



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Gestión de inventarios en el centro de repuestos, maquinaria pesada y  
camiones American Parts, cantón Riobamba, período 2021**

**Trabajo de Titulación para optar al título de Licenciado en Contabilidad  
y Auditoría CPA**

**Autor:**

**Flores Llerena, Angelo Fabricio**

**Tutor:**

**Mgs. Coronel Sánchez, Jhonny Mauricio**

**Riobamba, Ecuador. 2024**

## DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Ángelo Fabricio Flores Llerena, con cédula de ciudadanía 060515758-5, autor del trabajo de investigación titulado: Gestión de inventarios en el Centro de Repuestos, maquinaria pesada y camiones AMERICAN PARTS, cantón Riobamba, Periodo 2021, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, a la fecha de su presentación.



---

Angelo Fabricio Flores Llerena  
C.I: 060515758-5

## DICTAMEN FAVORABLE DEL TUTOR Y MIEMBROS DE TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados miembros del Tribunal de Grado del trabajo de investigación GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS, CANTÓN RIOBAMBA, PERÍODO 2021, por Angelo Fabricio Flores Llerena; con cedula de identidad número 0605157585, emitimos el DICTAMEN FAVORABLE, conducente a la APROBACIÓN de la titulación. Certificamos haber revisado y evaluado el trabajo de investigación y cumplida la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar. lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba a la fecha de su presentación.

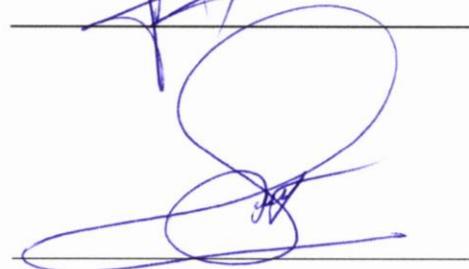
Msc. Victor Hugo Vásquez Samaniego  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



Mgs. Marco Antonio Moreno Castro  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



Mgs. Jhonny Mauricio Coronel Sánchez  
**TUTOR**



## CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación Gestión de inventarios en el Centro de Repuestos, maquinaria pesada y camiones AMERICAN PARTS presentado por Angelo Fabricio Flores Llerena, con cédula de identidad número 060515758-5, bajo la tutoría de Mgs. Jhonny Coronel; certificamos que recomendamos la APROBACIÓN de este con fines de titulación. Previamente se ha asesorado durante el desarrollo, revisado y evaluado el trabajo de investigación escrito y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba a la fecha de su presentación.

Mgs. Gemma Viviana Paula Alarcón  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE  
GRADO**



Marco Antonio Moreno Castro  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



Mgs. Victor Hugo Vásquez Samaniego  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



# CERTIFICADO ANTIPLAGIO



Dirección  
Académica  
VICERRECTORADO ACADÉMICO

*en movimiento*



UNACH-RGF-01-04-02.20  
VERSIÓN 02: 06-09-2021

## CERTIFICACIÓN

Que, **FLORES LLERENA ANGELO FABRICIO** con CC: **0605157585**, estudiante de la Carrera **CONTABILIDAD Y AUDITORIA, NO VIGENTE**, Facultad de **CIENCIAS POLITICAS Y ADMINISTRATIVAS**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado "**GESTIÓN DE INVENTARIOS EN EL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS, CANTÓN RIOBAMBA, PERÍODO 2021**", cumple con el 10%, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **TURNITIN**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 21 de junio de 2024

Mgs. Jhonny Mauricio Coronel Sánchez  
**TUTOR(A) TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de investigación a mis padres Angel Flores y Norma Llerena quienes por medio de sus enseñanzas, amor y paciencia me han permitido llegar a ser una persona de bien.

A mis hermanos los cuales siempre me han apoyado con sus consejos, experiencias y sobre todo por siempre estar en los momentos más difíciles que se me han presentado como persona.

A mis sobrinos por ayudarme a auto superarme como persona, y darme la inspiración de llegar a ser un mejor ser humano y hacerme saber que puedo llegar a ser un gran tío para ellos.

A mi gran amiga Nico, la cual antes de partir de este mundo me dijo que lograría grandes cosas y que en vida fue una gran mujer y amiga para mi.

A todas las personas que me han ayudado a forjar un carácter noble y correcto para poder ser un gran profesional.

*Angelo Flores.*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios por brindarme de salud y fortaleza para cumplir con todas las metas que me he ido proponiendo.

A mis padres Angel Flores y Norma Llerena, quienes me dieron la vida y me brindaron de su cariño, conocimiento y amor, permitiéndome vivir una vida esplendida.

A mis hermanos Claudio y Claudia quienes me ayudaron con sus consejos y sobretodo con su apoyo incondicional.

A mis amigos los cuales han sido un pilar muy importante dentro de mi vida, ayudándome a no rendirme en los momentos complicados.

A la empresa AMERICAN PARTS por haberme permitido realizar mi trabajo de investigación y apoyarme con todo lo que he necesitado.

A mi novia Wendy, la cual ha estado en los momentos más importantes de mi vida, y también me ha apoyado en todo momento y lugar.

Finalmente, mi agradecimiento al Mgs. Jhonny Coronel, quien me ha guiado de la mejor manera desde que fue mi profesor hasta ahora en el presente trabajo de titulación.

*Angelo Flores.*

## ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORÍA	
DICTAMEN FAVORABLE DEL TUTOR Y MIEMBROS DE TRIBUNAL	
CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL	
CERTIFICADO ANTIPLAGIO	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
ÍNDICE DE TABLAS	
ÍNDICE DE FIGURAS	
RESUMEN	
ABSTRACT	
CAPÍTULO I.....	15
1.1. INTRODUCCIÓN.....	15
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	17
1.5. OBJETIVOS.....	17
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	17
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	17
CAPÍTULO II.....	18
2. MARCO TEÓRICO.....	18
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	18
2.2. CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES.....	19
2.2.1. GESTIÓN DE INVENTARIOS.....	19
2.2.2. CONCEPTO DE INVENTARIO.....	22
ÍNDICES DE CONTROL DE LA GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS.....	26
a. Nivel de rotación.....	26
2.2.3. MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS.....	28
2.2.4. SISTEMAS DE ESTIMACIÓN DE INVENTARIOS.....	29
2.2.5. RENTABILIDAD.....	30
2.2.6. UTILIDAD NETA.....	31
2.2.7. GESTIÓN DE COMPRA.....	31

2.2.8.	INDICADORES DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA.	
	32	
2.2.9.	PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS .....	33
3.	CAPÍTULO III .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.1.	ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN .....	34
3.2.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	34
3.2.1.	Investigación No Experimental .....	34
3.3.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	34
3.3.1.	Investigación exploratoria .....	34
3.3.2.	Investigación descriptiva .....	34
3.3.3.	Investigación Documental .....	35
3.3.4.	De campo.....	35
3.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	35
3.4.1.	Población .....	35
3.4.2.	Muestra .....	35
3.5.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	35
3.5.1.	Técnicas de investigación.....	35
3.5.2.	Entrevista.....	36
3.5.3.	Encuesta.....	36
3.5.4.	Observación Directa .....	36
3.6.	INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	36
3.6.1.	Guía de la entrevista .....	37
3.6.2.	Cuestionario.....	37
3.6.3.	Ficha de Observación .....	38
3.7.	TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	38
3.8.	PROGRAMAS PARA ANÁLISIS DE DATOS.....	38
	CAPÍTULO IV.....	39
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	39
	CAPÍTULO V.....	62
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	62
5.1	CONCLUSIONES.....	62
5.2	RECOMENDACIONES .....	62
6.	BIBLIOGRAFÍA .....	63
7.	ANEXOS.....	65

7.1.	Instrumentos para la recolección de datos.....	65
7.1.1.	Entrevista dirigida al gerente general del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts .....	65
7.1.2.	Encuesta dirigida al personal del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts .....	67
7.1.3.	Ficha de Observación aplicada en el centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts .....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sistemas de estimación de inventarios .....	30
Tabla 2 Población de American Parts.....	35
Tabla 3 Control de inventarios .....	40
Tabla 4. Clasificación y codificación de los artículos .....	41
Tabla 5. Modelo de gestión de inventarios- Control de la mercadería.....	42
Tabla 6. Disponibilidad de productos.....	43
Tabla 7. Herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado .....	44
Tabla 8. Personal a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia .....	45
Tabla 9. El encargado de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables.....	46
Tabla 10. Inventarios - Estados financieros.....	47
Tabla 11. Inventarios – Rentabilidad de la empresa.....	48
Tabla 12. Inventarios – Mejores utilidades .....	49
Tabla 13. Rentabilidad-Relación con los proveedores .....	50
Tabla 14. Compras de mercadería .....	51
Tabla 15. Selección de proveedor.....	52
Tabla 16. Indicadores de compra.....	53
Tabla 17. Capacidad efectiva de pago por Buena .....	54
Tabla 18. Cuidado de sus recursos económicos para obtener rentabilidad .....	55
Tabla 19. Estados financieros .....	56
Tabla 20. Estados de Flujo de Efectivo .....	56
Tabla 21. Indicadores del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts .....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de Gestión de Inventarios .....	19
Figura 2.....	31
Figura 3 Técnicas e instrumentos de investigación.....	36
Figura 4 Control de inventarios .....	40
Figura 5 Clasificación y codificación de los artículos.....	41
Figura 6. Modelo de gestión de inventarios- Control de la mercadería .....	42
Figura 7. Disponibilidad de productos .....	43
Figura 8. Herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado.....	44
Figura 9. Personal a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia. ....	45
Figura 10. El encargado de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables .....	46
Figura 11. Inventarios - Estados financieros .....	47
Figura 12. Inventarios – Rentabilidad de la empresa .....	48
Figura 13. Inventarios – Mejores utilidades .....	49
Figura 14. Rentabilidad-Relación con los proveedores.....	50
Figura 15. Compras de mercadería.....	51
Figura 16. Selección de proveedor .....	52
Figura 17. Indicadores de compra .....	53
Figura 18. Capacidad efectiva de pago por Buena Rentabilidad.....	54
Figura 19. Cuidado de sus recursos económicos para obtener rentabilidad .....	55

## RESUMEN

La gestión de inventario se ha convertido en un punto clave para la vida empresarial el manejo no adecuado de este afecta negativamente a la empresa en algunos casos propiciando la pérdida de terreno en el mercado, e incluso bajos índices de rentabilidad. La presente investigación tuvo como objetivo determinar como la gestión de inventarios incide en la rentabilidad del Centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts , se aplicó un enfoque mixto cuali-cuantitativo, de diseño no experimental, de tipo exploratoria , descriptiva, documentada y de campo, para la obtención de los datos se trabajó con la población total de empleados del centro de repuestos, a los que se les aplico una encuesta la misma que estuvo conformada por preguntas que buscaban averiguar temas como el diagnóstico del estado actual de la gestión de inventarios y analizar la rentabilidad del mismo.

Después de realizadas las encuestas se diseñó una base de datos en Microsoft Excel para su análisis obteniéndose los siguientes resultados el 100 % de la población asevera, que se debería llevar un debido control de inventarios, en el cual se codifique la mercadería existente y que ingresa para evitar el incremento de los costos logísticos y perjudicando financieramente en cuanto a la referencia la rentabilidad del Centro de repuestos de camiones y maquinaria pesada American Parts por medio de los Estados financieros de los últimos cinco años se determinó que existe un gran aumento en cuanto a la utilidad bruta de ventas anual que ha incrementado cada año observándose que en el año uno fue de 240.478,88 y en el último año de 334.281,68 y mostrándose una utilidad neta final del último año de 193.136,24 y existe un flujo neto de efectivo de 301.128,92 ,valores que pueden mejorarse con la propuesta de la aplicación de una adecuada gestión de inventarios y control de stocks.

Se evidencio que existe falta de coordinación entre las Áreas Logística, Contable y Comercial, afectando en el buen manejo y gestión económica del centro, por no poseer un control de inventario adecuado, por tal motivo se propone realizar una toma de inventario general en la empresa y así comenzar a trabajar con stocks actualizados

**Palabras clave:** <Gestión><Inventario><Rentabilidad><Utilidades><Mercado><Gestión económica><índices financieros>.

## ABSTRACT

The main objective of this research study was to determine how inventory management affects the profitability of the American Parts, heavy machinery, truck center, and spare parts. Inventory management has become a key point for business life, improper management of this negatively affects the company in some cases, leading to the loss of ground in the market, and even low profitability rates. A mixed qualitative-quantitative approach was applied, with a non-experimental design, exploratory, descriptive, documented and field, to obtain the data we worked with the total population of employees of the spare parts center, to whom a survey was applied, which was made up of questions that sought to find out topics such as the diagnosis of the current state of management inventory and analyze its profitability. After the surveys were carried out, a database was designed in Microsoft Excel for analysis, obtaining the following results: 100% of the population affirmed that proper inventory control should be carried out, in which the existing and entering merchandise is coded. to avoid an increase in logistics costs and financially harming the profitability of the American Parts Truck and Heavy Machinery Spare Parts Center. Through the financial statements of the last five years, it was determined that there is a large increase in terms of the annual gross sales profit that has increased each year, observing that in year one it was 240,478.88 and in the last year it was 334,281.68 and showing a final net profit for the last year of 193,136.24 and there is a net flow of cash of 301,128.92, values that can be improved with the proposal of the application of adequate inventory management and stock control. It was evident that there is a lack of coordination between the Logistics, Accounting and Commercial Areas, affecting the good management and economic management of the center, due to not having adequate inventory control, for this reason it is proposed to take a general inventory in the company.

**Keywords:** <Management><Inventory><Profitability><Profits><Market><Economic management><financial indices>.



Revisado e certificado por:  
MARCO ANTONIO  
AQUINO ROJAS

Reviewed by:

Marco Antonio Aquino  
ENGLISH PROFESSOR  
C.C. 1753456134

## CAPÍTULO I

### 1.1. INTRODUCCIÓN

En nuestro país existen varias empresas comerciales, las mismas que contribuyen al desarrollo económico y social poblacional, estas buscan como objetivo primordial ofrecer el mejor servicio posible en la oferta de sus distintos productos o servicios.

La gestión de inventario forma parte de toda organización que se dedique a la compra y venta de bienes, por ello la correcta gestión de un sistema de inventarios es de suma importancia, sin importar el tamaño de la entidad comercial; puesto que este permite conocer las existencias reales de los productos y ahorrar tiempo y dinero en el funcionamiento interno de las mismas (Pénate, Parrales, Bustos,2022, p.,82-94).

La importancia del control de inventarios en cualquier empresa comercial radica básicamente en la rotación de estos, puesto que esto es igual a dinero efectivo de forma rápida cuando se genera la venta de los mismos. Sin embargo, si no se realizan estos controles se podría desencadenar en una desorganización, la escasez o un aumento excesivo de productos y errores que pueden ocasionar problemas en la rentabilidad de las empresas a corto o mediano plazo (Pénate, Parrales, Bustos,2022, p.,82-94).

En la actualidad las distintas empresas e industrias tienen como meta el despuntar, pero sobre todo el mantenerse en un mercado, que cada vez es más exigente y competitivo, teniendo que adecuarse a las necesidades y requerimientos de sus consumidores, haciendo imperativo el fortalecimiento de la organización interna, administración, control de inventarios, calidad de los productos, precios, servicio y atención al cliente.

Una buena gestión de inventarios logra que la empresa optimice el servicio que ofrece, instaurando un equilibrio en el control para evitar de esta manera posibles problemas de liquidez por presentar productos estacionarios. Un control correcto de inventarios se enfoca en mantener el correcto surtido, conteo, registro eficaz y preciso de mercancías. (Quizhpi, 2018, p., 12).

La presente investigación tiene como objetivo lograr la optimización y mejora en las estrategias para la gestión de inventarios en el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, con la finalidad de mejorar la disponibilidad de activos, disminuir los costos de almacenamiento, aumentar la rotación de los productos, implementar una técnica que proporcione el reconocimiento de los distintos repuestos utilizados en la maquinaria pesada, detectar posibles robos o daños, para de esta manera forjar satisfacción en los clientes otorgando productos óptimos y en el tiempo señalado brindando así una atención eficiente al cliente.

A más se busca logra ahorro para la Empresa, por medio de la suministración de información veraz y oportuna de las bodegas de los productos, una empresa enfocada en la distribución de repuestos es altamente dinámica por lo que es importante mantener una

correcta planificación del suministro de las existencias, para mantener los costos al nivel óptimo y obtener la mayor rentabilidad posible, debido a que existe una amplia posibilidad de adquirirlos por la alta competitividad en el sector.

## **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El Ecuador y sus distintas empresas que se manejan en el medio y se dedican a la comercialización de productos, poseen como misión la satisfacción de las necesidades del cliente, enfrentándose en el día a día a un sistema de mejora continua, motivo por el cual deben cumplir con estándares de calidad a más de logra satisfacer los requerimientos de la modernidad.

Los centros de comercialización de repuestos y maquinaria pesada deben ejecutar sus inventarios con el objetivo de reducir costos y mejorar los recursos llegando de esta manera a ser una empresa más competitiva en el mercado, el no poseer una buena gestión de inventarios no aportara para determinar la situación de los procesos y productos.

