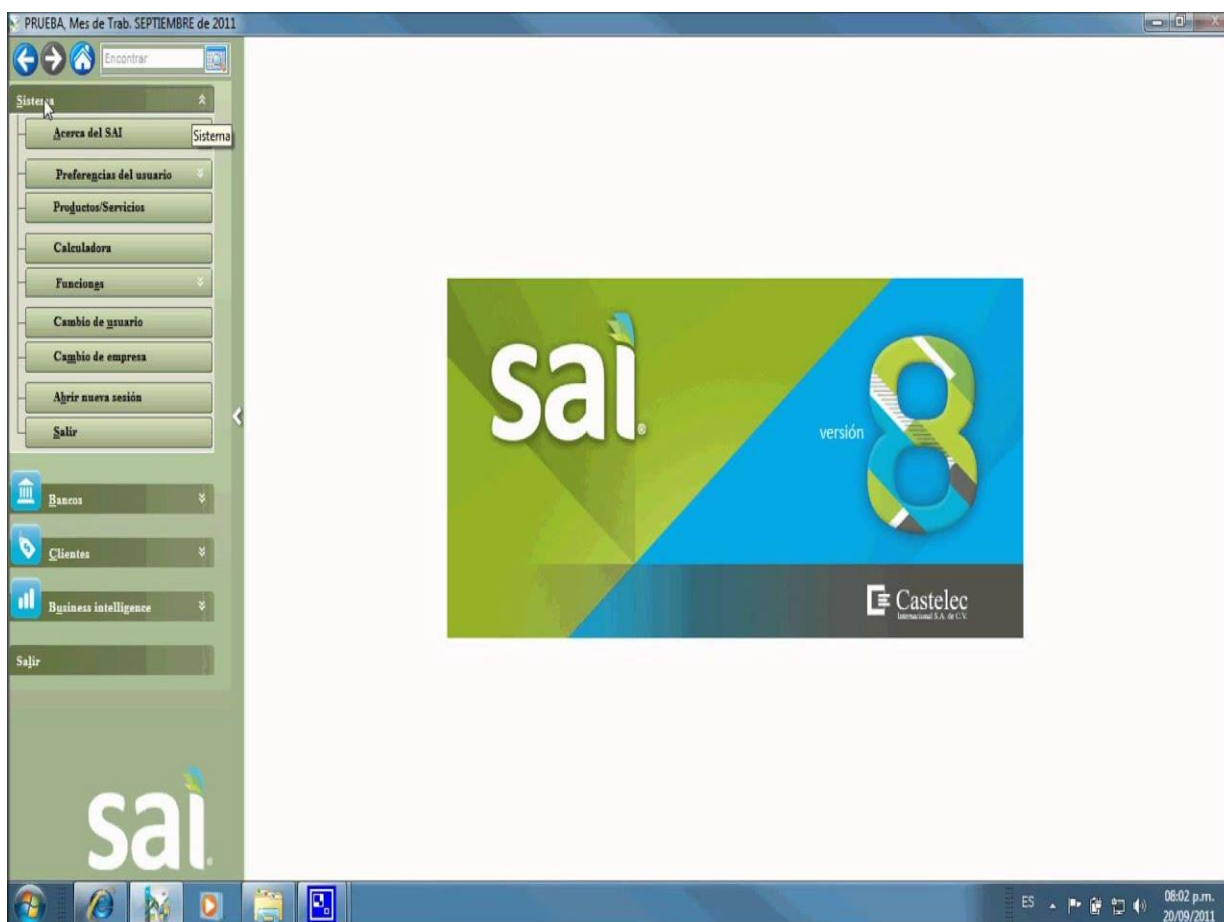


Ilustración 14. Interfaz Sistema SAI

Fuente: (Plastikal y Más)

9.5.1 Modulo de almacén SAI ERP

Con este módulo podrá manejar múltiples almacenes, ya sean bodegas físicas, sucursales o proyectos, lo cual le servirá para tener estadísticas de compras / gastos, existencias, movimientos, ventas e incluso poder manejar una contabilidad independiente para diferenciar los resultados de cada almacén.

Los módulos de compras, producción y ventas afectan automáticamente el almacén. Además, podrá registrar directamente otros movimientos como transferencias entre almacenes, consignaciones a clientes, correcciones, etc.

