	<b>UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA</b>			
	<u>Documento</u>	<u>Código</u>	<u>Fecha</u>	<u>Revisión</u>
	<b>FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO</b>	<b>F-AC-DBL-007</b>	<b>10-04-2012</b>	<b>A</b>
	<u>Dependencia</u>	<u>Aprobado</u>		<u>Pág.</u>
	<b>DIVISIÓN DE BIBLIOTECA</b>	<b>SUBDIRECTOR ACADEMICO</b>		<b>1(86)</b>

### RESUMEN - TESIS DE GRADO

<b>AUTORES</b>	<b>JESICA LORENA ROJAS CARRASCAL YEINY PAOLA AMAYA JULIO</b>
<b>FACULTAD</b>	<b>DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</b>
<b>PLAN DE ESTUDIOS</b>	<b>CONTADURÍA PÚBLICA</b>
<b>DIRECTOR</b>	<b>MAGDA MILDRETH RODRÍGUEZ CASTILLA</b>
<b>TÍTULO DE LA TESIS</b>	<b>DISEÑAR UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA ESTABLECER MECANISMOS DE CONTROL DE MERCANCIA DEL ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS</b>

#### RESUMEN (70 palabras aproximadamente)

El presente trabajo tiene como objeto de estudio diseñar un sistema de inventario al Almacén y Taller Súper Motos, el cual ayude a identificar de una manera más ágil las existencias que se poseen, como también conocer el valor que se tiene invertido en inventarios, ya que estos representan dinero que el propietario a asignado para generar un rendimiento.

Para el diseño del sistema de inventario fue necesario realizar una evaluación que identificara la situación actual de cómo se administraba el inventario, partiendo de esto punto se analiza y escoge el sistema de inventario más adecuado para el almacén

#### CARACTERÍSTICAS

<b>PÁGINAS: 86</b>	<b>PLANOS:</b>	<b>ILUSTRACIONES: 1</b>	<b>CD-ROM: 1</b>
--------------------	----------------	-------------------------	------------------



**DISEÑAR UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA ESTABLECER  
MECANISMOS DE CONTROL DE MERCANCIA DEL ALMACÉN Y TALLER  
SÚPER MOTOS**

**JESICA LORENA ROJAS CARRASCAL  
YEINY PAOLA AMAYA JULIO**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CONTADURÍA PÚBLICA  
OCAÑA N. DE S.  
2014**

**DISEÑAR UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA ESTABLECER  
MECANISMOS DE CONTROL DE MERCANCIA DEL ALMACÉN Y TALLER  
SÚPER MOTOS**

**JESICA LORENA ROJAS CARRASCAL  
YEINY PAOLA AMAYA JULIO**

**Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de Contador  
Público**

**Director  
MAGDA MILDRETH RODRÍGUEZ CASTILLA  
Contador Público**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CONTADURÍA PÚBLICA  
OCAÑA N. DE S.  
2014**

## **AGRADECIMIENTOS**

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado; por ello, con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios. De igual forma, dedico esta tesis a mi madre que ha sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles. A mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos. Con todo mi cariño y mi amor para la persona que hizo todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a Eugenia Quintero por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

YEINY PAOLA AMAYA JULIO

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más, A mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida, a mi hermana Nidia quien veló por mí durante este arduo camino para convertirme en una profesional. A mi novio quien con su apoyo ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mi amiga, que gracias al equipo que formamos logramos llegar hasta el final del camino. También debo agradecer de manera especial y sincera al señor Yumed Jesús Quintero Reyes por aceptarnos realizar esta tesis en su establecimiento comercial Almacén y Taller Super Motos; Por habernos facilitado siempre los medios suficientes para llevar a cabo todas las actividades propuestas durante el desarrollo de nuestro proyecto.