Los inventarios son todos aquellos artículos o stocks usados en la producción (materia prima y productos en proceso), actividades de apoyo (suministro de mantenimiento y reparación) y servicio al cliente (productos terminados y repuestos). El inventario representa una de las inversiones más importantes de las empresas con relación al resto de sus activos, ya que son fundamentales para las ventas e indispensables para la optimización de las utilidades. En la práctica empresarial, muchos gerentes cometen el error de no reconocer la importancia de llevar a cabo una eficiente administración de este. Por ello, la importancia de emplear técnicas financieras para la gestión del inventario (Durán, 2018, p.,55-68)

En el proyecto de investigación, se determinara la problemática en el centro de repuesto y maquinaria pesada American Parts, lugar destinado a la comercialización de repuestos para maquinaria pesada y camiones; donde se ha podido evidenciar que sus problemas radican en ciertos inconvenientes por tener un escaso control de inventarios lo que les hace vulnerable a que puedan presentarse posibles riesgos de fraudes, robos que alteren su estabilidad y económica interna, incidiendo en los costos financieros ,por mantener cantidades excesivas o mínimas contables de inventarios provocando un estado ineficiente en la mercadería.

Por tal motivo es imperativo el control de inventarios por ser el núcleo para reducir o evitar todo tipo de riesgos, a más de ser la fuente primordial de la comercialización de productos o servicios que están estrechamente relacionados con la rentabilidad y a la vez considerar el mal manejo incide en la disminución de la utilidad neta.

## **1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo el análisis a la gestión de inventarios nos permitirá demostrar la incidencia en la rentabilidad del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, cantón Riobamba período 2021?

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN**

Dadas las circunstancias actuales y la alta competitividad del sector se requieren de acciones rápidas y efectivas para hacer frente a las demandas del entorno por tal motivo la presente investigación, busca mejorar la situación actual por la que está atravesando el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, proporcionando información adecuada para el correcto uso, desarrollo y aplicación de un modelo de gestión de inventario determinando cuáles son las áreas por mejorar dentro de la organización aplicando métodos y modelos de gestión necesarios para optimizar los procesos que se hallen involucrados en las áreas de adquisiciones, bodega, ventas y cobranza. La aplicación de la gestión de inventarios presentados en el presente trabajo ayudará a la empresa a mejorar su rentabilidad y gestión actual, basándose en la mejora continua de los procesos actuales para lograr optimizar sus productos a más de convertirse en una empresa líder minimizando los riesgos con una planificación adecuada, un manejo de inventario optimizado y controlando los mismos. Esto no solo contribuirá a un mejor desarrollo, sino que también es la salida más viable para solventar cualquier situación. Todo ello conllevará a una reducción de pérdidas de productos y a una mayor productividad de las áreas.

El presente trabajo, es viable ya que busca proporcionar la orientación adecuada para el mantenimiento a flote del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, ofreciéndole pautas oportunas para la mejora total de su servicio y distintas áreas por medio de una adecuada gestión de inventarios.

#### **1.5. OBJETIVOS**

##### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar como la gestión de inventarios incide en la rentabilidad del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, cantón Riobamba, período 2021

##### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar el estado actual de la gestión de inventarios del centro de repuestos Maquinaria Pesada y Camiones American Parts. cantón Riobamba, período 2021
- Analizar la rentabilidad del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts. cantón Riobamba, período 2021.

## CAPÍTULO II.

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1.ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

González (2017) en su investigación titulada, Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva clarifica que la gestión de inventarios en una empresa, es una actividad interrelacionada con la cadena de valor de ésta y debe estar en concordancia con la estrategia y tácticas de la empresa, con el propósito de satisfacer a los clientes proporcionando ambientes multiproducto y con variabilidad en la demanda aplicando cuatro etapas: la primera, que consiste en la identificación de la estrategia de la empresa para ubicarla en un ambiente competitivo, la segunda etapa, consiste en establecer una clasificación de los productos en más y menos relevantes, en función de la demanda de los mismos, la tercera etapa, realizar un pronóstico de la demanda, y la cuarta etapa, la selección de la política de inventario acorde con las necesidades de la estrategia competitiva de la empresa, esta metodología de cuatro pasos, se aplicó en una empresa líder en Chile del rubro de pernería y tornillería (p. 133-142).

Flores, Arévalo, Pérez y Escalante (2022) manifiestan mediante su estudio titulado :Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices Tarapoto 2020, que la gestión de inventarios, es un proceso de administración, que busca lograr minimizar al máximo su cuantía, sin que afecte la calidad del servicio al cliente, mediante un adecuado plan y control del registro de inventarios, es decir contar con información suficiente y útil para disminuir los costes de producción e incrementar el rendimiento financiero de las empresas (p. 3-4).

Según enuncian Romero, Sáenz y Pacheco (2021) en su estudio sobre la gestión de inventario cuya población objeto de estudio fue sector de la construcción dentro de la provincia de El Oro; seleccionando mediante la aplicación de un muestreo no probabilístico intencional, 42 empresas concluyeron que este es una herramienta que ayuda a las empresas a administrar y controlar sus productos correctamente estableciendo de forma clara políticas, métodos y procedimientos, teniendo como resultados que muchas empresas administran sus inventarios utilizando distintas matrices tanto en Excel e incluso lo realizan de forma manual; esto ayuda en un mejor control permitiendo una reducción en tiempos y costos debido que al llevar un proceso de forma ordenada y detallada con políticas establecidas permitirá efectuar una revisión periódica de inventarios para un mejoramiento constante (p.1495-1518).

Lima (2020) manifiesta que la falta de controles de inventario llevan a que algunas empresas presenten pérdidas económicas al no poseer herramientas que le ayuden a obtener las cantidades adecuadas de existencias, lo que provoca clientes descontentos y pérdidas por tal motivo se hace primordial, la importancia del control de inventario en las empresas comerciales con un inventario de máximo, mínimo, punto y cantidad de pedido, y se debería apoyar en la aplicación de un Kárdex para determinar existencias (p.2)

Finalmente mostrándose que la implementación de una gestión de inventarios es básica y primordial para la administración incide en la toma de decisiones favorables que beneficien al negocio, salvaguardando que siempre existan cantidades óptimas de los productos, para cumplir con la demanda a más de reducir costos ayudando así al crecimiento de la empresa.

## 2.2. CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES

### 2.2.1. GESTIÓN DE INVENTARIOS

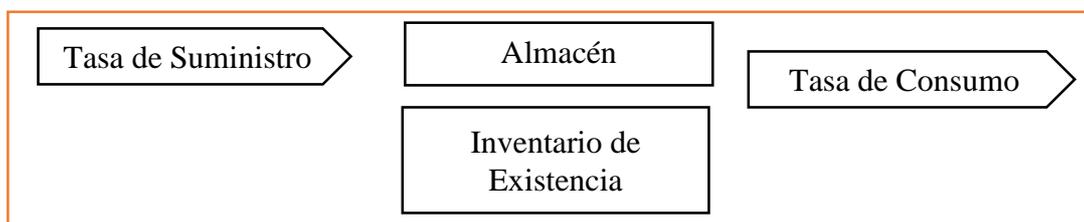
**2.2.1.1.DEFINICIÓN:** Se entiende por gestión de inventarios, el organizar, planificar y controlar el conjunto de stocks pertenecientes a una organización. Organizar significa fijar criterios y políticas para su regulación y determinar las cantidades más convenientes de cada uno de los artículos. Cuando se planifica, se establecen los métodos de previsión y se determinan los momentos y cantidades de reposición y se han de controlar los movimientos de entradas y salidas, el valor del inventario y las tareas a realizar (Universidad Militar de Nueva Granada,2020, p.5)

La gestión de inventarios en el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts en el Cantón Riobamba durante el período 2021 se refiere al proceso integral de organizar, planificar y controlar el conjunto de stocks de productos y repuestos que pertenecen a esta organización. Organizar implica establecer criterios y políticas que regulen el manejo de los inventarios, así como determinar las cantidades óptimas de cada artículo. En la planificación, se definen métodos de previsión y se establecen los momentos y las cantidades necesarias para reponer los productos. Además, se lleva a cabo un estricto control de las entradas y salidas de la mercadería, se valora el inventario y se gestionan las tareas relacionadas.

La importancia de esta gestión de inventarios se refleja en la necesidad de mantener una organización eficiente, una planificación adecuada y una toma de decisiones fundamentada.

En última instancia, una gestión efectiva de inventarios ayudará a determinar el stock de productos de manera óptima, satisfaciendo así las necesidades de los clientes y fortaleciendo la capacidad de American Parts para brindar un servicio de calidad en el suministro de repuestos y productos para maquinaria pesada y camiones en el Cantón Riobamba durante el período 2021.

**Figura 1.** Diagrama de Gestión de Inventarios



**2.2.1.2.OBJETIVOS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS:** El objetivo primordial de la gestión de inventarios es operar como reguladores entre los ritmos de abastecimiento y sus salidas por medio de:

- Reducir el riesgo sobre la certeza en la demanda de los productos a comercializarse.
- Disminuir el costo de los suministros de la comercialización.
- Predecir las variaciones previstas de la oferta y la demanda.
- Proveer el transporte y la distribución del producto a comercializarse.

Se debe establecer una armonía entre la calidad de servicio y los costos procedentes de tener inventario (Sánchez, 2019, p.31-32).

Para comprobar la eficacia del sistema de gestión de inventarios en la empresa Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts en el Cantón Riobamba y su capacidad para lograr sus objetivos, se llevarán a cabo diversas acciones. Esto incluye una auditoría exhaustiva de los inventarios, un análisis de costos asociados con la gestión de inventarios, un seguimiento de la demanda de productos, una evaluación de la eficiencia en la distribución, entrevistas con el personal clave, un análisis de la relación costo-beneficio, una revisión de políticas y procedimientos, y una comparación con estándares de la industria. Estas medidas proporcionarán una evaluación completa de la gestión de inventarios y permitirán determinar si se está logrando la reducción de riesgos, la disminución de costos, la predicción de la oferta y la demanda, y la mejora en la satisfacción del cliente, objetivos fundamentales de la empresa en este contexto.

**2.2.1.3.FINALIDAD DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS:** es un procedimiento que se realiza con la finalidad de determinar la cantidad y tipo de insumos requeridos para la elaboración del producto o para el ofrecimiento del servicio y así poder satisfacer en su totalidad a los usuarios de este bien o servicio facilitando la venta del producto y la minimización de los costos (Gómez y Guzmán, 2016, p. 36-37).

**2.2.1.4.IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS:** es importante porque mediante su administración, repercute directamente en el ahorro de muchas empresas del medio nacional. Debido a que el modelo de inventarios que adopte siempre dependerá de las características propias en cuanto a la demanda de sus productos se refiere. Dicha demanda puede ser de dos tipos: determinística, cuando la cantidad de los productos es conocida exactamente y para un período, o probabilística, cuando las cantidades futuras, de los productos no se conocen puntualmente (Gómez y Guzmán, 2016, p. 36-37).

La finalidad de la gestión de inventarios en la empresa objeto de estudio, Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts en el Cantón Riobamba, radica en determinar la cantidad y tipo de insumos necesarios para la elaboración de productos o la prestación de servicios. Esto tiene como objetivo principal satisfacer plenamente las

necesidades de los usuarios, lo que a su vez facilita la venta de productos y servicios, minimiza los costos logísticos y contribuye a la eficiencia operativa. En el caso específico de American Parts, la gestión de inventarios desempeña un papel crucial, ya que el control adecuado de los inventarios no solo garantiza la disponibilidad de repuestos y productos esenciales para maquinaria pesada y camiones, sino que también influye directamente en la rentabilidad de la empresa. Un manejo eficiente de los inventarios permite reducir costos, optimizar recursos y mejorar la toma de decisiones, lo que a su vez fortalece la posición competitiva de la empresa en el mercado.

En este contexto, las empresas deben procurar formular modelos matemáticos apropiados para determinar el comportamiento de sus sistemas de inventarios, y de políticas propias que señale el determinen el tiempo óptimo para reabastecerse (Gómez y Guzmán, 2016, p. 36-37).

La gestión de inventarios es indispensable como elemento de protección en los casos en que se disparen los precios y se produzca escases de la materia prima, y por tanto se debe almacenar una cantidad de materia prima suficiente cuando el precio de la misma se encuentra en un nivel bajo (Gómez y Guzmán, 2016, p. 36-37).

También hay que ver la forma en que se realice la gestión de inventarios puesto que se puede evitar excesos de los pedidos y pérdidas de materiales, cuando las empresas realizan una pobre gestión de inventarios o no la realizan, ello termina en actos ilícitos como el hurto de elementos almacenados (Gómez y Guzmán, 2016, p. 36-37).

#### **2.2.1.5. VENTAJAS DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS:**

El poseer un sistema de gestión de inventarios, proporciona ventajas como la adopción e implementación de un procedimiento organizativo, que permitirá mantener información sobre los artículos que afectan a los mismos a más de administrar, contabilizar apropiadamente los productos en stock, conocer su comportamiento histórico, automatizar los pedidos siempre teniendo en cuenta la depreciación de costos, de gestión- condiciones y límites de los proveedores para salvaguardar un stock de seguridad apropiado. Indistintamente del tipo de negocio o empresa debe existir el monitoreo de los productos que se poseen para la comercialización, este método es esencial para reducir los costos y mantener un trabajo más eficiente (Sánchez, 2019, p.31-32).

El análisis de la empresa Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts en el Cantón Riobamba debe centrarse en verificar varios aspectos clave relacionados con la gestión de inventarios, de acuerdo con las ventajas mencionadas en el sistema de gestión de inventarios, tales como: procedimiento organizativo, comportamiento histórico, automatización de pedidos, stock de seguridad y la reducción de costos y eficiencia.

### **2.2.1.6. TIPOS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS**

- a. **Inventarios continuo o perpetuo:** mantiene un registro de cada artículo o suministro. A medida que las unidades se van consumiendo y se llega al punto de una nueva reposición, se envía una orden de compra con una cantidad fija de pedido, donde se minimizan los costos totales de inventario. La principal ventaja, es que se puede saber en todo momento el estado del inventario (Pérez y Wong, 2018, p.5).
- b. **Inventarios periódicos:** aquí el nivel de existencias disponibles se verifica cada cierto tiempo, se envía una orden de pedido para reponer los faltantes, cuando se tienen los datos de existencias en inventarios. Es un tipo de inventario, con un menor control sobre los niveles de existencia, generando que existan mayores ítems almacenados e incrementando los costos (Pérez y Wong, 2018, p.5).

La empresa American Parts, dedicada a la venta de repuestos y maquinaria pesada en el Cantón Riobamba, emplea un sistema de gestión de inventarios periódicos. En este enfoque, la revisión de los niveles de existencias disponibles se realiza en intervalos regulares de tiempo predefinidos. En el momento de cada revisión, se verifica la cantidad de productos en inventario, y en función de esta información, se genera una orden de pedido para reponer los faltantes.

### **2.2.2. CONCEPTO DE INVENTARIO**

Un inventario es una relación de los bienes de que se dispone, clasificados según familias, categorías y lugar de ocupación. Las empresas tienen la obligación de realizar inventario, y es necesario que este se ajuste a la realidad, ya que una sobrevaloración de este (decir que tenemos más de lo que existe en la realidad) hace que el valor de una empresa sea indebidamente mayor, mientras que una infravaloración hará que los impuestos que tengamos que pagar sean menores a los que deben ser pagados (Álvarez, Parada, 2020 p. 9-10).

El inventario, por ser interdepartamental, es fundamental en las operaciones y resultados de las organizaciones, siendo parte constitutiva en toda la cadena de abastecimiento. El concepto de inventario a nivel empresarial se entiende como la cantidad almacenada de materiales, productos en proceso o terminados para la satisfacción de las necesidades del consumidor, por lo tanto, su administración se debe mantener a nivel de las operaciones logísticas, con un correcto balance entre las necesidades de la organización con respecto a los pedidos que se deben generar para conservar un balance óptimo de los costos del inventario (Álvarez., Parada, 2020 p. 9-10).

La administración del inventario es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, la rotación y evaluación de insumos de acuerdo con su clasificación y con el tipo de inventario que tenga la empresa, y es a través de un buen control que se determinan los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, y así se tiene claro cuál es la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorarla o mantenerla (Álvarez, Parada, 2020 p. 9-10).

El término inventario se refiere a las existencias de productos y materiales que se mantienen y se utilizan en diferentes etapas de la cadena de suministro, como es el aprovisionamiento de materias primas para surtir la planta de producción, las existencias del producto en proceso durante la fabricación y el inventario del producto terminado para ser distribuido y comercializado a los diferentes puntos de contacto con el cliente y el consumidor final.

Los inventarios cumplen una función clave en la cadena de suministro desde el proceso de compras hasta la entrega final al cliente. Cada etapa en la cadena de suministro requiere el manejo de inventarios, en cantidades óptimas de acuerdo con los requerimientos del proceso y en función de la demanda del mercado (Álvarez, Parada, 2020 p. 9-10).