Características:

- Define el costeo por producto: promedio ponderado, PEPS o UEPS.
- Maneje máximos y puntos de reorden por producto y almacén, pudiéndolos calcular de acuerdo a las ventas o consumos promedios, así como a los "meses del máximo" y "meses del punto de reorden" definidos a cada producto.
- Defina si se pueden manejar existencias negativas o no.
- Registre su inventario físico, para ajustar los inventarios del SAI ERP® de acuerdo con el inventario físico levantado.
- Registre los consumos por centros de costo, donde se pueden diferenciar los consumos internos para un proyecto en particular, vehículo o departamento definido como centro de costos.
- Visualice la consulta de inventario, desde donde se podrá visualizar en pantalla la existencia, cantidades en tráfico, por surtir, disponible y punto de reorden tanto de forma global como por cada almacén, además de poder consultar las cantidades en tráfico y por surtir de qué documentos específicos provienen.

- Ejecute el recalcu de costos el cual es muy útil para recalculr todos sus costos reordenando sus movimientos como si se hubieran capturado en orden por fecha y tipo de movimiento.
- Consulte los reportes completos de almacén: movimientos detallados por folio, existencia, existencia disponible (considerando cantidades en tránsito y por surtir), Kardex de almacén por producto, productos con X tiempo sin algún tipo de movimiento, entre otros. El módulo de Business Inteligencie del SAI ERP® incluye la consulta de saldos y movimientos de almacén donde podrá crear consultas personalizadas y podrá analizar su información.

Catálogo de Productos/Servicios/Kits: CEMENTO GRIS TOLTECA

Documentos Equivalentes

Datos generales
 Configuración
 Proveedores/Compras
 Clientes/Ventas
 Imágenes
 Estadísticas / Consultas

Estadísticas :

Mes	Año	Atributo	En el mes	En el año
Agosto	2020		128.00	263.00
			26,660.00	49,180.60
			18,291.28	38,251.70
			31.39	22.22
			8,368.71	10,928.89

Ejecutar

Datos actuales :

Producto: CEMENTO Unid. SACO
 Descripción: CEMENTO GRIS TOLTECA
 Existencia actual: 14,254.00
 Costo prom. actual en M.N.: 109.10
 Costo rep. actual en M.N.: 80.00
 Fecha de última venta: 31/08/2020

Movimientos :

Inventario inicial	13,386.00
Entradas totales en el mes	1.00
Salidas totales en el mes	133.00
Inventario final	13,254.00
Inventario promedio en el mes	13,320.00
Rotación sobre ventas	0.00

Ultimos cinco costos de compra en M.N.

Costo	Fecha	Proveedor
80.00	01/09/2020	MATERIALES BARATOS Y BUENOS, S.A. DE C.V.
100.00	02/04/2019	MATERIALES LA REGIA
100.00	01/04/2019	MATERIALES LA REGIA
81.00	31/03/2019	MATERIALES LA REGIA
81.00	30/03/2019	ACEROS DEL NORTE, S.A.

Rango de fechas de consulta: // ... //

Seguimiento de: Requisiciones

Sí
 No
 Altas
 Bajas
 Cambios
 Buscar
 Reportes
 Actualizar
 Lote/S./P.
 Formulación
 Disponib.
 Salir
 ?

Ilustración 15. Captura de pantalla del módulo almacén

Fuente: (Plastikal y Más)

10. Controlar

Se propone que se realice una serie de conteos e inventariado de producto de manera periódica según la clasificación del modelo, a continuación, se detalla.

Tabla 9. Muestreo total de conteos por clasificación ABC

Clasificación	Cantidad	Frecuencia		Total conteos
Productos A	470	52	Semanal	24,440
Productos B	79	24	Quincenal	1,896
Productos C	20	12	Mensual	240
	569			26,576

Se determinó que para los productos A que son de los que hay mayores existencias por ser los más demandados, debe haber una frecuencia de conteo de 52 siendo esta frecuencia semanal, representando un total de conteos anuales de 24,440.

Para los productos B se determinó una frecuencia de 24 significando el término de ciclo de forma quincenal representando un total de 1896 conteos anuales

Para el producto C una frecuencia anual de 12 representando este número que el ciclo será mensualmente siendo un total de conteos para esta clasificación de 240. El total de conteos será de 26,576 este dato se divide entre 360 días, que son los días laborales dando un total redondeado de 74 productos diarios para poder dar fin a cada ciclo.