**JESICA LORENA ROJAS CARRASCAL**

## CONTENIDO

	Pág.
<u>INTRODUCCIÓN</u>	14
<u>1. DISEÑAR UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA ESTABLECER MECANISMOS DE CONTROL DE MERCANCIA DEL ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS</u>	15
1.1 <u>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</u>	15
1.2 <u>FORMULACIÓN DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN</u>	15
1.3 <u>JUSTIFICACIÓN</u>	15
1.4 <u>OBJETIVOS</u>	16
1.4.1 General	16
1.4.2 Específicos	16
1.5 <u>DELIMITACIONES</u>	16
1.5.1 Geográfico	16
1.5.2 Conceptual	16
1.5.3 Temporal	17
1.5.4 Operativa	17
2. <u>MARCO REFERENCIAL</u>	18
2.1 <u>MARCO HISTÓRICO</u>	18
2.1.1 Marco Histórico a nivel mundial	18
2.1.2 Marco Histórico a nivel nacional	18
2.1.3 Histórico de la empresa.	19
2.2 <u>MARCO TEÓRICO</u>	19
2.2.1 Teoría de la Empresa	19
2.2.2 Teoría del Valor	20
2.2.3 Teoría del Control	21
2.2.4 Teoría de Sistemas	21
2.2.5 Teoría Administrativa	22
2.2.6 Técnicas Gerenciales Modernas. Justo a Tiempo	22
2.2.7 Teoría Contable	25
2.2.8 Teoría del Riesgo	25
2.2.9 La Ley de la Oferta y la Demanda	26
2.2.10 Teoría de la confianza y de transparencia	26
2.2.11 Sistemas de Costos	26
2.2.12 Métodos de control de inventarios	27
2.2.13 Principios y Normas de Contabilidad Generalmente Aceptados	27
2.3 <u>MARCO CONCEPTUAL</u>	28
2.4 <u>MARCO LEGAL</u>	34
3. <u>DISEÑO METODOLÓGICO</u>	40
3.1 <u>TIPO DE INVESTIGACIÓN</u>	40

3.2	<u>POBLACIÓN</u>	40
3.3	<u>MUESTRA</u>	40
3.4	<u>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</u>	40
3.4.1	Técnicas de Recolección de Información	40
4.	<u>RESULTADOS Y DISCUSIONES</u>	41
4.1	<u>RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS APLICADAS</u>	41
4.1.1.	Resultado de la entrevista dirigida al propietario y administrador del ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.	41
4.1.2	Resultado de la entrevista dirigida a los empleados del ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.	41
4.2	<u>EVALUACION DE LA MANERA COMO SE ADMINISTRA EL INVENTARIO ACTUAL Y REAL DE LA EMPRESA.</u>	42
4.3	<u>IDENTIFICACION DE UN SISTEMA DE INVENTARIOS ADECUADO Y CONFIABLE QUE SE ADAPTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.</u>	42
4.3.1	Aspecto contable de los inventarios	43
4.3.2	Métodos de valuación de inventarios y su control.	45
4.4	<u>DISEÑO DE UN SISTEMA DE INVENTARIO QUE PROPORCIONE INFORMACIÓN ÓPTIMA PARA LA ADECUADA TOMA DE DECISIONES.</u>	46
4.4.1	Propuesta del diseño de un sistema de inventario para el control de las existencias	60
4.5	<u>DISEÑO DE INDICADORES DE CONTROL PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE INVENTARIO.</u>	73
5.	<u>CONCLUSIONES</u>	78
6.	<u>RECOMENDACIONES</u>	79
	<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	80
	<u>REFERENCIAS DOCUMENTALES ELECTRÓNICAS</u>	51
	<u>ANEXOS</u>	83

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
<b>Figura 1.</b> Flujo grama de Inventario	61



## LISTA DE CUADROS

	Pág.
<b>Cuadro 1.</b> Compra de Mercancía	44
<b>Cuadro 2.</b> Devolución en Compra	44
<b>Cuadro 3.</b> Venta de Mercancías	45
<b>Cuadro 4.</b> Devolución en Venta	45
<b>Cuadro 5.</b> Clasificación del Inventario	47
<b>Cuadro 6.</b> Solicitud de Compra	63
<b>Cuadro 7.</b> Pedido	64
<b>Cuadro 8.</b> Entrada de Almacén	65
<b>Cuadro 9.</b> Control de Existencias	66
<b>Cuadro 10.</b> Cotización	67
<b>Cuadro 11.</b> Remisión	68
<b>Cuadro 12.</b> Factura de Venta	69
<b>Cuadro 13.</b> Nota Debito	70
<b>Cuadro 14.</b> Nota Crédito	71
<b>Cuadro 15.</b> Nota de Contabilidad	72
<b>Cuadro 16.</b> Indicadores Control de Inventario	74

## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
<b>Anexo A.</b> Entrevista personal dirigida al propietario	84
<b>Anexo B.</b> Entrevista personal dirigida a los empleados	85
<b>Anexo C.</b> Modelo de inventarios en Excel	86

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como objeto de estudio diseñar un sistema de inventario al Almacén y Taller Súper Motos, el cual ayude a identificar de una manera más ágil las existencias que se poseen, como también conocer el valor que se tiene invertido en inventarios, ya que estos representan dinero que el propietario a asignado para generar un rendimiento.