### 2.2.2.1. TIPOS DE INVENTARIO

Bajo su naturaleza, el inventario puede ser clasificado según su tipo es decir este puede ser identificado como materia prima, productos en proceso y producto terminado. A continuación, un detalle de cada tipo:

- a. **Inventario inicial:** Es el que se realiza al dar comienzos a las operaciones. Representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el período contable. Por lo general se elabora al inicio del periodo contable, que suele ser el 1 de enero (Loja ,2015, p. 13-16).
- b. **Inventario final:** Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo. Al relacionar este inventario con el inicial, con las compras y ventas netas del periodo se obtendrá las Ganancias o Pérdidas Brutas en Ventas de ese período. Esta operación se realiza normalmente el 31 de diciembre (Loja ,2015, p. 13-16).
- c. **Inventario físico:** Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes, mercancías, que se hallen en existencia en la fecha del inventario. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal, también nos da a conocer el número de existencias en almacén. Es obligatoria al menos una vez al año (Loja ,2015, p. 13-16).
- d. **Inventario en tránsito:** Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Mientras el inventario se encuentra encamino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte (Loja ,2015, p. 13-16).
- e. **Inventario de Materia Prima:** Como su nombre lo indica, su existencia se basa en la necesidad de producción del negocio, es decir, la materia prima comprende productos que son necesarios para poder fabricar un nuevo bien. Su existencia se entiende responde a una planificación de producción, siendo requerida para poder disponer de bienes terminados, en la gestión administrativa, el inventario de materias primas “debe originarse en función de la necesidad de producción de un bien

terminado, siendo la demanda del mismo el indicador que oriente su adquisición”. Lo expuesto permite entender que su existencia requiere de una alta rotación, puesto que bajo su estado actual no produce ingresos directos para la empresa. En este caso, es requerido una estimación de la demanda de bienes terminados acompañada de una planificación integral de producción para que se disponga de las cantidades necesarias. Por su naturaleza, este inventario es riesgoso debido a que depende de su transformación para la generación de ingresos. Esta situación obliga un control efectivo de su adquisición y rotación para evitar una rotación que comprometa el resultado financiero (Lara, 2020, p. 17-18).

- f. Inventario de productos en proceso:** Los productos en proceso son aquellos que han mantenido alteración de su estado inicial, pero producto a determinadas circunstancias han tenido que almacenarse y no continuar su proceso de transformación, el inventario de productos en proceso es altamente riesgoso “su existencia revela inadecuados procesos productivos o alternaciones en la planificación interna de la demanda lo que ha obligado al almacenamiento temporal” , el inventario en proceso evita una circulación óptima de capital, toda vez que su existencia debe completar el proceso productivo, mientras su comercialización no procede. Desde una perspectiva financiera, este tipo de inventario afecta los resultados puesto que disminuye la rotación del activo realizable, impidiendo la generación de ingresos (Lara, 2020, p. 17-18).
- g. Inventario de productos terminados:** El inventario de productos terminados comprende aquellos bienes que pueden ser comercializados, su estancia puede encontrarse en bodegas o perchas de almacenes. El proceso de compra depende directamente de los patrones de comportamiento de los clientes, siendo un mecanismo de alta importancia para evitar sobre stock o faltantes que no permitan la comercialización, de la materia, el inventario de productos terminados “comprende un conjunto de bienes tangibles cuyo propósito es atender las necesidades del cliente mediante artículos que cubren sus requerimientos” (Lara, 2020, p. 17-18).
- h. Inventario periódico.** Se caracteriza por realizar un conteo físico de los elementos que se encuentran en el almacén de obra y cotejándolo con el último precio de entrada y la existencia de comprobantes donde registren los distintos tipos de entradas y salidas del almacén. Esta clase de inventario por lo general hace uso de varias cuentas entre ellas; salidas de material, entradas de material, devoluciones de entradas de material, descuentos en entradas de material, descuentos en transporte por concepto de entradas y salidas de material, seguros por concepto de entradas y salidas de material, costo de salida de material y ganancia bruta por salida de material (Guzmán, Reyes, Chan, 2021, p. 121-130).
- i. Inventario perpetuo.** Se utiliza principalmente cuando la empresa desea mantener un control permanente de la existencia de materiales o desea estar en continua información de los requerimientos por parte de sus usuarios; este sistema, es el más utilizado por las empresas industriales, comerciales y de servicios. Se caracteriza por hacer uso de tres cuentas, costo de ventas, inventario de mercaderías y ventas, tener un auxiliar para cada uno de los artículos (Kardex). así mismo, por cada asiento de salida de material o devolución de material se requiere hacer otro que permita

registrar el movimiento al precio de costo. Debido a estas características es necesario contar con un personal con amplia experiencia en estos aspectos (Guzmán, Reyes, Chan,2021, p.121-130).

- j. Inventarios según las características físicas de los objetos a contar**, entre ellos se encuentran; los inventarios de las materias primas o insumos que corresponden a los materiales que no han sido objeto de modificaciones dentro del proceso productivo de la empresa (Guzmán, Reyes, Chan,2021, p.121-130).
- k. Inventarios de materiales que son base de las operaciones** de la obra y son necesarios para el normal desarrollo de las operaciones productivas de la misma, entre ellos se encuentran los artículos y elementos de oficina (Guzmán, Reyes, Chan,2021, p.121-130).
- l. Inventario en consignación:** Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida, pero el título de propiedad lo conserva a un el vendedor (Loja ,2015, p. 13-16).
- m. Inventario máximo:** Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos, por lo tanto, se establece un nivel de inventario máximo (Loja ,2015, p. 13-16).
- n. Inventario mínimo:** Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén (Loja ,2015, p. 13-16).
- o. Inventario disponible:** Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta (Loja ,2015, p. 13-16).
- p. Inventario en línea:** Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción (Loja ,2015, p. 13-16).
- q. Inventario de previsión:** Se tienen con el fin de cubrir una necesidad futura perfectamente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tienen a la luz de una necesidad que se conoce con certeza (Loja ,2015, p. 13-16).
- r. Inventario de seguridad:** Son aquellos que existen en un lugar dado de la empresa como resultado de incertidumbre en la demanda u oferta de unidades en dicho lugar.
- s. Inventario de anticipación:** Son los que se establecen con anticipación a los periodos de mayor demanda, a programas de promoción comercial o a un periodo de cierre de planta (Loja ,2015, p. 13-16).
- t. Inventario de lote o de tamaño de lote:** Estos son inventarios que se piden en tamaño de lote porque es más económico hacerlo así que pedirlo cuando sea necesario satisfacer la demanda. Por ejemplo, puede ser más económico llevar cierta cantidad de inventario que pedir o producir en grandes lotes para reducir costos de alistamiento o pedido o para obtener descuentos en los artículos adquiridos (Loja ,2015, p. 13-16).
- u. Inventario permanente:** Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks. Tendremos controladas las existencias cada vez que entren o salgan de almacén (Loja ,2015, p. 13-16).

La empresa American Parts, dedicada a la venta de repuestos y maquinaria pesada en el Cantón Riobamba, opera con una variedad de tipos de inventarios clave para su

negocio. Entre estos, se destacan el inventario de materia prima, utilizado en la fabricación y reparación de maquinaria, el inventario de productos en proceso, que almacena productos que han sufrido alteraciones en su proceso de fabricación, y el inventario de productos terminados, que comprende los repuestos y maquinaria listos para la venta. Estos inventarios son esenciales para atender las demandas de los clientes y mantener un flujo de trabajo eficiente.

Además, la empresa puede aplicar un enfoque de inventario periódico, que implica conteos físicos regulares para verificar las existencias disponibles. La elección de estos tipos de inventarios y su gestión está en consonancia con las necesidades específicas de American Parts en la industria de repuestos y maquinaria pesada, permitiendo un control adecuado de los recursos y una respuesta eficiente a las demandas de los clientes. Esta estrategia es fundamental para mantener la rentabilidad y la satisfacción del cliente en el negocio.

#### **2.2.2.2.ÍNDICES DE CONTROL DE LA GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS.**

##### **a. Nivel de rotación**

Este indicador de gestión de inventarios sirve para saber la velocidad a la que se mueve la mercancía en el almacén, es decir, cuántas veces se ha renovado el inventario del almacén. Se calcula dividiendo las ventas totales obtenidas entre la cantidad de producto que se posee almacenado. Si de este cálculo resulta una rotación baja significará que se necesita que el producto esté almacenado durante más tiempo, hasta que lo venda o hasta que tenga que ser usado o transformado. Por el contrario, si resulta una rotación alta, significará que están teniendo menores costes de almacenamiento y, por tanto, esta situación reportará un beneficio (Patín, 2018, p.,21-24).

##### **b. Disponibilidad de stock**

Muestra la cantidad de mercancía que está lista para ser utilizada con respecto al total de mercancía almacenada. Se calcula en forma de porcentaje respecto al total de unidades con las que se cuenta. Este porcentaje se multiplica por el valor económico y se obtiene la disponibilidad de stock. Si en este resultado se obtiene una disponibilidad de stock baja, puede existir la posibilidad de que se cuente con unas condiciones de almacenamiento deficientes o sobre un nivel de rotación bajo, lo que desencadenará en un deterioro de los productos (Patín, 2018, p.,21-24).

##### **c. Fuera de stock**

Es muy importante mantener un control de gestión de inventarios sobre la cantidad de veces que existen productos fuera de stock en la empresa, ya que esto denotará la relación existente entre la demanda que se tiene y cuánta cantidad de producto debe tener en un determinado momento (Patín, 2018, p.,21-24).

##### **d. Precio del inventario**

Cuanto mayor resulte la suma, supondrá que posee un mayor valor estancado esperando para ser rentabilizado. Esto supone que, si el precio del inventario es demasiado elevado, es posible que tenga problemas de solvencia y/o indica que no se están realizando las ventas que se necesita para no sufrir pérdidas (Patín, 2018, p.,21-24).

#### **e. Cobertura del stock**

Si en un momento dado, existe algún problema y se deja de recibir mercancía, esto ayudará a determinar el número de días que tendrá un stock suficiente para abastecer la demanda. Es muy útil a la hora de gestionar los procesos de compra, los flujos de mercancías y los márgenes de seguridad en el stock (Patín, 2018, p.,21-24).

#### **f. Número de ítems y líneas por orden**

Este indicador de gestión de inventarios nos permite conocer si los pedidos están compuestos de muchas unidades o de una sola referencia o si, por el contrario, están compuestos por muchas referencias distintas, pero con pocas unidades de cada una de ellas. Es decir, nos permite conocer cómo son nuestros pedidos (Patín, 2018, p.,21-24).

#### **g. Utilización del espacio**

Señala el espacio que se utiliza en el almacén en relación con el total del que se dispone. Como se puede intuir, un porcentaje de utilización demasiado bajo será negativo, ya que se estará desaprovechando el espacio útil. Pero un porcentaje de utilización muy alto también resultará negativo puesto que esto significará que se está destinando lugares no apropiados para el almacenamiento de las mercancías (Patín, 2018, p.,21-24).

#### **h. Eficiencia en la recepción**

La recepción de la mercancía es un aspecto que se debe tener en cuenta para poder gestionar de manera adecuada el inventario ya que ofrece muchos valores que se deben medir como, por ejemplo, el espacio que se necesita para realizar las operaciones, la cantidad de mercancía que se descarga al día, el tiempo que pasa desde que una mercancía llega hasta que es descargada, etc (Patín, 2018, p.,21-24)

#### **i. Coste de la preparación de pedidos**

Este indicador hace referencia a la eficiencia, estableciendo el coste que supone cada línea de pedido, cuántos pedidos se realizan en una hora, cuál es el gasto que supone la mano de obra, etc (Patín, 2018, p.,21-24)

#### **j. Depreciación y obsolescencia**

El almacenaje de la mercancía supone también la depreciación o pérdida de valor de ésta. Por lo que, debe existir un registro de la cantidad de valor que existe a pérdida, debido a los artículos que caducan, que pasan de temporada o que han estado almacenados durante un determinado tiempo y no han sido vendidos (Patín, 2018, p.,21-24).

#### **k. Coste del inventario**

Es de vital importancia conocer el coste que nos supone realizar estos procesos, es decir, cuánto se tendrá que gastar para almacenar la totalidad del inventario (Patín, 2018, p.,21-24).

En la evaluación de la gestión de inventarios en American Parts, se analizaron detenidamente todos los indicadores de control disponibles para asegurar una gestión eficiente de sus recursos. Estos indicadores comprenden aspectos clave como el nivel de rotación, que permite conocer la velocidad de movimiento de los productos en el almacén, la disponibilidad de stock, que mide la cantidad de mercancía lista para uso en relación con el total almacenado, y el seguimiento de productos fuera de stock, que refleja la relación entre la demanda y la disponibilidad de productos en un momento dado.

Además, se evaluó el precio del inventario, con el objetivo de identificar posibles problemas de solvencia o deficiencias en las ventas, y se analizó la cobertura del stock para determinar cuántos días el inventario puede abastecer la demanda en caso de interrupciones en el suministro. También se examinaron aspectos como el número de ítems y líneas por orden, la utilización del espacio en el almacén, la eficiencia en la recepción de mercancía, el coste de la preparación de pedidos, y la depreciación y obsolescencia de productos almacenados.

Todo este análisis integral de los índices de control de gestión de inventarios permitió a American Parts tomar decisiones informadas y estratégicas para optimizar sus operaciones, minimizar costos, y garantizar un flujo eficiente de sus productos en el mercado, lo que contribuye a su rentabilidad y éxito empresarial.

### **2.2.3. MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS**

El objetivo de la valuación de los inventarios es conocer con exactitud el valor real que genera la elaboración de un producto o servicio este valor se llama coste, una vez conocido el valor se procede a definir el precio final que se va a cobrar por la adquisición de un bien o servicio. Existen diferentes métodos como:

#### **2.2.3.1. Valoración por identificación específica**

Este sistema de valoración es el más apropiado y consiste en reconocer el valor real que se va a pagar por un artículo o servicio.

**a. Método PEPS:** “el sistema es el Primero en entrar, Primero en Salir, llamado en inglés FIFO. Se basa en que los primeros artículos adquiridos serán los primeros artículos en venderse, de modo que los artículos se valorizarán al precio más reciente (Indacochea, 2018, p. 34-37).

**b. Método UEPS:** este el sistema llamado Últimas Entradas, Primeras Salidas, Método LIFO. Se basa en que los últimos productos en adquiridos serán las primeras en salir a la venta, de modo que los artículos se valorizarán al precio más reciente (Indacochea, 2018, p. 34-37).

**c. Método de Costo promedio:** este método consiste en que los artículos serán vendidos al valor del inventario inicial más el valor de compras dividido para la cantidad de unidades adquiridas (Indacochea, 2018, p. 34-37).

La empresa American Parts emplea principalmente el método de valoración por identificación específica en la gestión de sus inventarios. Este enfoque se basa en reconocer el valor real de cada artículo o servicio, lo que permite una precisión en la determinación del costo y, por lo tanto, en la fijación del precio final de los bienes y servicios que ofrecen. Dentro de los submétodos utilizados en este sistema, destaca el método de Costo Promedio, donde los artículos se venden a un valor que resulta de dividir el valor del inventario inicial más el valor de las compras entre la cantidad total de unidades adquiridas. Esta elección de métodos de valuación demuestra el compromiso de la empresa por mantener una gestión precisa y transparente de sus inventarios, lo que contribuye a una toma de decisiones efectiva en cuanto a precios y costos.

### **2.2.3.2. Control interno**

Es un proceso cuyos responsables son los administradores de la entidad cuya finalidad es dar seguridad sobre la información financiera así también se debe de cumplir con las disposiciones legales (Indacochea, 2018, p. 34-37).

### **2.2.3.3. Importancia del control interno**

Desde el punto de vista del gestor es una responsabilidad del gestor de la entidad debido a que él es el que maneja todas las cuentas de la compañía, desde el punto de vista del auditor es importante porque debe cumplir con las normas de auditoria donde se debe dar información relevante acerca de la organización de la empresa, el desarrollo depende de la organización y la complejidad de la entidad (Indacochea, 2018, p. 34-37).

### **2.2.3.4. Objetivos del control interno**

En el control interno se pueden identificar tres categorías para cumplir con los objetivos:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones
- Confiabilidad de la información financiera
- Cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que sean aplicables

### **2.2.3.5. Componentes del control interno**

El control interno se basa en cinco componentes

- a. **Entorno de control:** se basa en el funcionamiento de la empresa e influye en los trabajadores para el buen desenvolvimiento en su área, aporta disciplina, valores éticos, integridad, las responsabilidades que la directiva asigno para cada departamento (Indacochea, 2018, p. 34-37).
- b. **Evaluación de los riesgos:** cada empresa está inmersa a que tengan riesgos para ello se debe identificar y analizar los riesgos más relevantes para cumplir con los objetivos empresariales (Indacochea, 2018, p. 34-37).
- c. **Actividades de control:** indican que las actividades de control ayudan a controlar los riesgos de la empresa (Indacochea, 2018, p. 34-37).
- d. **Información y comunicación:** hay que identificar, recopilar y comunicar la información obtenida en la empresa para luego ser comunicada con los trabajadores (Indacochea, 2018, p. 34-37).
- e. **Supervisión.** los sistemas del control interno necesitan supervisión para verificar el adecuado funcionamiento de los sistemas, para ello se deberá hacer evaluaciones para detectar los errores para ello se deberá notificar a los altos mandos (Indacochea, 2018, p. 34-37).

Dado la falta de información proporcionada por la empresa no se logró realizar un control interno de la misma.

## **2.2.4. SISTEMAS DE ESTIMACIÓN DE INVENTARIOS**

En algunas ocasiones, la empresa debe obtener de manera rápida el valor del inventario, utilizando la menor cantidad de tiempo y dinero.