Tabla 11. Número de artículos a contar por día

Numero de artículos a contar por día
73.82

Fuente: Elaboración propia

Para determinar el porcentaje de conteos por clasificación ABC mostrado en la siguiente tabla, se divide el número de conteo x ciclo entre el total de conteo x ciclo para así obtener el porcentaje que deberá ser contado de forma diaria por clasificación.

Tabla 11. Muestreo porcentaje de conteos por clasificación ABC

Clasificación	Conteo x ciclo	Total conteo x ciclo	Porcentaje de conteo
Productos A	24,440	26,576	91.96%
Productos B	1,896	26,576	7.13%
Productos C	240	26,576	0.90%

Fuente: Elaboración propia

El total de conteo de productos diarios es de 74, resultado de la división del total de conteos por ciclo entre los 360 días del año comercial.

El número de artículos a contar diariamente mostrado en la siguiente tabla se determinó al multiplicar el número de artículos a contar por día por el porcentaje de conteos por clasificación, los resultados por clasificación fueron los siguientes.

Tabla 12. Número de artículos a contar diariamente

Clasificación	Total conteos diarios	Porcentaje de conteos	# de artículos a contar diarios	# entero
Productos A	74	91.96%	68.052	68
Productos B	74	7.13%	5.279	5
Productos C	74	0.90%	0.668	1

Como sugerencia para el control de dicho método, es que el total de artículos a contar diariamente va a variar según la clasificación ABC que como se sugirió anteriormente esta deberá ser revisada y modificada como máximo cada tres meses, además es importante que los conteos diarios por clasificación se vayan haciendo según el porcentaje de inventario en dinero que representa cada producto; al hacerlo en el orden de los porcentajes se podrán priorizar los modelos de mayor importancia por clasificación.

Se propone elaborar políticas de control interno para los inventarios, y así asegurar el abastecimiento de la empresa, es importante comunicar dichas políticas a todos los colaboradores para que estos actúen de acuerdo con ellas y así se pueda mejorar la administración de los inventarios.

Se presenta las siguientes consideraciones para el control interno

10.1. Aplicación de inventarios cíclicos

Como medida de control del inventario ABC se recomienda la técnica de conteos cíclicos, dentro de los cuales se establece mediante el número total de conteos por clasificación ABC que se deberá contar diariamente 26 artículos, para poder tener un mayor control en los inventarios, disponibilidad y ver el movimiento por producto, además de revisar las existencias comparándolas con el inventario esperado. En las siguientes tablas se muestra el método utilizado y la cantidad por cada una de las clasificaciones que se deberá contar diariamente.

Tabla 13. Total de conteos por clasificación ABC

Clasificación	Cantidad	Frecuencia		Total conteos
Producto A	1041	6	Bimensual	6246
Producto B	799	2	semestral	1598
Producto C	678	2	semestral	1356
	2518			9200

Fuente: (Propia)

Se determinó que para los productos A que son de los que hay mayores existencias por ser los más demandados, debe haber una frecuencia de conteo de 6 siendo esta frecuencia bimensual, representando un total de conteos anuales de 6246.00.

Para los productos B se determinó una frecuencia de 2 significando el término de ciclo de forma semestral representando un total de 1598 conteos anuales

Para el producto C una frecuencia de 2 representando este número que el ciclo será semestral siendo un total de conteos para esta clasificación de 1356. El total de conteos será de 9200 este dato se divide entre 360 días, que son los días laborales dando un total redondeado de 26 productos diarios para poder dar fin a cada ciclo.

Tabla 34. Número de artículos a contar por día.

Numero de articulos a contar por dia
25.5555556

Fuente: (Elaboración propia)

El total de conteo de productos diarios es de 26, resultado de la división del total de conteos por ciclo entre los 360 días del año comercial.

El número de artículos a contar diariamente mostrado en la siguiente tabla se determinó al multiplicar el número de artículos a contar por día por el porcentaje de conteos por clasificación, los resultados por clasificación fueron los siguientes.

Clasificación	Conteo por ciclo	Porcentaje de conteos	N° de artículos a contar diarios	N° entero
Producto A	26	68%	17.651739	18
Producto B	26	17%	4.516087	4
Producto C	26	15%	3.8321739	4

Tabla 15. Número de artículos a contar diariamente

Fuente: (Elaboración propia)

Como recomendación para el control de dicho método, es que el total de artículos a contar diariamente tendrá a variar según la clasificación ABC que como se sugirió anteriormente esta deberá ser revisada y modificada como máximo cada tres meses, Como también es importante que los conteos diarios por clasificación se vayan haciendo según el porcentaje de inventario en dinero que representa cada producto; al hacerlo en el orden de los porcentajes se podrán priorizar los modelos de mayor importancia por clasificación.