Para el diseño del sistema de inventario fue necesario realizar una evaluación que identificara la situación actual de cómo se administraba el inventario, partiendo de esto punto se analiza y escoge el sistema de inventario más adecuado para el almacén, y se comienza con el diseño del sistema que deber contener para lograr tener un mayor control y a su vez conocimiento de los artículos que se comercializan, además terminado el diseño, se establece indicadores de control que servirán para monitorear constantemente el desempeño en la administración del inventario.

## INTRODUCCIÓN

Los inventarios en las empresas representan inversiones hechas en dinero que se esperan ser recuperadas en un tiempo determinado, adicionándole una utilidad por esta inversión, de aquí la importancia de administrar adecuadamente las existencias en mercancías, aspecto que la mayoría de las micro y pequeñas empresas no les prestan atención.

Por tanto se diseña un sistema de inventarios para el ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS, para controlar el inventario de una forma adecuada, permitiendo conocer en todo momento las existencias con que se cuenta para operar, por otra parte para obtener información exacta, para que la contabilidad muestre la realidad económica de la empresa.

Para la elaboración del proyecto se desarrollaron varios capítulos entre los cuales tenemos: el marco referencial, que lo conforma el marco histórico, el cual nos da una aproximación de los inicios y evolución que ha tenido la contabilidad y paralelo a ella el uso de los inventarios, un marco teórico, con el que se basan los conocimientos para realizar el proyecto y un marco legal en el que identificamos las normas que le son propias al objeto de estudio.

Ya teniendo las bases y el conocimiento para desarrollar el proyecto definimos el tipo de investigación a utilizar en el diseño metodológico, capítulo que además de contener el tipo de investigación, se determina la población que está involucrada en el estudio, los instrumentos de recolección de información utilizada, y el análisis de la información en donde se presentan los resultados de las entrevistas aplicadas.

Analizada la información que se obtuvo de aplicar las entrevistas, se realiza una evaluación de la forma como el almacén en mención administra el inventario, lo cual permite aclarar puntos para tener en cuenta en el diseño del sistema. Una vez realizada la evaluación se clasifico y codifico los artículos que se comercializan en el almacén, para que el manejo de la información sea más ágil y simplificada, luego se procede al diseño del sistema, en la que se definieron los pasos a seguir y los documentos que se requieren para el funcionamiento, por último se definieron indicadores que permitirán un mayor control de las existencias, sirviendo además para la toma de decisiones.

# **1. DISEÑAR UN SISTEMA DE INVENTARIOS PARA ESTABLECER MECANISMOS DE CONTROL DE MERCANCIA DEL ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Las necesidades y exigencias del mercado incrementan cada día, como consecuencia de ello, se nota el crecimiento o nacimiento de las sociedades, cooperativas y grupos de personas que se unen en búsqueda de crear empresas que compitan con calidad y buenos precios sin detenerse y lograr altos objetivos como producir bienes y servicios tipo exportación, situación que hace a un lado a las empresas unipersonales pudiéndose considerar estas en desaparición, en Ocaña encontramos diferentes tipos de conformación de estas Microempresa, sociedades, unipersonales y cooperativas.

Almacén y taller súper motos es una empresa dedicada a la compra y venta de repuestos para motos al mayor y detal, cuya meta es crecer a nivel nacional e internacional, manteniendo siempre el buen nombre y la confianza de todos sus clientes y proveedores, pero en la actualidad no cuenta con un sistema de inventarios que le permita determinar en un momento dado la cantidad de productos a ofrecer a sus clientes actuales y potenciales, además de mantener el stock suficiente para competir en el mercado, por lo anterior se hace necesaria la implementación de un sistema de inventarios que ayude a la planeación, organización, control y dirección del stock de estos mismos.