**Tabla 1 Sistemas de estimación de inventarios**

INVENTARIOS				
INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO	
Índice de Rotación de Mercancías	Proporción entre las ventas y las existencias promedio. Indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas	$\frac{\text{Ventas Acumuladas}}{\text{Inventario Promedio}} \times 100$		Las políticas de inventario, en general, deben mantener un elevado índice de rotación, por eso, se requiere diseñar políticas de entregas muy frecuentes, con tamaños muy pequeños. Para poder trabajar con este principio es fundamental mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor
Índice de duración de mercancías	Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período. Indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.	$\frac{\text{Inventario Final}}{\text{ventas promedio}} \times 30 \text{ días}$		Altos niveles en ese indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que está corriendo con el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencia.
Exactitud del Inventario	Se determina midiendo el costo de las referencias que en promedio presentan irregularidades con respecto al inventario lógico valorizado cuando se realiza el inventario físico	$\frac{\text{Valor Diferencia} (\$)}{\text{Valor Total de Inventarios}}$		Se toma la diferencia en costos del inventario teórico versus el físico inventariado, para determinar el nivel de confiabilidad en un determinado centro de distribución. Se puede hacer también para exactitud en el número de referencias y unidades almacenadas

### 2.2.5. RENTABILIDAD

La rentabilidad refleja como crecieron nuestras inversiones en el negocio, en un periodo determinado financieramente hablando. Existen dos clases: La Económica es la que se establece por los activos de la empresa independientemente de su estructura financiera. La Financiera esta se encuentra condicionada por la estructura financiera de la compañía es el resultado de los capitales invertidos por los accionistas de las empresas (Espinoza, 2020, p.,42-50)

La rentabilidad es el objetivo principal de todos los negocios, sin rentabilidad, el negocio no sobrevivirá a largo plazo, esta se mide con los ingresos y los gastos; el ingreso es dinero generado por las actividades del negocio. Sin embargo, el dinero que entra en el negocio por actividades como solicitar préstamos no genera ingresos. Esto es simplemente una transacción en efectivo entre el negocio y el prestamista para generar dinero que se destinan para operar el negocio o comprar activos (Espinoza, 2020, p.,42-50)

#### 2.2.5.1. Análisis de Rentabilidad

El análisis de rentabilidad se concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos disponibles para la empresa como se presentan en el balance general (Espinoza, 2020, p.,42-50).

### 2.2.5.2. Razones de rentabilidad

Indicadores que dan información valiosa para determinar si las ventas están generando utilidad son: margen bruto, margen de operación y margen neto (Espinoza, 2020, p.,42-50).

Figura 2

<b>Margen bruto:</b> Utilidad bruta / Ventas netas *100
<b>Margen de operación:</b> Utilidad operacional/ Ventas netas *100
<b>Margen neto:</b> Utilidad neta / Ventas netas *100

### 2.2.5.3. Aspectos para mejorar la rentabilidad

Aspectos importantes que ayudan a mejorar la Rentabilidad de una empresa:

#### a. Eficiencia en la operación:

La eficiencia en la operación de la empresa se puede conseguir de la siguiente forma: Aumentando las ventas manteniendo los costos y gastos iguales o en un ritmo de crecimiento inferior al de las ventas; Vendiendo lo mismo, pero reduciendo los costos y gastos (Espinoza, 2020, p.,42-50)

#### b. Mejorar la eficiencia en la inversión

La eficiencia en la inversión se consigue en esencia de dos formas: Aumentado las ventas manteniendo la misma inversión; Vendiendo lo mismo reduciendo las inversiones no productivas (Espinoza, 2020, p.,42-50)

### 2.2.6. UTILIDAD NETA

La Utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperado por quienes invierten en el capital social de una compañía para incrementar el valor de su inversión. Es un efecto sobre el patrimonio mediante el incremento de cualquier activo (no necesariamente efectivo) o la disminución del pasivo (Espinoza, 2020, p.,42-50).

### 2.2.7. GESTIÓN DE COMPRA

Corresponde al conjunto de actividades que deben desarrollarse a fin de adquirir los bienes necesarios para el negocio al mínimo costo, con la calidad deseada y en el momento oportuno, esto involucra la búsqueda de nuevas fuentes de compra y las relaciones productivas con dichas fuentes. Actualmente, se plantea que la relación con los proveedores debe fundamentarse en la lealtad, la confianza y la cooperación mutua, por tal motivo debe existir una integración con las fuentes de compra que permita negociaciones de ganar - ganar entre los actores de este proceso (Espinoza, 2020, p.,42-50).

## **2.2.8. INDICADORES DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA.**

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas (Espinoza, 2020, p.,42-50)

Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad (Espinoza, 2020, p.,42-50).

### **a. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**

Muchos autores hacen referencia a la liquidez, pocos a la solvencia, pero algunos refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia; razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones; pues, la liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo (Espinoza, 2020, p.,42-50)

Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación (Espinoza, 2020, p.,42-50)

### **b. ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS**

Estados financieros básicos es el producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones. La información financiera que dichos usuarios requieren se centra primordialmente en la evaluación de la situación financiera, de la rentabilidad y de la liquidez. De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad Núm. 1, referente a la Presentación de los estados financieros (Espinoza, 2020, p.,42-50)

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas (Espinoza, 2020, p.,42-50)

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado (Espinoza, 2020, p.,42-50).

### c. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (Espinoza, 2020, p.,42-50)

Los indicadores financieros, sirven para efectos similares, ya que se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la empresa. Por lo tanto, las cifras contables tienen poco significado en sí mismas. La manera de establecer si una cantidad es adecuada, es decir, si mejora o empeora, o si está dentro o fuera de proporción, consiste en relacionarla o compararla con otras partidas, por ende, diversas organizaciones proporcionan información de sí mismas, pero de años anteriores, o concerniente a la industria en la cual operan. Para ello es indispensable el análisis financiero, que se basa en indicadores financieros (Espinoza, 2020, p.,42-50).

#### 2.2.9. PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros más comunes evalúan cuatro aspectos:

**a) Rentabilidad:** Margen de utilidad, Rendimiento sobre el capital contable.

**b) Liquidez:** Razón circulante.

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras (Espinoza, 2020, p.,42-50)

**c) Utilización de los activos:** Rotación de cuentas por cobrar, Rotación de inventarios.

Con los indicadores financieros referentes a la utilización de activos se pretende conocer situaciones como cuántas veces representa las ventas el monto que se tiene en inventarios, o cuánto tiempo promedio tarda en cobrar lo que le deben sus clientes (Espinoza, 2020, p.,42-50)

**d) Utilización de pasivo:** Relación de pasivo total con activo total.

Finalmente, la razón financiera referente a la utilización de pasivos consiste en evaluar la proporción de endeudamiento respecto a sus activos y la capacidad para cubrir los adeudos contraídos (Espinoza, 2020, p.,42-50).

Los mismos serán visualizados en los resultados en relación con la empresa.

## CAPÍTULO III

### 3.1.ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

El enfoque para desarrollarse en la investigación fue de tipo Mixto es decir enfoque Cualitativo-Cuantitativo que se caracteriza por favorecer a una perspectiva amplia y profunda del fenómeno que se estudió, ya que se trabajó con una población específica la misma que permitió la recolección de datos y el respaldo de la información por medio de encuestas y entrevistas, que ayudaron a definir la situación del problema y por medio de la observación detallada se establecieron los puntos críticos.

Obteniéndose por medio de la investigación cualitativa información no cuantificable principalmente guiándose de la observación de conductas, mientras que a través de la investigación cuantitativa se consiguió información cuantificable con mediciones y valoraciones numéricas.

### 3.2.DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

#### 3.2.1. Investigación No Experimental

El presente estudio conto con un diseño de investigación no experimental debido a que se realizó en un solo momento y no tuvo manipulación de variables, puesto que fue estudiado y observado directamente en el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts

La investigación por la manipulación de la variable fue de tipo no experimental siendo “aquella investigación que se realiza sin manipular variables; consiste en observar el fenómeno tal como se presenta en su contexto natural” (Tamayo, 2015, p. 26)

### 3.3.TIPOS DE INVESTIGACIÓN

#### 3.3.1. Investigación exploratoria

Investigación Exploratoria debido a que el conocimiento a obtener se realizó, por medio de una exploración previa, se definió el problema el cual fue el objeto de investigación, e influencio directamente sobre la toma de decisiones en el Centro de Repuestos, Maquinaria pesada y camiones American Parts, en cuanto a la gestión de inventarios se realizó mediante la determinación de las conclusiones debidas y el cumplimiento de los objetivos planteados previamente.

#### 3.3.2. Investigación descriptiva

La presente investigación fue de tipo descriptiva debido a que se consiguió información sobre el fenómeno o proceso, y se describieron sus implicaciones y mediante su análisis se logró detallar exactamente los procesos y procedimientos a seguir en el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts, con la finalidad de generar los respectivos análisis de los inventarios, importantes en la investigación.

### **3.3.3. Investigación Documental**

Investigación de tipo documental debido a que “se apoyó en fuentes de carácter documental como libros, informes, artículos de revistas, etc.” que ayudaron a sustentar la investigación. (Tamayo, 2015, p.27).

### **3.3.4. De campo**

La presente investigación se realizó en American Parts en el mismo que se aplicaron las técnicas e instrumento de investigación para poder obtener directamente del medio en el que se da el problema, los datos e información correcta para generar los resultados.

## **3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **3.4.1. Población**

La población se refiere al conjunto de elementos en los cuales se pretende investigar y conocer sus tipologías o una de ellas y para el cual serán validadas las conclusiones obtenidas en la investigación. La población Centro de Repuestos, Maquinaria pesada y camiones American Parts, no es muy extensa son 8 personas por lo tanto se trabajó con todos sus miembros.

Tabla 2 Población de American Parts

<b>Población</b>	<b>Número</b>
<b>Analista de Adquisiciones</b>	1
<b>Bodeguero</b>	2
<b>Coordinador de Cobranza</b>	1
<b>Oficial de Cobranza</b>	2
<b>Personal de Ventas</b>	2
<b>Total</b>	<b>8</b>

### **3.4.2. Muestra**

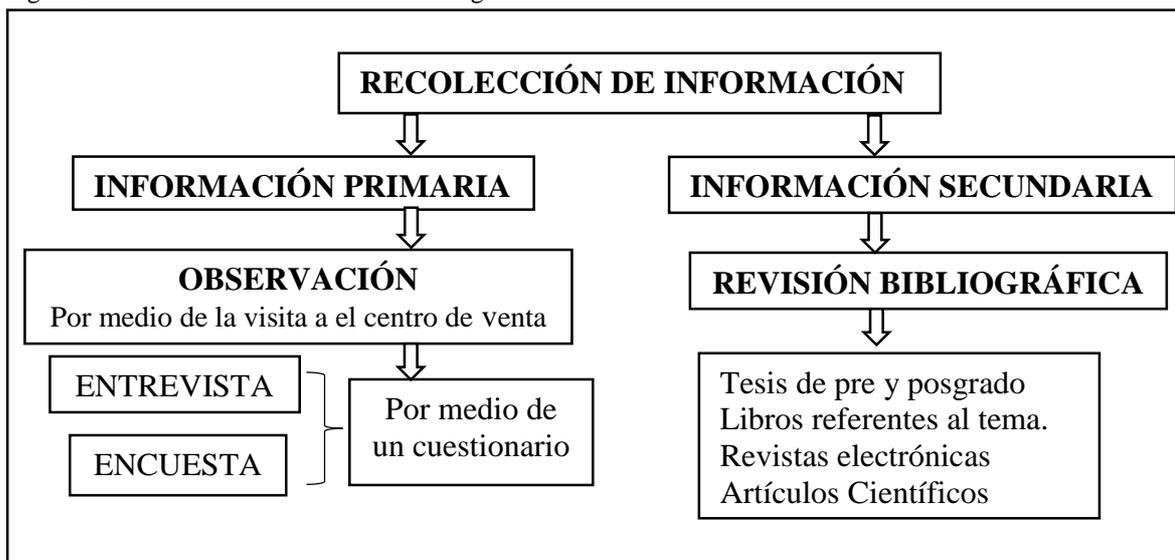
Debido a que la población es mínima, no se realizó ningún cálculo para la obtención de la muestra.

## **3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **3.5.1. Técnicas de investigación**

Para la presente investigación se utilizaron las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

Figura 3 Técnicas e instrumentos de investigación



### 3.5.2. Entrevista

La entrevista se define como una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos (Díaz, Torruco, Martínez y Varela,2018, p.162-167).

Es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto esta técnica se aplicará al gerente general del Centro de repuestos de maquinaria pesada y camiones American Parts, para obtener información relevante acerca del proceso de gestión de inventarios que llevan a cabo en el centro (Díaz, Torruco, Martínez y Varela,2018, p.162-167).

### 3.5.3. Encuesta

La encuesta es una técnica en la que se aplican interrogativas con varias escalas para reconocer aspectos y percepciones de los grupos de investigación se utiliza para la recolección de datos de una población o muestra, ayudará a definir la intervención a emplear, la misma que fue aplicada como técnica de investigación a las 8 personas que componen la población de estudio (Tamayo, 2015).

### 3.5.4. Observación Directa

La técnica de observación es aquella donde quien investiga se dedica a observar y recopilar información de los sujetos u objetos a estudiar sin involucrarse con estos la misma que se aplicó debido a que permitió obtener una mirada amplia sobre la gestión de inventarios y toma de decisiones que llevan a cabo en American Parts, por medio de la revisión de la información financiera y los controles que aplicaron.

## 3.6.INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de datos se utilizo

### **3.6.1. Guía de la entrevista**

La entrevista se debe realizar en un ambiente de diálogo, aceptación y empatía, lo cual es interesante para el sujeto de estudio y también para el investigador, pues es un momento no solo de conversación, sino de intercambio de vivencias, conocimientos, sensaciones, creencias y pensamientos de la persona entrevistada (Troncoso y Amaya, 2017, p.329-332).

La entrevista poseía preguntas cerradas que se centraron en el entrevistado para que pueda contestar de forma precisa la pregunta, sin divagar o ampliar sus respuestas.

Se aplicó la entrevista porque dio acceso al investigador a tener una evaluación personalizada y permitió analizar las respuestas del entrevistado de forma objetiva (Arias, 2021, p.33-43).

### **Proceso de la entrevista estructurada**

- Pedir el permiso respectivo para realizar la investigación.
- Identificar a las personas que serán parte del estudio.
- Crear una serie de preguntas profesionales.
- Realizar la entrevista en un lugar separado donde el investigador pueda realizar las preguntas sin ruido y para que el entrevistado puede responder sin presión (Arias, 2021, p.33-43).

Este instrumento permitió que el investigador lleve a cabo la aplicación de un proceso analítico de forma ordenada, con el fin de obtener la mayor información posible de American Parts.

### **3.6.2. Cuestionario**

El cuestionario es un instrumento de recolección de datos utilizado comúnmente en los trabajos de investigación científica. Consiste en un conjunto de preguntas presentadas y enumeradas en una tabla y una serie de posibles respuestas que el encuestado debe responder (Arias, 2021, p.33-43).

Es importante que el cuestionario no sea tan extenso, de lo contrario las personas encuestadas pueden llegar a tener resultados diferentes a la realidad. Además, las preguntas se deben formular de manera sencilla, que le permita al encuestado responderla en el menor tiempo posible. Este instrumento debe cumplir con los requisitos de validez y confiabilidad antes de ser aplicado este estará estructurado por preguntas cerradas, acerca del conocimiento de procesos para la gestión de inventarios (Arias, 2021, p.33-43).

Este tipo de instrumento es el seguimiento de la encuesta, pues se usan cuestionarios estructurados y no disfrazados con preguntas cerradas, de múltiple selección y de escala, para generar datos e información que cumpla dos cualidades importantes para la investigación validez y confiabilidad (Gómez, 2012).

### **3.6.3. Ficha de Observación**

Instrumento de anotación, en la que se colocaron los hallazgos observados directamente en el Centro de repuestos de maquinaria pesada y camiones American Parts.

### **3.7.TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

Para el procesamiento de la información de los datos recolectados se realizó de la siguiente manera:

1. Se diseñó una base de datos en la que se contemplaron las variables cuantitativas como cualitativas, utilizando Microsoft Excel.
2. La información cuantitativa se expresó en porcentajes y la información cualitativa se realizó una descripción de forma manual.

### **3.8.PROGRAMAS PARA ANÁLISIS DE DATOS**

Dentro de los programas que fueron utilizados para el análisis de los datos de encuentran:

- Microsoft® Word.
- Microsoft® Excel® en Microsoft 365.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. INTERPRETACIÓN DE LA ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL SR. VLADIMIR ARIAS DEL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS.

##### **Diagnóstico del estado actual de la gestión de inventarios del centro de repuestos, por medio del Análisis e interpretación de la entrevista**

Mediante la aplicación de la entrevista al gerente general el Sr. Vladimir Arias, del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts se ha respaldado y validado, el presente proyecto de investigación. Diagnosticando y Constatando que la empresa cuenta con un registro de inventario deficiente de acuerdo a la información recolectada, en referencia a la materia en stock posee productos del inventario terminados, ciertos pedidos que se realizan solo cuando el cliente los necesita y suelen pedirse solo por unidades que se van a vender, recalando que solo en ciertas ocasiones se agregan 1 ítem, para poseerlo en existencia, no existe un análisis sobre el tiempo que la mercadería permanece en bodega, cual es el producto más vendido, y no se determina con exactitud precisa cual es en realidad del inventario.