10.2. Políticas de inventario

Se propone establecer las siguientes políticas de control interno para los inventarios, y así asegurar el abastecimiento de la empresa, es importante comunicar dichas políticas a todos los colaboradores para que estos actúen de acuerdo con ellas y así se pueda mejorar la administración de los inventarios.

10.2. Políticas de inventario

Mediante los conteos cíclicos se establece método de control sobre el sistema de clasificación ABC, pero para que esto se pueda realizar con éxito es importante establecer los controles físicos de los inventarios según su importancia en la clasificación.

Medidas de control del conteo cíclico

- Al terminar cada ciclo de las clasificaciones revisar si el total por modelo según el conteo físico es el mismo según la disponibilidad de estos en sistema.
- Realizar un inventario general al final de cada año e identificar las diferencias entre el inventario físico y teórico.
- Modificar la clasificación ABC y los conteos cíclicos según el incremento de los inventarios promedio por modelo y la introducción de nuevos productos.

10.2.2. Control de obsolescencia

Los plásticos son un tipo de producto que aumenta o disminuye su demanda según su ciclo de vida, por lo tanto, se debe tener cuidado con el control de sus inventarios y así ajustar los niveles de compras, para evitar pérdida de ventas y altos niveles de obsolescencia.

Se les define como obsoleto a aquellos productos cuyo precio de venta ha ido decreciendo en el tiempo se han deteriorado por mal manejo de los mismo.

En Plastik y Mas se mantienen en una caja y en mostrador aquellos productos que no se han vendido, además de aquellos productos defectuosos de fábrica; causando que se le acumulen y dicha caja no tiene revisión contante de cuanto es su costo en inventarios.

Las medidas de control de obsolescencia son las siguientes:

- Revisión mensual de la exactitud en inventarios, para evitar tener grandes cantidades en inventario y que estos vayan de acuerdo con la demanda.

- Se establecen indicadores como el de rotación de inventarios para identificar aquellos modelos que cuya demanda decrece y así tener un tipo de alerta para disminuir la compra.
- Mediante el indicador de obsolescencia del inventario, se podrá identificar la cantidad porcentual de productos dañados u obsoletos en comparación al inventario disponible para venta y tomar medidas para disminuirlo.
- Realizar las revisiones de los productos al ingresar, de esta forma se podrá hacer el reclamo al proveedor y recibir la garantía, ya sea cambio de producto, el repuesto en el próximo pedido, un reembolso del costo del repuesto o reparación.

10.3. Indicadores para la administración de inventarios

10.3.1. Inventario promedio

El inventario promedio permite conocer las cantidades promedio que se tiene por producto, este dato es importante que se determine cada mes y va de la mano con la clasificación de inventarios ABC, ya que al tener un inventario promedio por producto se va a poder establecer de forma más concreta el número de productos a contar diariamente del inventario cíclico, además se podrá mantener un mayor control.

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

Formula inventario promedio.

Fuente: (Amaya, 2006)

10.3.3. Rotación de inventarios

Con este indicador se busca que Plastikal conozca cuales son los modelos de productos que tienen más rotación, así podrán llevar a cabo una mejor planificación en las compras y de esta manera evitaren el riesgo de quedarse sin inventario de los productos de alta rotación y podrán identificar aquellos cuya rotación va disminuyendo, lo cual les servirá de guía para reducir las cantidades de compra y reducir riesgos de obsolescencia.

La rotación de inventarios será más adecuada entre más se aleje de 1. Una rotación de 360 significa que los inventarios se venden diariamente, lo cual debe ser un objetivo de toda empresa. Lo ideal sería lograr lo que se conoce como inventarios cero, donde en bodega sólo se tenga lo necesario para cubrir los pedidos de los clientes y de esa forma no tener recursos ociosos representados en inventarios que no rotan o que lo hacen muy lentamente. (*Gerencie.com, 2020*)

$$\text{Índice de rotación} = \frac{\text{Ventas por periodo}}{\text{Inventario medio}}$$

Ilustración Fórmula para determinar la rotación de inventarios

Fuente: (Cortes, 2014)

10.3.10. Exactitud en inventarios



El valor de diferencia de la fórmula representa al inventario esperado menos el inventario físico, este valor de diferencia permite según (García, S.f) “Conocer el nivel de confiabilidad de la información de inventarios en centros de distribución con el fin de identificar los posibles desfases en los productos almacenados y tomar acciones correctivas con anticipación y que afectan la rentabilidad de las empresas”.

$$\text{Valor} = \frac{\text{Valor diferencia (\$)}}{\text{Valor total inventario}} * 100$$

Ilustración 16. Fórmula para determinar la exactitud en inventarios

Fuente: (García, S.f)

Como también se presentan las siguientes consideraciones para el control interno.

-  Mantener e incrementar la presencia de los conteos físicos.
-  Utilizar órdenes de compra con firmas de autorización de los gerentes.

- ✚ Utilizar el sistema SAI de forma obligatoria
- ✚ Verificar los productos de menor rotación para sacarlos de inventario y no generar obsolescencias.
- ✚ Codificar todos los productos.
- ✚ Mantener inventario suficiente para evitar que falte producto.
- ✚ Reportar producto en mal estado que se encuentre en su zona.
- ✚ Manejar el estado de cuenta por cobrar actualizado (créditos).
- ✚ Llenar todos los reportes de con exactitud y nitidez.
- ✚ Cumplir con el reglamento interior de trabajo sus políticas y procedimientos de la empresa.
- ✚ Dar mantenimiento preventivo al sistema.

11. Costo beneficio

11.1 Análisis costo – beneficio

Considerando que la empresa ya cuenta con un sistema que deberá implementar de la forma correcta, como justificación de esta propuesta de mejora de inventario, en la siguiente tabla se enlistan los costos que se deberán llevar a cabo para implementar la propuesta de mejora y los beneficios que se obtendrán, obteniendo un total Costo-beneficio de L. 34,567.33 y una relación Costo-beneficio de L. 1.89 de beneficio por cada lempira invertido.

Tabla 4. Resultado de análisis Costo-beneficio

Análisis Costo-beneficio	
Costos	
Descripción	Valor
Costo de capacitación de manejo de inventario	L. 60,000.00
Compra de impresoras y etiquetas	L. 5,289.67
Total, costos	L. 65,289.67
Beneficios	
Ganancias aproximadas que no se están obteniendo.	L. 99,857.00
Total beneficios	L. 99,857.00
Total, Costo-beneficio	L. 34,567.33
Relación Costo-beneficio	L. 1.89

Plastikal además de optimizar sus procesos de compra, venta e ingreso obtendrá un beneficio en sus ingresos, ya que podrá satisfacer mejor las necesidades de su demanda, obteniendo así esos L. 99,587.00 aproximadamente de ingresos por ventas que no estaban obteniendo por no contar con el producto al no tener un control de inventario para poder pronosticar su demanda.

Por medio de los indicadores de inventario podrá obtener el nivel de stock mínimo y así lograr realizar mejor sus compras, además de saber cuál es la disponibilidad actual por producto.

Beneficio Cualitativos:

- Un sistema de control de inventario es el proceso mediante el cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de la mercadería
- Al implementar un sistema de control de inventarios mejorara el flujo de efectivo de la empresa, detectaran los artículos de lento movimiento, elevara el nivel de servicio al cliente, liberando y optimizando espacio en los estantes de exhibición.
- La implementación de un sistema de control de inventario es de gran ayuda para la empresa para mantener el orden y la adecuada existencia de los productos en bodegas y tiendas. Ayuda a garantizar medidas correctivas a tiempo para garantizar la estabilidad y crecimiento de la empresa.

CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES

- Plastikál no cuenta con un registro de entradas y salidas que se pudiera comparar y verificar con su inventario, ya que no realiza ningún control de inventarios, Además de no tener identificadas las actividades por persona en los procesos, por lo tanto, se logró recomendar los procesos actuales para compra, venta e ingreso de producto definiendo las actividades por persona.
- Se encontró que la empresa Plastikál y Mas, no utilizaba correctamente su sistema automatizado, el cual es una herramienta indispensable que le permitirá ver la disponibilidad de cada producto y automatizarles los ingresos y salidas de productos, también se establecieron políticas de inventarios que van ligadas al sistema de clasificación ABC y conteos cíclicos como método de control para poder tener exactitud en los registros de inventarios, además se lograron identificar los principales riesgos que corre Plastikál por su mal manejo de inventarios, obsolescencia, desorden, robo y pérdida de ventas.
- Según el cálculo de ventas perdidas se obtiene un total de ingresos que podrían llegar a obtener de L. 99,587.00 y restándole la inversión un total de 65,289.67 siendo L. 1.89 de beneficio por cada lempira invertido en la mejora de la administración de inventarios.