Fundamentados en los comentarios y respuestas vertidas por el gerente del centro de repuestos, se puede deducir que la implementación de un modelo de gestión de inventarios bien estructurado, aportara de manera positiva en la estrategia competitiva de la empresa, a más de contribuir con la cadena de valor con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes proporcionado multiproducto, en función de la demanda, por lo que es necesario el diseño de un modelo de gestión de inventarios adecuado para la empresa aportando de manera positiva en el rendimiento financiero de la compañía logrando minimizar al máximo su cuantía, sin que afecte la calidad del servicio al cliente, concluyendo que esta es una herramienta que ayuda a la empresas a administrar y controlar sus productos correctamente estableciendo de forma clara políticas, métodos y procedimientos, para administrar su inventario utilizando distintas matrices tanto en Excel como de forma manual; esto ayuda en un mejor control permitiendo una reducción en tiempos y costos debido que al llevar un proceso de forma ordenada y detallada con políticas establecidas permitirá efectuar una revisión periódica de inventarios para un mejoramiento constante tomando en cuenta que la falta de controles de inventario llevan a que algunas empresas a presentar pérdidas económicas al no poseer herramientas que le ayuden a obtener las cantidades adecuadas de existencias, con un inventario de máximo, mínimo, cantidad de pedido, y apoyado de un Kárdex se determinarían existencias.

Finalmente se manifiesta que la implementación de una gestión de inventarios es básica y primordial para la administración incide en la toma de decisiones favorables que benefician al negocio, salvaguardando que siempre existan cantidades óptimas de los

productos, para cumplir con la demanda a más de reducir costos aumentar la rentabilidad contribuyendo así al crecimiento de la empresa.

#### 4.2.INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS EMPLEADOS DEL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS.

**Pregunta 1.** ¿Considera usted que en el centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts se debería llevar un debido control de los inventarios?

Tabla 3 Control de inventarios

<b>Frecuencia</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	0	0
Totalmente de acuerdo	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 4 Control de inventarios



#### **Análisis e Interpretación**

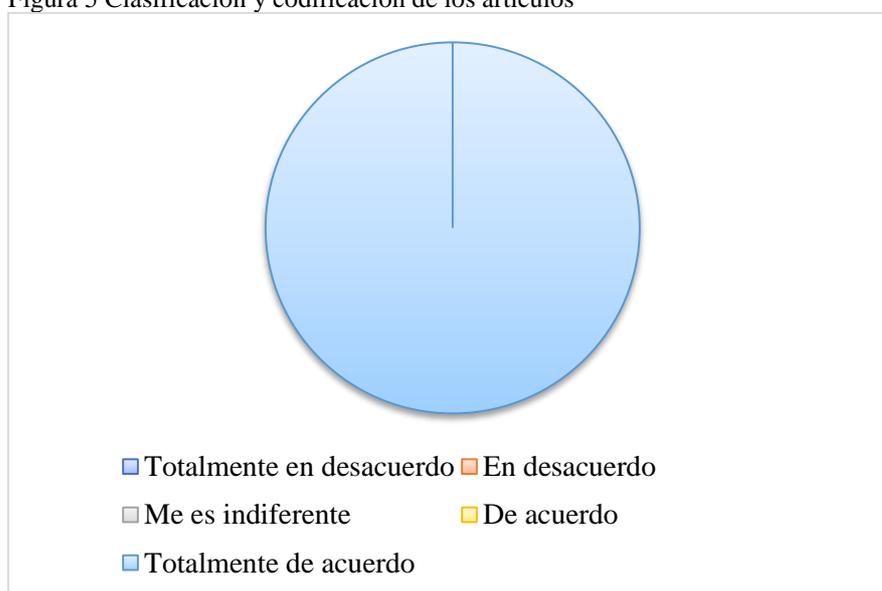
Del total de personas encuestadas, el 100 % indica estar Totalmente de acuerdo en que el centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts debería llevar un debido control de los inventario lo que le permitirá que exista una buena organización, planificación y contribuirá de manera significativa en la toma de decisiones en cuanto a la regularización y previsión de los distintos productos y aportara en el control de movimientos de entrada y salida de la mercadería a través de este archivo se determinara el stock de productos aportando en la determinación de las necesidades de los distintos productos, atendiendo así las necesidades de los clientes.

**Pregunta 2.** ¿Considera usted necesario que exista una clasificación y codificación por cada artículo que llega al centro de repuestos?

Tabla 4. Clasificación y codificación de los artículos

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	0	0
Totalmente de acuerdo	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 5 Clasificación y codificación de los artículos



### Análisis e Interpretación

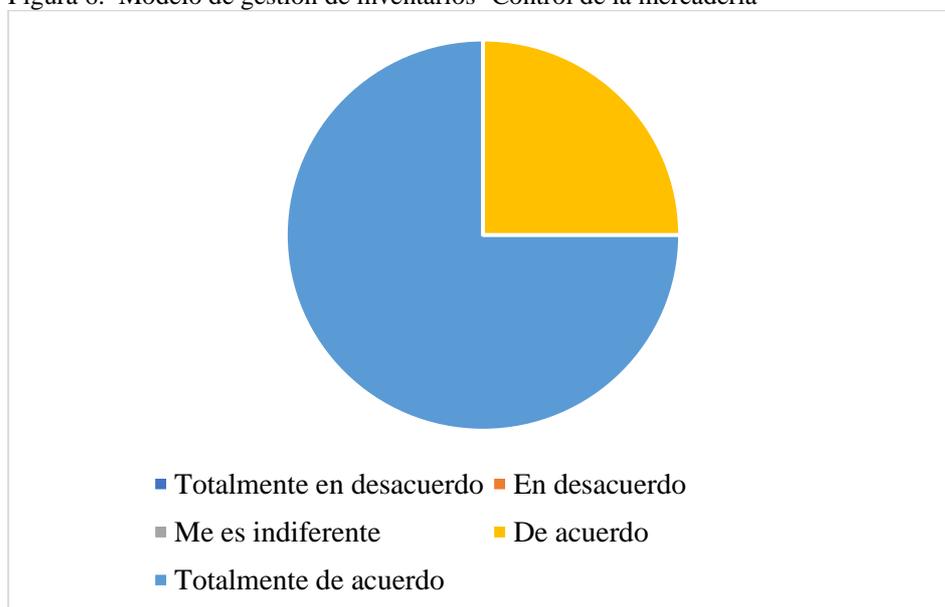
El 100 % de la población encuestada manifiesta estar Totalmente de acuerdo con que es necesario que exista una clasificación y codificación por cada artículo que llega al centro de repuestos, lo que permitirá contabilizar apropiadamente los productos en stock ,conocer su comportamiento histórico ,agilizar y automatizar los pedidos tomando en cuenta la depreciación de costos, gestión, condiciones y límites de proveedores a más de existir un monitoreo de los productos que se poseen para la comercialización contribuyendo a reducir costos y mantener un trabajo más eficiente. Puesto que el no realizar una clasificación y codificación oportuna de las existencias ocasiona omisión de la rotación de los productos cayendo en desuso por daño en su funcionamiento, o simplemente porque la tecnología es caduca, y los modelos son antiguos.

**Pregunta 3.** ¿Cree usted que la aplicación de un modelo de gestión de inventarios permitirá al centro de repuestos un mayor control de la mercadería?

Tabla 5. Modelo de gestión de inventarios- Control de la mercadería

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	2	25
Totalmente de acuerdo	6	75
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 6. Modelo de gestión de inventarios- Control de la mercadería



### Análisis e Interpretación

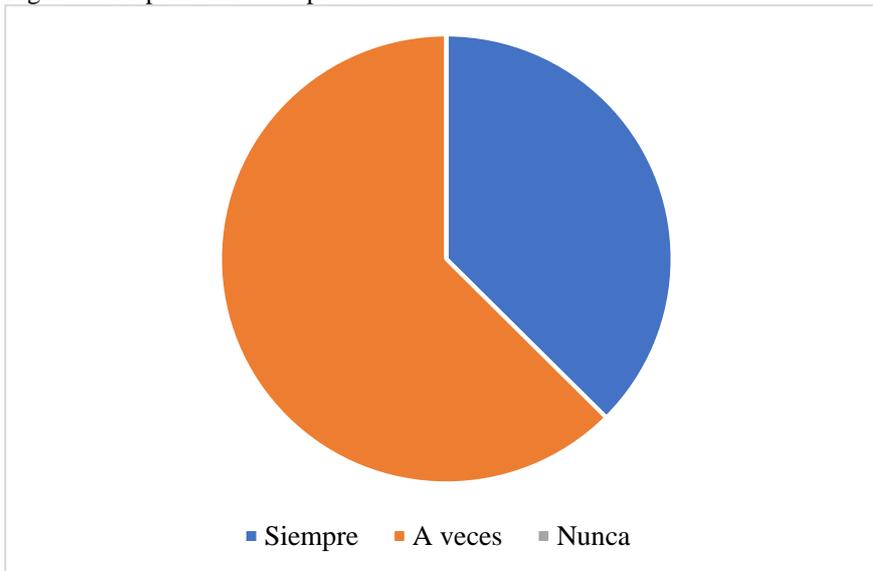
En referencia a la pregunta sobre si creen que la aplicación de un modelo de gestión de inventarios permitirá al centro de repuestos un mayor control de la mercadería se observó que el 75% de población dijo estar totalmente de acuerdo, mientras que el 25% manifestaron estar de acuerdo, constatando que por medio de la implementación de un modelo de gestión de inventarios adecuado se lograra cumplir con los índices de gestión de inventarios manifestados en el marco teórico con puntos claros como son : la determinación del nivel de rotación, disponibilidad de stock, productos se encuentran fuera de stock ,precio del inventario, cobertura de stock, número de ítems y líneas de orden, utilización de espacio, eficiencia en la recepción, costo de la preparación de pedidos, depreciación y obsolescencia de los productos, recalcando que el inventario cumple una función clave en la cadena de suministro desde el proceso de compra hasta la entrega final del producto al cliente.

**Pregunta 4.** ¿Se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita?

Tabla 6. Disponibilidad de productos

Frecuencia	Número	%
Siempre	3	37.5
A veces	5	62.5
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 7. Disponibilidad de productos



**Análisis e interpretación**

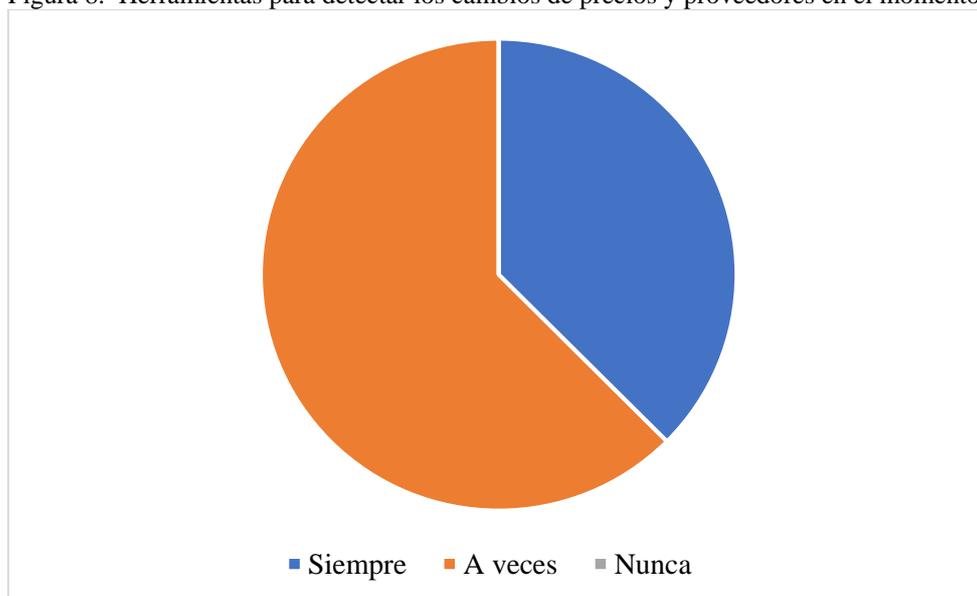
De acuerdo a lo observado en referencia a si se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita se constató que el 62.5% de las personas manifestaron que A veces mientras que el 37.5% dijeron que Siempre disponen de los productos que el cliente necesita en el momento preciso ,por medio de la Aplicación del inventario se determinara la realidad referente a la disponibilidad de stock, mostrando la cantidad de mercancía que esta lista para ser utilizada con respecto a la almacenada estableciendo si existe una disponibilidad de stock baja que puede ser ocasionada por un almacenamiento deficiente o un nivel de rotación bajo desencadenando el posible deterioro de los productos.

**Pregunta 5.** ¿El centro de repuestos cuenta con las adecuadas herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado?

Tabla 7. Herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado

Frecuencia	Número	%
Siempre	3	37.5
A veces	5	62.5
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 8. Herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado



### Análisis e interpretación

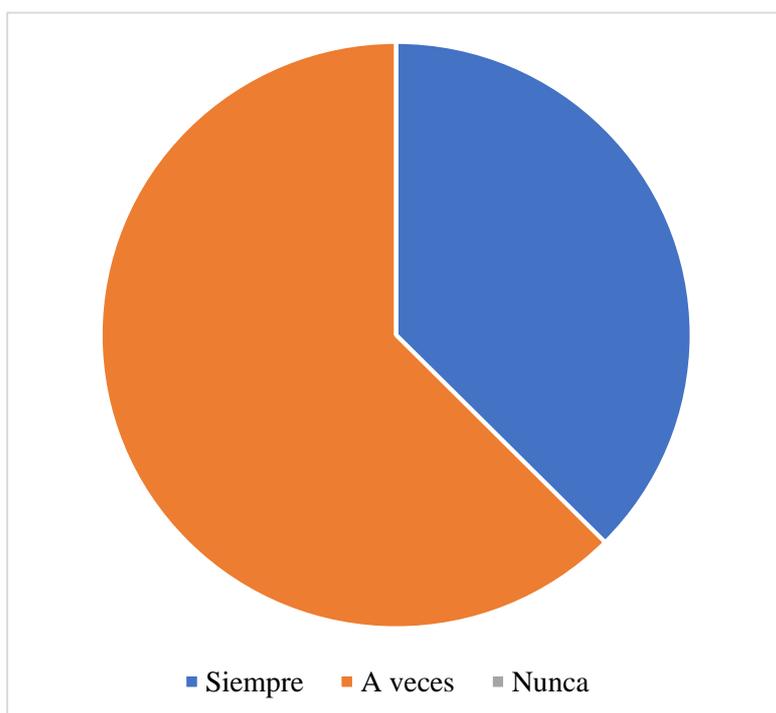
El 32.5% de la población encuestada manifiesta que Siempre cuentan con las herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado, mientras que el 62.5% dice que a veces se cuentan con esas Herramientas, ocasionando que exista fallas en el control de sus productos, generando insatisfacción en los clientes, debido a que sus requerimientos no son cubiertos y que no exista el abastecimiento adecuado de los productos cuando se solicitan, ocasionado que los clientes busquen otros proveedores, generando pérdidas en la competitividad y perjuicio en el crecimiento económico dela empresa.

**Pregunta 6.** ¿El personal que se encuentra a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia y está capacitado para desarrollar esa actividad?

Tabla 8. Personal a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia

Frecuencia	Número	%
Siempre	3	37.5
A veces	5	62.5
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 9. Personal a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia.



### Análisis e interpretación

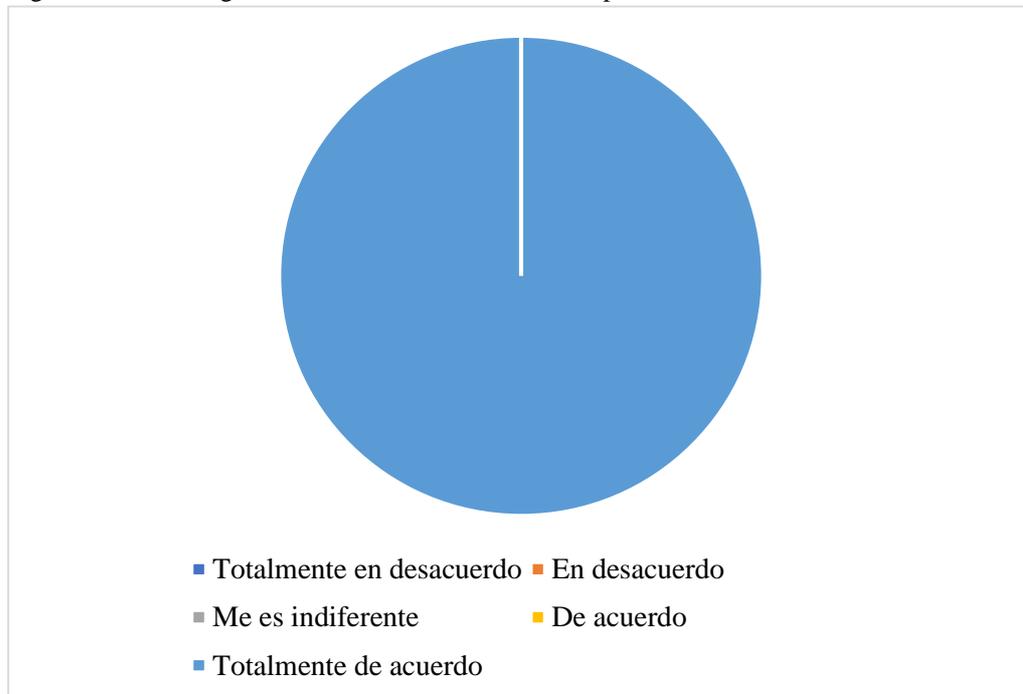
Las personas encuestadas en referencia a si el personal que se encuentra a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia y está capacitado para desarrollar esa actividad se observó que el 62,5% de la población manifestaron que a veces , mientras que el 32,5 % dijeron que siempre ,determinándose que debe se debe tomar en cuenta el impartir más capacitaciones en cuanto a la gestión de inventarios, para que de esta manera el personal sea capaz de desempeñarse en áreas como : organización, planificación y control de stocks e impartir fijar criterios y políticas para su regulación y establecimiento de métodos de previsión o reposición y puedan aportar en el control de los movimientos de entradas y salidas y valor del inventario.