CAPÍTULO VIII. RECOMENDACIONES

- Revisar los nuevos procesos en un periodo máximo de 6 meses para evaluar si se deben realizar cambios en los procesos mejorados; mediante los flujogramas comunicar a sus colaboradores el orden de las actividades a realizar para cada proceso y las políticas de inventarios para así, lograr un trabajo en conjunto entre las áreas y promover la mejora continua.
- Para poder evitar los riesgos por un mal manejo se recomienda aplicar los conteos cíclicos según la clasificación ABC y hacer revisiones trimestrales de la exactitud en los inventarios, realizando un inventario general al final y comparándolo con el inventario esperado según la disponibilidad en el sistema. También realizar la revisión de los indicadores, como ser: Inventario promedio, porcentaje de rotación de inventario, y obsolescencia del inventario.
- Para alcanzar los ingresos por venta que se están perdiendo y los beneficios cualitativos, se recomienda el uso del sistema SAI y los controles de inventario, de esta manera, se podrán tener los productos con mayor demanda disponibles, además de implementar las políticas de inventarios y el uso de indicadores como medios de control para mejorar la administración de inventarios y así saber la cantidad de existencias y tomar mejores decisiones de compra.

CAPÍTULO IX.

BIBLIOGRAFIA

(Teddlie y Tashakkori, 2., Mertens, 2., & Williams, 2. y. (s.f.).

Almeida. (2012). Almeida.

Amaya, A. (octubre de 2006). Obtenido de Monografias.com:

<https://www.monografias.com/trabajos104/analisisdeestadosfinancieros/analisisdeestadosfinancieros2.shtml>

Angarita, E. B. (2015). Control de mermas en los inventarios para la cadena de suministro farmacéutico. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/6800/CONTROL%20DE%20MERMAS%20EN%20;jsessionid=5F169190141A6734C49F2068E3C3D860?sequence=1>

Angarita, E. B. (2015). control de mernas . Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.

BARRERA, B. L. (30 de 8 de 2015). Las mipymes y su reto con la tecnología. San Pedro Sula, San Pedro Sula, Honduras.

BARRERA, B. L. (30 de 8 de 2015). Las mipymes y su reto con la tecnología. San Pedro Sula, San Pedro Sula, Honduras.

Catacora. (148 de 1998).

CIA World Factbook. (2015). CIA World Factbook.

Concepto. (2006).

Cortes, J. A. (2014). Centro Editorial Esumer. Obtenido de

<https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios.pdf>

Cortes, J. A. (2014). Fundamentos de la gestión de inventarios. Medellín: Centro Editorial Esumer. Obtenido de

<https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Fundamentosdelagestiondeinventarios.pdf>

Cruz del Castillo, C., Olivares Orozco, S., & González García, M. (2014). Metodología de la investigación. México: Grupo editorial Patrial S.A de C.V. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/39410?prev=bf>

Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. Visión Gerencial, 25.