**Pregunta 7.** ¿Considera usted que la persona encargada de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables?

Tabla 9. El encargado de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables.

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	0	0
Totalmente de acuerdo	8	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 10. El encargado de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables



### Análisis e interpretación

Sobre la pregunta si consideran que la persona encargada de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables, el personal encuestado respondió en su totalidad es decir el 100%, que están totalmente de acuerdo acotando que de esta manera se disminuirá el costo de comercialización y se podrá predecir de manera adecuada, las posibles variaciones que existan en el mercado en cuanto a oferta y demanda de los distintos productos a comercializarse logrando armonía entre la calidad de servicio y los costos procedentes del inventario y así se influirá en el desenvolvimiento de los trabajadores aportando disciplina, valores éticos, integridad y responsabilidad.

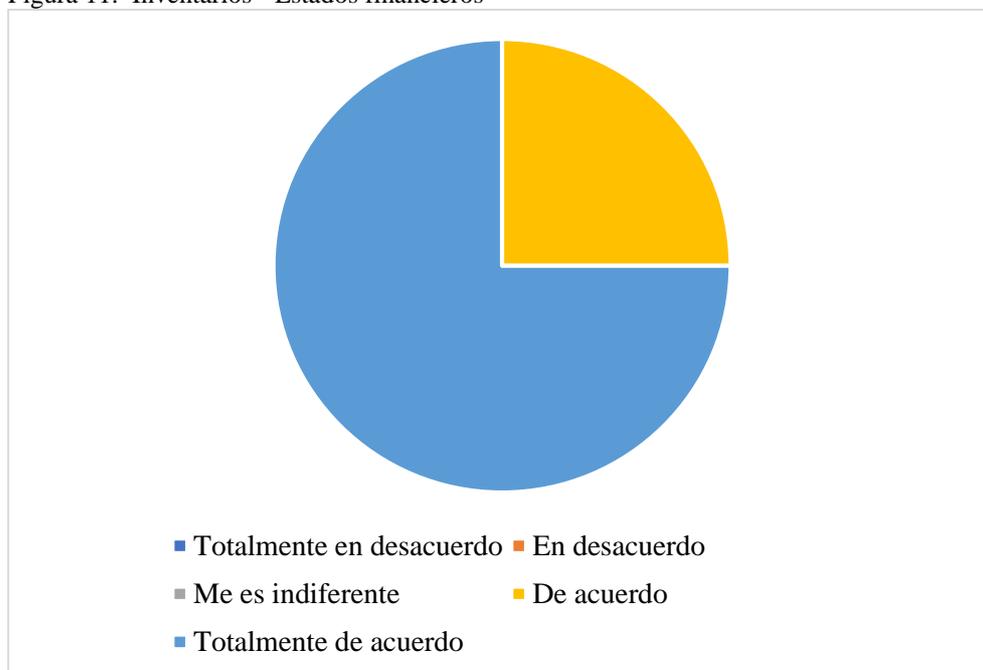
## RENTABILIDAD DEL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS

**Pregunta 8.** ¿Considera usted que, al aplicar una buena gestión de inventarios, aportará en los estados financieros de la empresa?

Tabla 10. Inventarios - Estados financieros

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	2	25
Totalmente de acuerdo	6	75
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 11. Inventarios - Estados financieros



### Análisis e interpretación

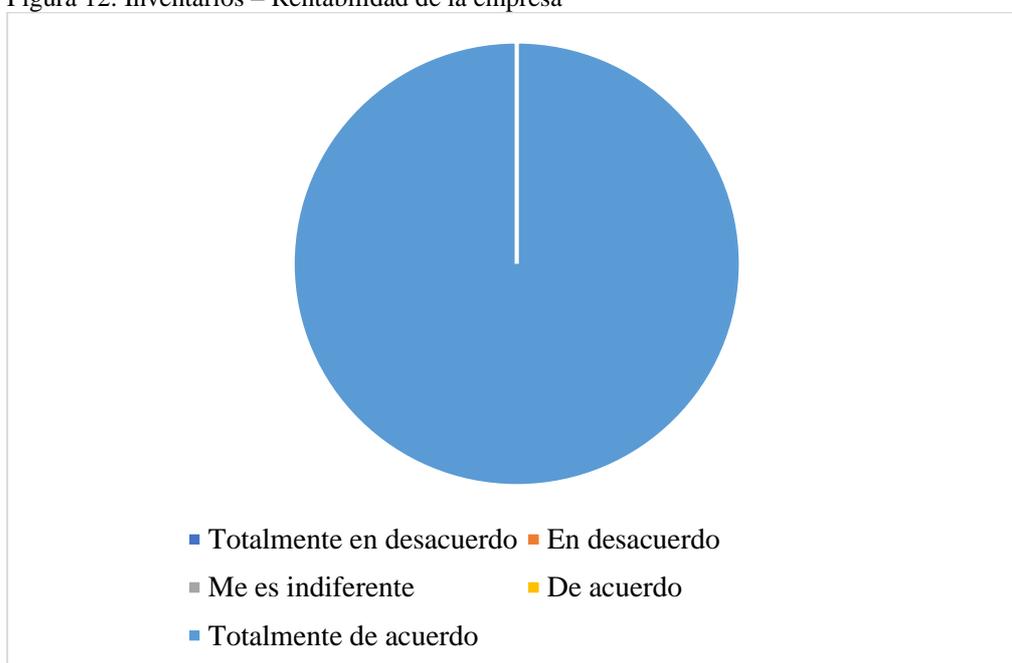
En referencia a la pregunta sobre si Considera usted que, al aplicar una buena gestión de inventarios, aportara en los estados financieros de la empresa, el 75% de los encuestados dijeron estar totalmente de acuerdo, mientras que el 25% dijeron estar de acuerdo, recalcando que la finalidad de la gestión de inventarios es ofrecer un mejor servicio a los clientes, por medio de la contabilización apropiada, tomando en cuenta la depreciación de costos, pero también propiciar el ahorro de la empresa, los estado financieros son la herramienta indispensable para la determinación de la condición financiera permitirán identificar aquellas áreas donde existe ,mayor rendimiento y así también las que requieren ser mejoradas.

**Pregunta 9.** ¿Cree usted que al aplicar un adecuado control de inventario mejorará la rentabilidad de la empresa?

Tabla 11. Inventarios – Rentabilidad de la empresa

<b>Frecuencia</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	2	25
Totalmente de acuerdo	6	75
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 12. Inventarios – Rentabilidad de la empresa



### **Análisis e interpretación**

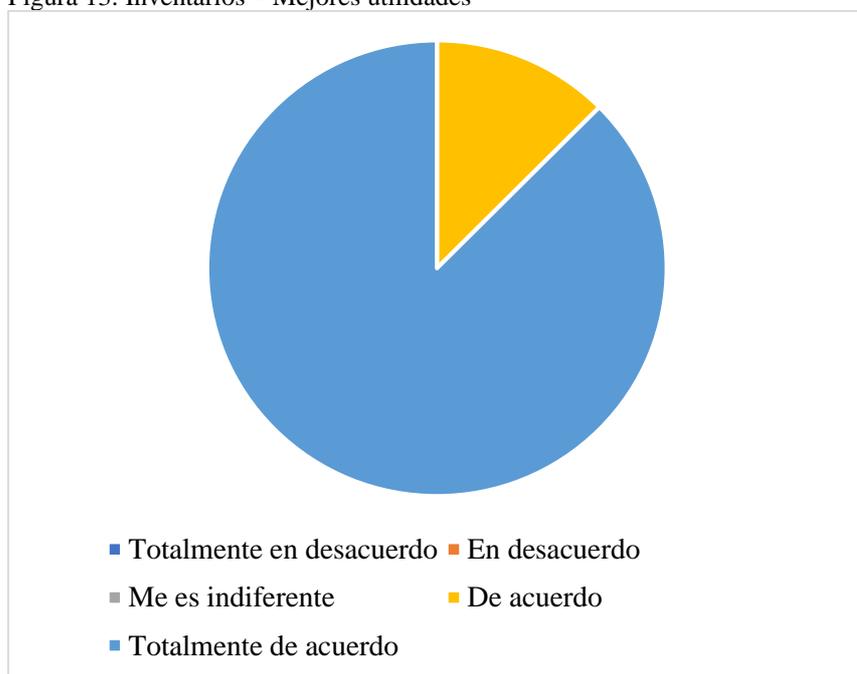
En referencia a la pregunta si creen que al aplicar un adecuado control de inventario mejorará la rentabilidad de la empresa se observaron los siguientes resultados, el 75% de la población dijo estar totalmente de acuerdo, y el 25% expuso estar de acuerdo con el enunciado anteriormente mencionado, sosteniendo la premisa que la rentabilidad se ve reflejada en el crecimiento de las inversiones en el negocio determinado por medio de los ingresos y gastos para lo cual es primordial llevar un registro de inventario adecuado.

**Pregunta 10.** ¿Considera usted que al realizar constataciones físicas en los inventarios le beneficiaría a la empresa y obtendría de esta manera mejores utilidades?

Tabla 12. Inventarios – Mejores utilidades

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	1	12.5
Totalmente de acuerdo	7	87.5
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 13. Inventarios – Mejores utilidades



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Flores A. (2023)

### Análisis e interpretación

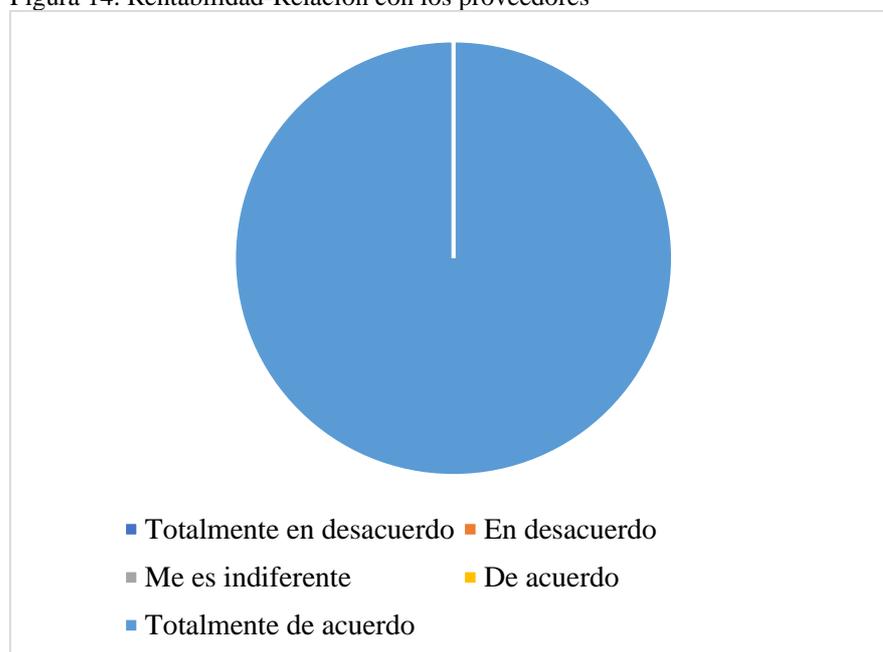
Las personas encuestadas al plantearles la interrogante sobre si consideran que al realizar constataciones físicas en los inventarios le beneficiaría a la empresa y obtendría de esta manera mejores utilidades, respondieron de la siguiente manera el 87.5% manifestaron estar totalmente de acuerdo, mientras que el 12.5% dijeron estar de acuerdo, considerando que al poseer un Inventario físico o real es decir al contar, medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes, mercancías, que se hallen en existencia en el inventario aportaran en la rentabilidad , y proporcionararan indicadores valiosos para determinar si las ventas están generando utilidad.

**Pregunta 11** ¿Considera que el nivel de rentabilidad de la compañía afecta la relación con los diferentes proveedores, clientes, empleados y accionistas?

Tabla 13. Rentabilidad-Relación con los proveedores

Frecuencia	Número	%
Totalmente en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Me es indiferente	0	0
De acuerdo	0	0
Totalmente de acuerdo	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 14. Rentabilidad-Relación con los proveedores



### Análisis e interpretación

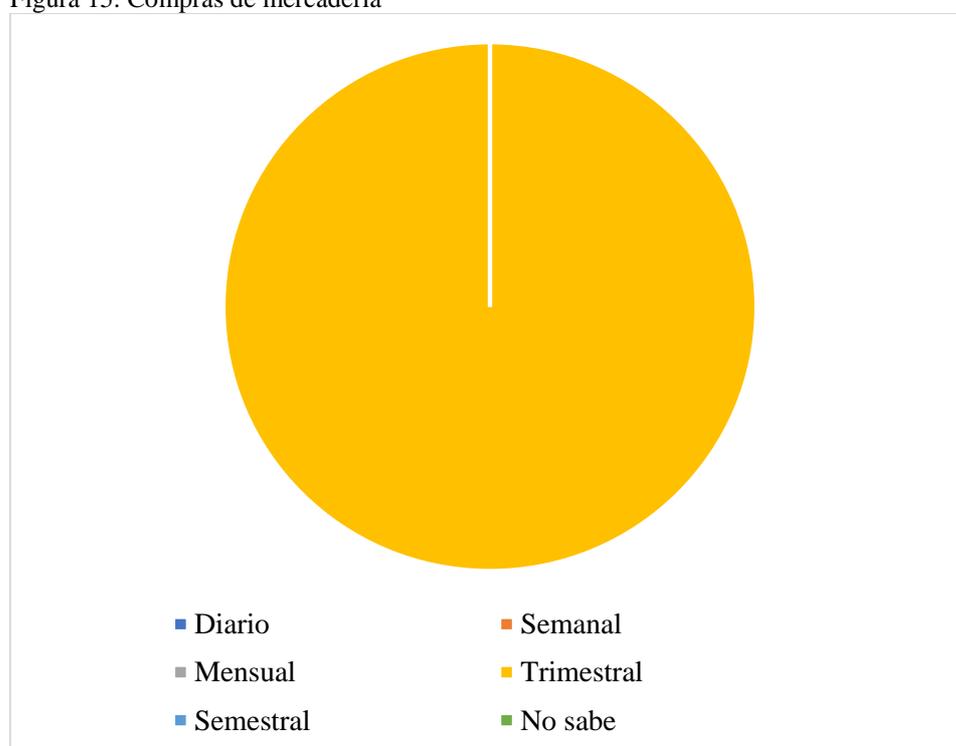
Referente a la interrogante planteada, sobre si consideran que el nivel de rentabilidad de la compañía afecta la relación con los diferentes proveedores, clientes, empleados y accionistas, se observó que el 100% de la población encuestada manifestaron, que están totalmente de acuerdo, debido a que estos se convierten en indicadores de liquidez, solvencia, endeudamiento, es decir implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; o la vez mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo.

**Pregunta 12:** ¿Las compras de mercadería cada qué tiempo se lo realiza?

Tabla 14. Compras de mercadería

Frecuencia	Número	%
Diario	0	0
Semanal	0	0
Mensual	0	0
Trimestral	8	100%
Semestral	0	0
No sabe	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 15. Compras de mercadería



**Análisis e interpretación**

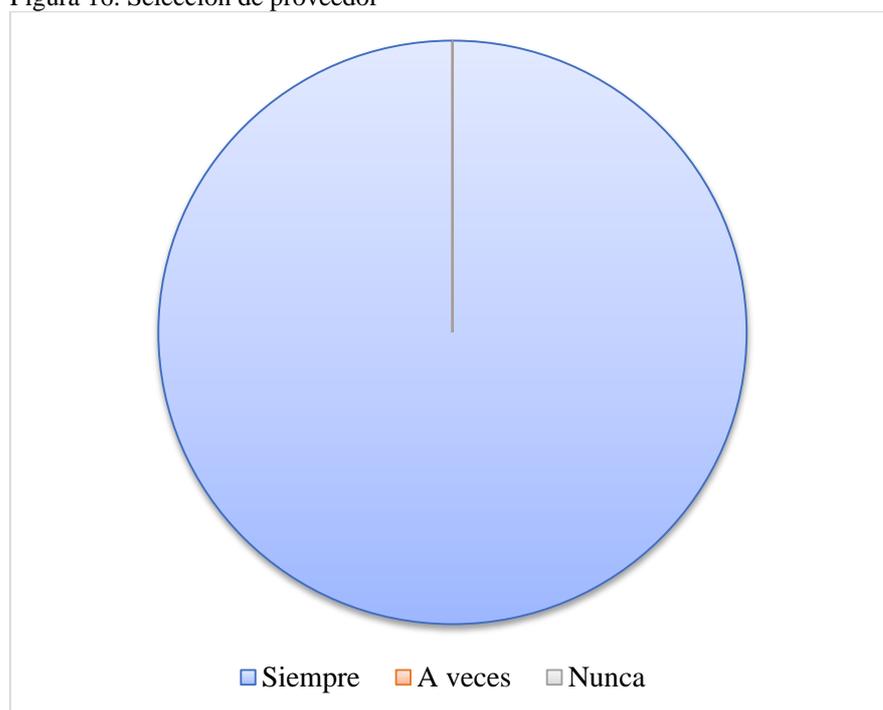
En la pregunta sobre las compras de mercadería cada qué tiempo se lo realiza la respuesta del 100% de la población fue, que se las realiza con una periodicidad trimestral, siempre teniendo en cuenta el total de unidades con las que se cuenta a la hora de gestionar los procesos de compra, los flujos de mercancías y los márgenes de seguridad en el stock para adquirir los bienes necesarios para el negocio al mínimo costo, con la calidad deseada y en el momento oportuno, esto involucra la búsqueda de nuevas fuentes de compra y las relaciones productivas con dichas fuentes.

**Pregunta 13:** ¿Se realiza la selección de proveedor, según precios económicos, plazo de pago y promociones?

Tabla 15. Selección de proveedor

Frecuencia	Número	%
Siempre	8	100
A veces	0	0
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 16. Selección de proveedor



### Análisis e interpretación

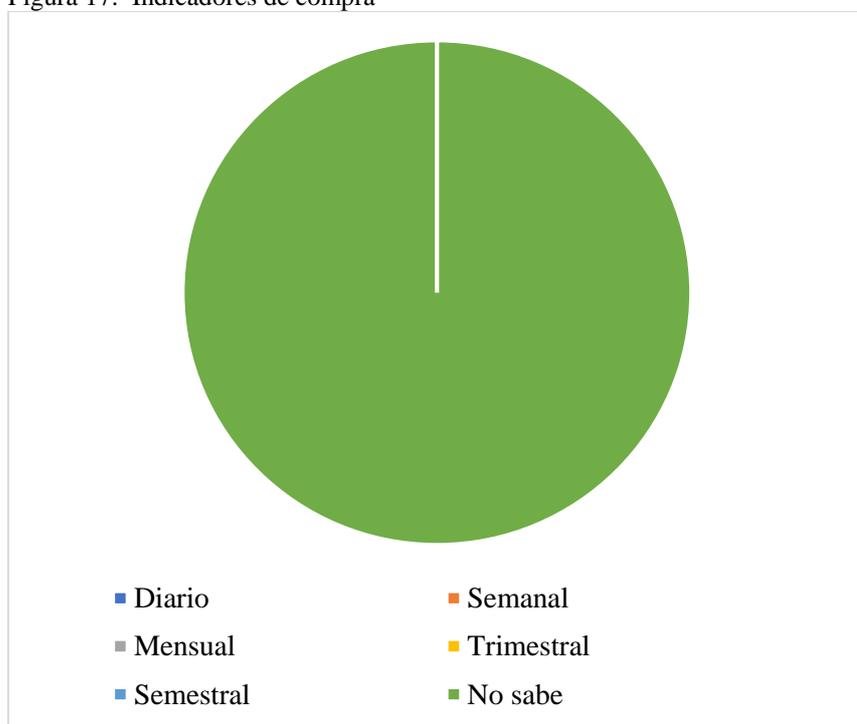
Por medio de la aplicación de la pregunta sobre si se realiza la selección de proveedor, según precios económicos, plazo de pago y promociones, los encuestados manifestaron en su totalidad el 100% de la población que , siempre realizan selección de proveedores fundamentando su gestión de compra en una excelente relación con los proveedores haciendo énfasis en la lealtad, confianza y cooperación mutua, logrando de esta manera una integración con las fuentes de compra que permita negociaciones de ganar - ganar entre los actores de este proceso.

**Pregunta 14:** ¿Realizan indicadores de ventas en la empresa donde usted labora?

Tabla 16. Indicadores de compra

Frecuencia	Número	%
Diario	0	0
Semanal	0	0
Mensual	0	0
Trimestral	0	0
Semestral	0	0
No sabe	8	100
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 17. Indicadores de compra



**Análisis e interpretación**

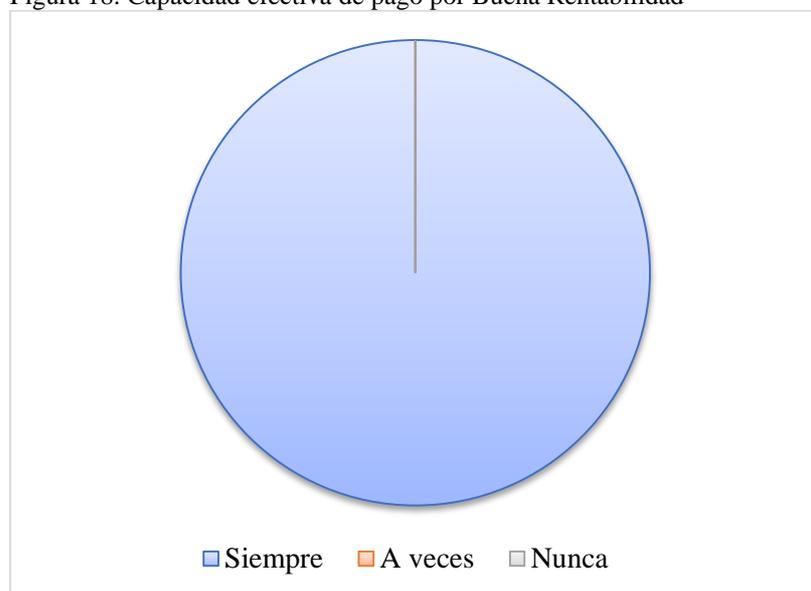
Al aplicar la pregunta sobre si en la empresa en la que labora se aplican indicadores de ventas, se observó que el 100% de la población no sabe si se están aplicando dichos indicadores. Los indicadores de ventas son un recurso que se utiliza para hacer un seguimiento de las estadísticas más importantes, son las herramientas que permiten comparar diversas variables en relación con la organización, los productos y los empleados, además de brindar sugerencias en función de los resultados y permitirá obtener mayor visibilidad de la actividad de tu equipo y su desempeño.

**Pregunta 15:** La empresa tiene capacidad efectiva en el pago de proveedores, sueldos, préstamos empresariales, entre otras obligaciones de corto plazo debido a la buena Rentabilidad que tienen sus actividades económicas.

Tabla 17. Capacidad efectiva de pago por Buena Rentabilidad

Frecuencia	Número	%
Siempre	8	100
A veces	0	0
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 18. Capacidad efectiva de pago por Buena Rentabilidad



### Análisis e interpretación

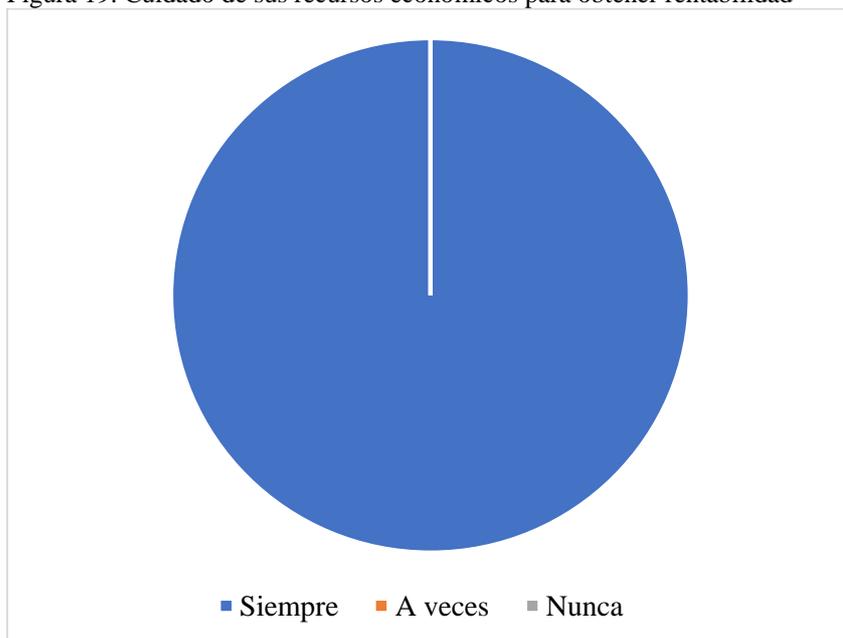
Se les consultó a los encuestados sobre si la empresa tiene capacidad efectiva en el pago de proveedores, sueldos, préstamos empresariales, entre otras obligaciones de corto plazo debido a la buena Rentabilidad que tienen sus actividades económicas, obteniéndose como resultado que el 100% de la muestra, manifestaron que siempre la empresa posee la capacidad efectiva de pago, evidenciándose que la empresa cuenta con Liquidez es decir el negocio posee la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas como son las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras.

**Pregunta 16:** La empresa cuida sus recursos económicos (bienes materiales e inmateriales) a fin de obtener rentabilidad para el logro de sus objetivos y metas.

Tabla 18. Cuidado de sus recursos económicos para obtener rentabilidad

Frecuencia	Número	%
Siempre	8	100
A veces	0	0
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 19. Cuidado de sus recursos económicos para obtener rentabilidad



### Análisis e interpretación

El 100% de la población encuestada manifestó que siempre la empresa trata de cuidar sus recursos económicos (bienes materiales e inmateriales) a fin de obtener rentabilidad para el logro de sus objetivos y metas, por medio de la identificación de estrategias, que le permitan conocer y controlar para escoger la mejor decisión, sí es posible contar con información clara, veraz y oportuna dentro de las empresas para tomar buenas decisiones. Es importante recordar que una decisión inadecuada puede causar problemas graves a una empresa, por el contrario, una buena decisión puede llevarla a su mejor momento económico.

## RENTABILIDAD DEL CENTRO DE REPUESTOS, MAQUINARIA PESADA Y CAMIONES AMERICAN PARTS

Tabla 19. Estados financieros

	Decrecimientos	2020	2021
Ingresos		398.092,64	371.865,51
Costos		63.810,96	62.867,94
<b>Utilidad Bruta en ventas</b>		<b>334.281,68</b>	<b>308.997,57</b>
Gastos de ventas	5%	12.106,44	11.529,95
Gastos Administrativos	5%	30.703,69	29.241,61
Gastos de depreciación		0,00	0,00
Gastos de amortización		165,00	165,00
Gastos Financieros		0,00	0,00
Total, Gastos		42.975,13	40.936,55
<b>Utilidad operacional</b>		<b>291.306,55</b>	<b>268.061,02</b>
Otros ingresos		0,00	0,00
Otros gastos		0,00	0,00
<b>Utilidad antes de participación laboral</b>		<b>291.306,55</b>	<b>268.061,02</b>
15% de participación laboral		43.695,98	40.209,15
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>247.610,33</b>	<b>227.851,87</b>
22% de impuesto a la renta		54.474,33	50.127,41
<b>Utilidad Neta</b>		<b>193.136,24</b>	<b>177.724,45</b>

Tabla 20. Estados de Flujo de Efectivo

	Año 0	2020	2021
(+) Ingresos		398.092,64	371.865,51
(-) Costos		(63.810,96)	(62.867,94)
(-) Gastos		(42.810,13)	(40.771,55)
Flujo Operacional		291.471,55	268.226,02
(+) Crédito a contratarse			
(+) Aporte de capital			
(+) Otros ingresos			
(-) Pago créditos	<b>301.128,92</b>		
(-) Pago impuestos		54.474,33	50.127,41
(-) Pago participación laboral		43.695,98	40.209,15
(-) Otros egresos		0,00	0,00
		<b>291.471,55</b>	<b>268.226,02</b>
Variación de capital	(200.500,00)	0,00	
Necesidad de capital de trabajo		9.657,37	9.197,49
Variación de capital de trabajo	(7.945,14)	9.657,37	(459,87)
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>		<b>301.128,92</b>	<b>267.766,14</b>

Tabla 21. Indicadores del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts

Indicadores		2021	2020
<b>Liquidez</b>	Fondos de maniobra	\$ 66.895,16	\$ 72.611,20
	Razón corriente	\$ 1,56	\$ 1,59
	Prueba ácida	\$ 0,73	\$ 0,84
<b>Endeudamiento</b>	Endeudamiento total	48%	47%
	Endeudamiento a corto plazo	90%	87%
	Endeudamiento a largo plazo	\$ 0,01	\$ 0,01
	Apalancamiento total	\$ 0,91	\$ 0,87
<b>Rentabilidad</b>	Margen de utilidad bruta	\$ 0,01	\$ 0,01
	ROA	0,47	0,50
	ROE	0,72	0,74
	Rentabilidad sobre ventas	0,005	0,005

El análisis de los indicadores financieros de "Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts" para los años 2020 y 2021 proporciona una visión general de la salud financiera y el rendimiento de la empresa en ese período.

### **Liquidez:**

En términos de liquidez, la empresa experimentó un deterioro en sus fondos de maniobra de \$72,611.20 en 2020 a \$66,895.16 en 2021. Esto indica que la empresa tenía más activos disponibles para cubrir sus pasivos corrientes en 2020, lo que es negativo. Además, tanto la razón corriente como la prueba ácida aumentaron ligeramente, lo que sugiere una mejor capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. Sin embargo, estos valores siguen siendo relativamente bajos, lo que podría indicar una menor capacidad de pago en comparación con otros competidores en la industria.

### **Endeudamiento:**

El endeudamiento total aumentó ligeramente del 47% en 2020 al 48% en 2021. Esto es negativo ya que indica que la empresa se ha endeudado un poco más en relación con sus activos totales. Además, el endeudamiento a corto plazo y a largo plazo se mantuvo prácticamente constante y en niveles bajos. El apalancamiento total también aumentó ligeramente, lo que sugiere que la empresa depende más de la deuda para financiar sus operaciones. En general, estos indicadores muestran una tendencia negativa en la gestión de la deuda de la empresa.

### **Rentabilidad:**

Para medir el grado de rentabilidad nos valdremos por los indicadores ROA Y ROE:

INDICADOR ROA

ROA= UTILIDAD / ACTIVO TOTAL

ROA= 268.061,02 / 572.875,60

ROA= 0,47

Según el resultado del ROA, se puede entender que con respecto a los activos totales las ventas correspondieron al 47%.

INDICADOR ROE

ROE= UTILIDAD / PATRIMONIO

ROE=268.061,02 / 371.865,51

ROE= 0,72

En términos de rentabilidad, los márgenes de utilidad bruta se mantuvieron estables en \$0.01, lo que indica que la empresa logró mantener sus márgenes de ganancia en ambos años. El retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre patrimonio (ROE) también se mantuvieron en niveles similares, lo que sugiere una gestión eficiente de los activos y el capital. Sin embargo, la rentabilidad sobre ventas se mantuvo baja en ambos años, lo que podría indicar una eficiencia limitada en la generación de ganancias a partir de las ventas.

### **4.3. Interpretación de la Ficha de observación aplicada en el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts.**

#### *Ficha de observación*

#### **GESTIÓN DE INVENTARIOS**

Se constató por medio de la observación, con respecto a la gestión de inventarios la organización, planificación y stocks que poseen el centro de repuestos y maquinaria pesada es muy básico.

- No poseen un registro exacto de la cantidad de productos que poseen en bodega.
- Tampoco se evidencio la existencia de datos sobre los productos que ingresan y salen del centro de repuestos.
- Verificando que estos desfases en el control repercuten en la rentabilidad de la empresa.
- Puesto que no se puede determinar datos como: utilidad sobre el capital, rendimiento sobre los activos e inversiones, utilidad bruta, nivel de rotación de mercaderías y porcentaje de cumplimiento de la demanda.

Enfatizando que el objetivo primordial de la gestión de inventarios es funcionar como regulador entre el abastecimiento y la salida de los distintos productos del centro de repuestos y maquinaria pesada a más de reducir el riesgo sobre la demanda de los productos a comercializarse, disminuir el costo de los suministros y predecir las variaciones previstas de la oferta y la demanda. Se debe establecer una armonía entre la calidad de servicio y los costos procedentes de tener inventario situación que por no cumplirse repercute en la rentabilidad del centro de repuestos y maquinaria pesada.

#### **FINALIDAD DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS**

La Satisfacción de los clientes se determinó utilizando el Índice Net Promoter Score, es una medida para saber a cuántos de los clientes le gusta la marca lo suficiente como para recomendarla a otras personas (o promoverla) en una escala de 0 a 10. Clasificándolos en tres grupos: Promotores: aquellos que responden asignando 9 o 10 puntos: Pasivos: asignan 7 u 8 puntos. Y los que otorgan 6 puntos o menos son Detractores.

A los que se les realizo una sola pregunta que fue: ¿Cuán probable es que recomiende el producto o servicio a un familiar o amigo?

Observándose que el 45% de los clientes que acuden al centro de repuestos y maquinaria pesada American parts son pasivos es decir que no recomiendan la empresa, el 30% son Promotores es decir recomiendan ampliamente el centro de repuestos y el 25 % por distintas razones son detractores datos que nos muestra que se debe mejorar la gestión de inventarios en bien de los usuarios puesto que el modelo de inventarios que se adopte siempre dependerá de la demanda de los productos.

PROMOTORES	PASIVOS	DETRACTORES
10= 30%	15= 45%	8= 25%

### VENTAJAS DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

En el centro de repuestos se ha podido observar y constatar que no existe una adecuada gestión de inventarios se evidencia desorganización y falta de cumplimiento en cuanto a la información suministrada sobre stocks salida e ingreso de los productos que se poseen para la comercialización, influyendo de esta manera sobre los costos y el trabajo del personal de manera negativa.

### TIPOS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

En cuanto a la organización del centro de repuestos y maquinaria pesada American Parts se observó que no aplican ningún método en la gestión tan solo poseen un pequeño Kárdex básico de los productos.

### ÍNDICES DE CONTROL DE LA GESTIÓN DE LOS INVENTARIOS

En referencia a los índices de control de la gestión de inventarios se observó:

### NIVEL DE ROTACIÓN

De acuerdo con lo observado se tomó como muestra uno de los productos al azar para determinar este ítem.