- García, L. A. (S.f). Indicadores de la gestión logística. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, Mexico. Obtenido de https://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_libros/logistica/ind_logistica.pdf
- Gerencie.com. (25 de 09 de 2020). Obtenido de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>
- Gutiérrez, Pedros &. (2012). Pedros & Gutiérrez.
- Hernandez-Sampieri y Mendez, 2. (s.f.).
- https://www.bch.hn/download/ipc_historico/2019/ipc122019.pdf. (diciembre de 2019). Obtenido de https://www.bch.hn/download/ipc_historico/2019/ipc122019.pdf.
- https://www.bch.hn/download/pib/2019/pib_IV_trimestre_2019.pdf. (2019). Obtenido de https://www.bch.hn/download/pib/2019/pib_IV_trimestre_2019.pdf.
- https://www.bch.hn/download/pib/2020/pib_III_trimestre_2020.pdf. (septiembre de 2020). Obtenido de https://www.bch.hn/download/pib/2020/pib_III_trimestre_2020.pdf.
- INE. (s.f.). Obtenido de <https://www.ine.gob.hn/V3/>
- Irias, E. (10 de Julio de 2018). CEO IT Agency.
- Joan Escrivá Monzo, V. S. (2014). Gestion de compras en la pequeña empresa. En V. S. Joan Escrivá Monzo, Gestion de compras (pág. 1). Mc Graw Hill Education.
- La Prensa. (10 de Febrero de 2015). 25% de mipymes en Honduras cierran sus negocios por culpa de la burocracia. La Prensa. Obtenido de <https://www.laprensa.hn/inicio/793852-417/25-de-mipymes-en-honduras-cierran-sus-negocios-por-culpa-de-la>
- Malhotra. (2008). En Metodologia de la Investigacion.
- Malhotra, N. K. (2008). Investigación de Mercado. En N. K. Malhotra, Investigación de Mercado (pág. 341).
- Mandino, O. (2013). El vendedor más grande del mundo. Mexico: Diana.
- Martínes y Milla. (2012). En M. y. Milla.
- Martínez y Milla. (2012).
- Matthew A. Waller, T. L. (s.f.). Administracion de inventarios. Pearson.
- Moises. (s.f.). La Biblia. Swindon, Inglaterra: Sociedades Biblicas.
- Morales, N. S. (2011). Control de mermas y desperdicios en almacén de condimentos de indutris avícola. Guatemala: Universidad de San Carlos. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2365_IN.pdf
- Muller. (2005). En Muller.

- Pais, D. E. (22 de marzo de 2019). INVERTIRÁN UNOS \$10 MILLONES EN LA INDUSTRIA DEL PLÁSTICO. Obtenido de <https://www.elpais.hn/2019/03/22/invertiran-unos-10-millones-en-la-industria-del-plastico/#:~:text=Se%20estima%20que%20en%20el,de%20las%20industrias%20ya%20existentes.>
- Plastikal. (05 de 10 de 2020). PlastikalHn. Obtenido de <http://www.plastikalhn.com/>
- Prieto. (2017). En Prieto.
- Prieto, J. E. (2009). Investigación de mercados. Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unitechn/69104?page=89>
- Prieto, J. H. (2017). En Metodología de la investigación (pág. 40).
- QuimiNet. (2012).
- QuimiNet. (19 de septiembre de 2012). Obtenido de QuimiNet.com: <https://www.quiminet.com/articulos/el-gran-sustituto-del-vidrio-el-plastico-2842534.htm>
- Redondo. (1993).
- Reynolds. (1986). En Reynolds.
- Samperi, D. R. (2014). Metodología de la investigación, sexta edición. CD Mexico: Mc Graw Hill.
- Sampieri, r. h. (2014). Metodología de la investigación. Mexico.
- SCHOOL, I. (09 de 09 de 2020). IEBS SCHOOL. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>
- Secretaria de Desarrollo Economico. (s.f.). Obtenido de <https://sde.gob.hn/?s=mi+pyme>
- Valle, A. (30 de 10 de 2020). Fierros Industriales. Obtenido de <https://fierrosindustrial.com/noticias/eliminar-problemas-inventario/#:~:text=Las%20consecuencias%20m%C3%A1s%20comunes%20de,la%20de%20sincorporaci%C3%B3n%20il%C3%ADcita%20de%20elementos.>
- Vasquez, H. (2012). Metodología de la Investigación.

ANEXOS



Nombre: Ramón|Ramos Alfaro.

Puesto: Contador.

1. **¿Se maneja la empresa con valores éticos y principios?**
Bueno sinceramente no sé cómo contestarle esa pregunta, creo que en muchas ocasiones no es así.
2. **¿Cuenta la empresa con personal idóneo para el cumplimiento de sus actividades?**
Creo que no, hay muchas personales que no saben y no tienen la capacidad para desarrollar sus actividades.
3. **¿Participa usted en la toma de inventario?**
No.
4. **¿Se evalúa el desempeño del personal?**
No, no contamos con ninguna evaluación para nuestro personal
5. **¿Se cumplen los objetivos planteados?**
No, porque le empresa no realiza ninguna tipa de planes.
6. **¿Las compras son debidamente autorizadas?**
Si, únicamente por el propietario de la empresa.
7. **¿Cuenta con un método de inventario?**
No.
8. **¿Se registran contablemente las salidas de inventarios?**
No, porque no tenemos un sistema para realizarlo.
9. **¿Cuentan con un registro contable sobre los movimientos?**
No.
10. **¿Considera que el método de registro utilizado es el adecuado?**
La empresa n cuenta con ningún método para realizar esa actividad.