Repuesto	Precio de Coste	Precio de Venta	Valor ventas 2021 (\$)	Promedio Inventarios 2021 (\$)
Mando final excavadora Komatsu PC350LC-8-207 2700580	6,250.00	6,500.00	52,000.00	26,000.00

Realizado el cálculo de Rotación de Inventarios:

RI= COSTO MERCADERIA VENDIDA / PROMEDIO DE INVENTARIO

RI= 52,000.00/26,000.00

RI= 2

La interpretación específica para este repuesto es que, en el año 2021, el repuesto roto 2 veces, es decir que roto cada 6 meses (12/2=6).

## DISPONIBILIDAD DE STOCK

Se tomó como muestra uno de los productos al azar para determinar este ítem.

Repuesto	Precio de Coste	Existencia Total 2021	Existencia 2021	Venta 2021	Precio de Venta
Mando final excavadora Komatsu PC350LC-8-207 2700580	6,250.00	8	4	4	6,500,00

### Realizado el cálculo:

Se calcula en forma de porcentaje respecto al total de unidades con las que se cuenta (50%). \* Este porcentaje se multiplica por el valor económico (6500) y se obtiene la disponibilidad de stock = 32,5% observándose un nivel de rotación bajo, desencadenando un posible deterioro del producto.

En referencia a los demás puntos sobre los índices de gestión de inventarios de observo que no existe un control con respecto: a los productos fuera de stock, cobertura del stock, Número de ítems y líneas por orden y se hace hincapié en que debido a que no existe la aplicación de un correcto inventario no se ha establecido el precio de llevar un inventario adecuado

En cuanto a la Utilización del espacio se observó que debería existir una mejor clasificación puesto que existe espacio desaprovechando o catalogado como espacio útil.

La Recepción de la mercancía no lo realiza un personal asignado para la tarea lo que conlleva a que disminuya la eficiencia de este proceso, tampoco existe un control sobre la línea de pedidos, ni sobre la depreciación o pérdida de valor de ésta.

## MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Pese a la no existencia de un sistema de gestión de inventarios que sea acorde a las necesidades de la empresa se manejan por medio del método de valuación de inventarios

**PROMEDIO:** es decir en este método consiste en que los artículos serán vendidos al valor del inventario inicial más el valor de compras dividido para la cantidad de unidades adquiridas.

## CONTROL INTERNO

En referencia al control interno y su influencia en el funcionamiento de la empresa se observó que no existe un análisis adecuado del desenvolvimiento de los trabajadores en cada una de las áreas y la asignación de responsabilidades concluyéndose que debe tomarse en cuenta las habilidades de cada uno para dicha asignación en pro de la mejora del centro

de repuestos debe existir una supervisión periódica para verificar el adecuado funcionamiento de los sistemas, si se detectan errores se deberá notificar a los altos mandos.

### **ACTIVOS DE LA EMPRESA (incidencia)**

Se observó que, los inventarios inciden de forma directa sobre los activos enfatizándonos en el objetivo general funcionando como regulador entre el abastecimiento y la salida de los distintos productos a comercializarse en el centro de repuestos maquinaria pesada y camiones American parts, lo que implica una menor rentabilidad, una menor rotación, un más alto nivel de aplacamiento financiero.

### **Análisis e interpretación de la observación**

Por medio de la aplicación de la ficha de observación se determinó que el Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts No dispone de indicadores de evaluación de gestión y cumplimiento de metas ítem que es extremadamente importante para el desempeño global de la empresa ya que apoya y motiva a todos aquellos que hacen parte de ella buscando lograr mejores resultados, y garantizar su involucramiento y sentido de responsabilidad. Tampoco realizan proyección de metas a corto, mediano y largo plazo hay que tomar en cuenta que las metas, son el norte de toda estrategia de negocios sin ellas, no es posible que cualquier organización logre conceptualizar, diseñar y crear el camino a seguir para conseguirlas por tal motivo es imperativo el diseño y proyección de metas. La empresa no cuenta con un reporte de ingresos y gastos por servicio solo se evidencia que existe un reporte general, pero no existe un informe detallado, lo que genera desfases en cuanto al inventario de productos disponibles en la empresa. A más no poseen un plan de destino para las inversiones a realizar, cuyo objetivo es obtener la máxima rentabilidad y reducir posibles riesgos.

## **CAPÍTULO V.**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

Se determina una deficiencia gestión de inventarios aplicada en el centro de repuestos maquinaria pesada y camiones American parts, incidiendo directa y proporcionalmente sobre la rentabilidad de la empresa, debido a la falta de este elemento primordial se mantuvieron las ventas bajas, generando ganancias limitadas originadas por el incumplimiento en las ventas debido a la inexistencia u obsolescencia de los productos, además generando pérdida de clientes.

La rentabilidad del centro de repuestos no es la adecuada debido a que no aplica un método adecuado de control de inventarios, dispone únicamente de un pequeño Kárdex básico de los productos disponibles, esto genera desorganización y falta de información sobre los stocks de los productos que poseen para la comercialización y los costos, influyendo de manera directa a la rentabilidad que genera el centro de repuestos.

#### **5.2. RECOMENDACIONES**

Se recomienda implementar un sistema de gestión de inventario, que se convierta en una herramienta útil para proveer información adecuada y oportuna de cada uno de los productos que posee el centro de repuestos, esto contribuirá como estrategia competitiva para satisfacer las necesidades de los clientes y mejorar la rentabilidad de la empresa a la vez que ofrece calidad en el servicio y mejores precios.

La empresa debe aplicar un método de valoración de inventarios, que permita controlar el stock y costos de los productos, información que le permitirá a la administración tomar decisiones sobre la optimización del espacio, manejo de los productos durante su almacenaje, disponibilidad y adquisición, agilizar el envío, estacionalidad de los productos, permitiéndole tener control sobre el almacén de repuestos y simplificar los procesos logísticos así de esta manera permitiéndole a la empresa poder vender más producto y por consiguiente teniendo una mejor rentabilidad.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez L., Parada S., (2020). Gestión de Inventarios. Corporación Universitaria Minuto de Dios. UNIMINUTO. <https://tinyurl.com/bib100388>
- Arana F. (2015). Gestión de inventarios en una empresa de repuestos automotrices. (Tesis de pregrado) Universidad de Chile-Chile. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/132985/gestion-deinventarios-en-una-empresa-de-respuestos-automotrices.pdf?sequence=1>
- Arias J. (2021). Técnicas e instrumentos de investigación científica. Enfoques Consulting Eirl.(1) 33-43. <http://www.cienciaysociedad.org>
- Díaz L., Torruco U., Martínez M., y Varela M. (2018). La entrevista, recurso flexible y dinámico. Investigación en educación médica, 2(7), 162-167. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009&lng=es&tlng=es).
- Durán Y., (2018). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas Visión Gerencial, pp. 55-78 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Espinoza K., (2020). Gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de repuestos Automotriz Jhon, Cantón Quevedo, periodo 2018 – 2019. (Tesis de posgrado) Universidad Técnica Estatal de Quevedo-Ecuador. <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/6231/1/T-UTEQ-129.pdf>
- Flores A., Arévalo M., Pérez M .y Escalante A. (2022). Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices, Tarapoto, 2020. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 6(1), [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v6i1.1631](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1631)
- Gómez R. Guzmán O.(2016). Desarrollo de un sistema de inventarios para el control de materiales, equipos y herramientas dentro de la empresa de construcción ingeniería sólida Ltda (Tesis de pregrado). Universidad Libre Bogotá –Colombia. <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9170/proyecto.pdf>
- González A., (2017). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. Revista chilena de ingeniería, (28)-133-142. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v28n1/0718-3305-ingeniare-28-01-133.pdf>
- Guzmán M.,Reyes S., Chan Y.(2021). Control eficiente de inventarios. Revista: RECIAMUC (2)121-130. <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/653>
- Indacochea M., (2018). Análisis de la gestión de inventario de la empresa Maderas el Bosque S.A. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil-Ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33099/1/analisis%20de%20la%20gesti%20on%20de%20inventarios.pdf>
- Lara B., (2020). Procedimiento para la gestión de inventarios en la empresa Lara & Asociados. (Tesis de pregrado). Universidad Tecnológica Israel Quito-Ecuador. <http://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2468/1/UISRAEL-EC-CPA-378.242-2020-004.pdf>

- Lima E., (2020). Importancia del control de inventario en las empresas comerciales. (Tesis de pregrado). Universidad Estatal Península de Santa Elena-Ecuador. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5512/1/UPSE-TCA-2020-0049.pdf>
- Loja J.(2015). “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe cía. Ltda.”(Tesis de pregrado).Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca – Ecuador. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>
- Patín T. (2018). “La gestión de los inventarios para minimizar costos de almacenamiento de la ferretería Núñez”, del cantón Guaranda período 2018” (Tesis de pregrado). Universidad Nacional De Chimborazo-Ecuador. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/9022>
- Pérez M., Wong H. (2018) Gestión de inventarios en la empresa Soho Color Salón & Spa en Trujillo (Perú), en 2018. Redalyc 27(5) <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409658132010>
- Quizhpi D. (2018). “Diseño de un sistema de control de inventario y organización de las bodegas de producto terminado de la empresa Ecuaspumas-Lamitex s.a.” [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana-Sede Cuenca -Ecuador]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/15717/1/UPS-CT007711.pdf>
- Peñate M.,Parrales B.,Bustos D.,(2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial “Muebles Chabelita”. Revista ECA Sinergia Universidad Técnica de Manabí 2 (83-94). <https://www.revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia>
- Romero S., Sáenz S., Pacheco A., (2021). La Gestión de inventarios en las PYMES del sector de la construcción. Polo del conocimiento 6, (1495-1518). <http://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Sánchez F. (2019). “Gestión del inventario y la optimización del stock en la empresa Granos del Ecuador”. (Tesis de pregrado). Universidad técnica de Ambato-Ecuador. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30058/1/T4608i.pdf>
- Tamayo, M. (2015). El Proceso de la Investigación. <https://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=32848>
- Troncoso C. Amaya A. (2017). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación. Revista Scielo – Chile (2) 329-332. <http://www.scielo.org.co/pdf/rfmun/v65n2/0120-0011-rfmun-65-02-329.pdf>

## 7. ANEXOS

### 7.1. Instrumentos para la recolección de datos

#### 7.1.1. Entrevista dirigida al gerente general del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts

**Objetivo de la Entrevista:** Determinar como la gestión de inventarios incide en la rentabilidad del Centro de repuestos maquinaria pesada y camiones American Parts

**Pregunta 1. ¿Cuenta usted con un control de inventarios en su establecimiento comercial?**

Si cuenta la empresa con control de inventarios

**Pregunta 2. ¿Conoce cuánto tiempo permanece la mercadería en la bodega?**

No conozco el tiempo que la mercadería permanece en bodega

**Pregunta 3. ¿La empresa cuenta con alguna medida que salvaguarden la mercadería, archivo u otros activos contra posibles riesgos?**

Si la empresa posee un seguro contra imprevistos o riesgos.

**Pregunta 4. ¿Conoce cuál de sus productos es el más vendido?**

Si por supuesto que conozco sobre el producto más vendido

**Pregunta 5. ¿Cree usted que existe eficiencia en la recepción de la mercancía en su establecimiento?**

Si existe eficiencia salvo caso imprevistos como cuando el personal no se encuentra en el área

**Pregunta 6: ¿Conoce usted cuántos pedidos se realizan en una hora?**

No exactamente

**Pregunta 7. ¿Posee algún registro de la cantidad de valor que existe a perdida, debido a los artículos que caducan, que pasan de temporada o que han estado almacenados durante un determinado tiempo y no han sido vendidos?**

Si poseo, pero pienso que en ese sentido debe ser más exhaustivo

**Pregunta 8. ¿Posee algún tipo de información documentada sobre las ventas y las existencias promedio es decir el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas?**

Si poseo los datos sobre ventas ,existencias y capital.

**Pregunta 9. ¿Sabe usted cual es la duración de las mercancías que posee su centro es decir cuánto tiempo podría tener de abastecimiento de productos?**

Correcto si poseo datos sobre el abastecimiento de los productos del centro de repuestos

**Pregunta 10. ¿Conoce usted con Exactitud el Inventario de su centro?**

Si conozco el inventario de mi centro aunque no con exactitud completa

**Pregunta 11: ¿La mercadería es solo manejada o controlada de manera empírica por usted o también por sus colaboradores?**

No manejamos ningún tipo de programa solo una base de datos

**Pregunta 12 ¿Considera que un modelo de gestión de inventarios permitirá a su empresa un mayor control del inventario?**

Si considero que sería adecuado y permitiría mejorar el control.

**Pregunta 13: ¿De todos los productos sabe cuál de ellos es el que le genera mayor utilidad?**

Si poseo datos sobre la utilidad

**Pregunta 14: ¿Su centro de repuestos y maquinaria pesada refleja rentabilidad, es decir a crecido las inversiones en su negocio?**

Si ha crecido bastante

**Pregunta 15: ¿Cómo se decide cuánto se compra?**

Por medio de la información de mis colaboradores de las existencias de los productos

**Pregunta 16: ¿Se hacen predicciones de la demanda de los productos?, ¿Cuál es el método utilizado?, ¿Por qué?**

No la realizamos

**Pregunta 17: ¿Es común la venta de productos por lotes?**

Muy poco común

**Pregunta 18: ¿Cuál es la utilidad promedio de cada producto en porcentaje?**

Va de acuerdo a las ventas de cada producto.

**Pregunta 19: Si un cliente pide un producto que no se tiene en ese momento, ¿se puede mandar a pedir, o se pierde la venta?**

Se manda a pedir o trata de conseguir para no perder clientes.

---

**7.1.2. Encuesta dirigida al personal del centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts**

<b>Diagnóstico del estado actual de la gestión de inventarios del centro de repuestos Maquinaria Pesada y Camiones American Parts</b>	
<b>Pregunta 1.</b> ¿Considera usted que en el centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts se debería llevar un debido control de los inventarios?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 2.</b> ¿Considera usted necesario que exista una clasificación y codificación por cada artículo que llega al centro de repuestos?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 3.</b> ¿Cree usted que la aplicación de un modelo de gestión de inventarios permitirá centro de repuestos un mayor control de la mercadería?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 4.</b> ¿Se dispone de los productos en el momento preciso que el cliente lo necesita?	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____
<b>Pregunta 5.</b> ¿El centro de repuestos cuenta con las adecuadas herramientas para detectar los cambios de precios y proveedores en el momento indicado?	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____
<b>Pregunta 6.</b> ¿El personal que se encuentra a cargo del control de los inventarios cuenta con experiencia y está capacitado para desarrollar esa actividad?	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____
<b>Pregunta 7.</b> ¿Considera usted que la persona encargada de los inventarios debe ser un profesional relacionado con temas contables?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Rentabilidad del Centro de Repuestos, Maquinaria Pesada y Camiones American Parts.</b>	
<b>Pregunta 8.</b> ¿Considera usted que realizar una revisión de la cuenta inventarios ayudará a una correcta realización de los estados financieros de la empresa?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 9.</b> ¿Cree usted que aplicar un adecuado control de inventario mejorará la rentabilidad de la empresa?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____

	Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 10.</b> ¿Considera usted que al realizar constataciones físicas en los inventarios le beneficiaría a la empresa y obtendría de esta manera mejores utilidades?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 11</b> ¿Considera que el nivel de rentabilidad de la compañía afecta la relación con los diferentes proveedores, clientes, empleados y accionistas?	Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Me es indiferente _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
<b>Pregunta 12:</b> ¿Las compras de mercadería cada qué tiempo se lo realiza?	Diario _____ Semanal _____ Mensual _____ Trimestral _____ Semestral _____ No sabe _____
<b>Pregunta 13:</b> ¿Se realiza la selección de proveedor, según precios económicos, plazo de pago y promociones?	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____
<b>Pregunta 14:</b> ¿Realizan indicadores de ventas en la empresa donde usted labora?	Diario _____ Semanal _____ Mensual _____ Trimestral _____ Semestral _____ No sabe _____
<b>Pregunta 15:</b> La empresa tiene capacidad efectiva en el pago de proveedores, sueldos, préstamos empresariales, entre otras obligaciones de corto plazo debido a la buena Rentabilidad que tienen sus actividades económicas.	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____
<b>Pregunta 16:</b> La empresa cuida sus recursos económicos (bienes materiales e inmateriales) a fin de obtener rentabilidad para el logro de sus objetivos y metas.	Siempre _____ A veces _____ Nunca _____

**7.1.3. Ficha de Observación aplicada en el centro de repuestos, maquinaria pesada y camiones American Parts**

<b>PREGUNTA</b>	<b>RESPUESTA</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
<b>Pregunta 1.</b> ¿Cuenta el centro de repuestos con un organigrama funcional?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 2</b> ¿ El centro de repuestos dispone de indicadores de evaluación de gestión y cumplimiento de metas?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 3.</b> ¿Realiza el centro de repuestos una proyección de metas a corto, mediano y largo plazo?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 4.</b> ¿Cuenta el centro de repuestos con un sistema de gestión de inventarios?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 5.</b> ¿Cuenta con políticas para el proceso de cobros?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 6.</b> ¿Existen controles para determinar las cuentas canceladas por los clientes y las pendientes de cobro?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 7.</b> ¿Se conocen y aprueba los estados financieros anuales y los informes de ejecución presupuestaria con alta gerencia?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 8.</b> ¿Cuenta la empresa con un reporte de ingresos y gastos por servicio?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	
<b>Pregunta 9.</b> ¿Elabora la empresa un plan para inversiones?	<b>Si</b> _____ <b>No</b> _____	