11. ¿Existen políticas definidas en cuanto a la recepción de mercadería?

No.

12. ¿Existen políticas en cuanto al deterioro?

No, cuando un producto no se mueve de los estantes esos productos los ponemos en descuento, pero tampoco contamos con políticas para ese proceso.

13. ¿Se comunica oportunamente al administrador las diferencias de inventario?

No, porque no sabemos si existe diferencia

14. ¿El administrador corrige las diferencias determinantes en el control de inventarios?

No, porque no se sabe si existe alguna diferencia.



Nombre: Elder Herrera.

Puesto: Propietario.

1. ¿Cuántos productos actualmente tiene en inventario?

5000 y eso hace más de 2 años el control que realizaron.

2. ¿Satisface a toda su demanda, o tiene déficit de inventario?

En muchas ocasiones no se cuenta con el producto que el cliente solicita.

3. ¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su almacén?

Semanalmente se hacen compra de manera informal, en bodega siempre hace falta producto, pero no sabemos que producto específico hasta cuando se pide

4. ¿Qué procedimientos existen actualmente para mantener controlado el inventario?

Hay dos bodegueros arreglando el producto.

5. ¿Qué sistema de inventario utiliza?

Tienen el sistema SAI el únicamente lo están utilizando para facturación, en un inicio se intentó ponerlo en marcha para el departamento de inventario, pero no se puede por diversos factores entre ellos no contamos con el personal capacitado para manejarlo,

6. ¿Maneja una política de inventario? (máximo y mínimo a la hora de comprar y mantener en el almacén)

No se cuenta con políticas de inventario.

7. ¿Ha identificado pérdidas en el inventario (robos, pérdidas, extravíos)?

Explique

Si, en muchas ocasiones se han detenido a clientes que han querido llevarse algunos productos sin pagar, en cuanto a los empleados no tenemos ningún registro que haya o estén robando.

8. ¿Cómo es la rotación actual del inventario?

El 70% de los productos que se compra se venden rápido, pero 30% no se está rotando están identificados y guardados en bodega, no se cuenta con políticas de descuento para los productos que no se venden.

9. ¿Qué tipo de inventario tiene? (producto terminado, materias primas etc)

Producto terminado.

10. ¿Qué sistemas utiliza para controlar el inventario? (sistema permanente o perpetuo, periódico)

No utilizan ninguna actualización

11. ¿Si el control de inventario es periódico, con que lapso realizan el inventario manual? (día fijado, cíclico, muestreo)

No aplica.

12. ¿Qué tipo de valuación de inventario utiliza? (identificación específica, primeras entradas, primeras salidas, últimas entradas primeras salidas)

Ninguna.

13. ¿Qué tipos de stock maneja? (libre uso, control de calidad, bloqueado)

Ninguna.

14. ¿Se manejan bodegas internas, externas o ambas? ¿Cuántas?

Las bodegas son externas, son 8 bodegas ubicadas en la Col. San Fernando, Ave. New Orland y Barrio Medina, Los dos bodegueros son encargados de las 8 Bodegas y se rotan. El sistema de seguridad que se maneja son Guardas de seguridad y únicamente en la bodega de la Col San Fernando se maneja cámaras de seguridad ya que es propia.



Impresora de códigos de barras ZP450

Fuente: (Ebay)

Cotización de proyecto de gestión de inventario

**GESTION LOGISTICA S. de R.L.**

Bo. Guamilito 6 calle entre 10 y 9 Ave.

Plaza Silhoe local#3A

San Pedro Sula, Cortes, Honduras, C.A.

Tel: (504) 2509-1570

gerencia@gestionlogisticahn.com

COTIZACION: 316

CLIENTE: PLASTIKAL Y MAS S.A

COTIZACION : Incluye, Inventario y Rotulacion

No.	DESCRIPCION :	PRECIO UNIT. L	IMPORTE L
1	Consultoria y asesoria de inventario.	52,173.91	52,173.91
	SUBTOTAL	52,173.91	
	ISV 15%	7,826.09	
	TOTAL	60,000.00	

Fuente: (gestión logística)