Ésta herramienta es vital para la empresa, pues mejora la eficiencia administrativa, operativa y la toma de decisiones permitiendo establecer estrategias que sean eficientes para mantener la cantidad de productos necesarios y evitar que por mal cálculo de las existencias en bodega se dejen de vender sus productos.

Cabe resaltar que mediante la implementación del sistema de inventarios, se podrá tener confianza sobre el valor de los activos poseídos, en cuanto a inventarios; se harán despachos oportunos, mejorara el funcionamiento de bodega, ya que el mismo sistema de inventarios avisara cuando los productos lleguen a topes de cantidades mínimas para hacer el pedido a los proveedores; y se podrán implementar mejores políticas de precios, ya que al manejar un inventario controlado se reducen costos por desperdicios o daños, favoreciendo así tanto a la empresa como a los clientes.

## **1.2 FORMULACIÓN DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Se contribuirá con el crecimiento comercial del Almacén y Taller Súper Motos, la implementación de un sistema de inventarios?

## **1.3 JUSTIFICACIÓN**

La contabilidad y todas las ciencias relacionadas como las finanzas y la economía, son ramas exactas que proporcionan información confiable, veraz, oportuna y básica para la

toma de decisiones, por lo tanto el conocer la valoración de los bienes almacenados que se posean en una empresa debe ser primordial para sus propietarios socios y/o accionistas, por ello es necesario mantener una verificación constante de que la cantidad almacenada coincida con la que se deriva de las cuentas, pues esta información es básica y fundamental debido a que son el fiel reflejo de los resultados económicos de la misma, además de evitar problemas tributarios y legales.

La empresa tiene la necesidad de conocer en su totalidad el inventario, para saber los costos incurridos durante el periodo y destacar cuales son los productos más adquiridos por los clientes y así poder mejorar en gran parte la demanda de productos en el momento en que lo requieran los clientes, llevando a la empresa a un rápido crecimiento y por ende a aumentar sus ingresos.

El diseñar un sistema de inventario tiene como finalidad mantener actualizada la información acerca de la mercancía existente en la empresa para saber con qué mercancía se cuenta, además de conocer las fallas y responder oportunamente a los pedidos hechos por los clientes. Convirtiendo ésta herramienta contable, fiscal y administrativa, en acciones facilitadoras, de control, planeación y toma de decisiones acordes a las fluctuaciones del mercado

## **1.4 OBJETIVOS**

**1.4.1 General.** Diseñar un sistema de inventarios para establecer mecanismos de control de mercancía del Almacén y Taller Súper Motos.

**1.4.2 Específicos.** Evaluar la manera como se administra el inventario actual y real de la empresa.

Identificar cuál es el sistema de inventario adecuado y confiable que se adapte a las necesidades y requerimientos del Almacén y Taller Súper Motos.

Diseñar el sistema de inventario que proporcione información óptima para la adecuada toma de decisiones.

Diseñar indicadores de control para el buen funcionamiento del sistema de inventario.

## **1.5 DELIMITACIONES**

**1.5.1 Geográfico.** El proyecto se llevara a cabo en el ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS, ubicado en el municipio de Ocaña, Norte de Santander en la calle 7° # 27 – 50, Barrio las Llanadas.

**1.5.2 Conceptual.** Se trataran conceptos relacionados con la implementación del sistema de inventario como: Empresa, tipos de empresas, microempresa, proceso administrativo, planeación, organización, dirección, control, control de los inventarios, método de control

de inventarios, inventarios, Sistema de inventarios periódico, Sistema de inventarios permanente, método de valuación de los inventarios, métodos de identificación específica, método de costo promedio.

**1.5.3 Temporal.** La realización de las actividades tendrá una duración de dos (2) meses, las cuales serán especificadas en el correspondiente cronograma.

**1.5.4 Operativa.** Para la realización de este proyecto se utilizaran como herramientas básicas, la entrevista dirigida al propietario junto con los trabajadores y el análisis de los registros y documentación que se llevan, con el fin de obtener la información necesaria para diseñar un sistema inventario óptimo y confiable según los requerimientos de la empresa.

## 2. MARCO REFERENCIAL

### 2.1 MARCO HISTÓRICO

**2.1.1 Marco Histórico a nivel mundial.** Tanto los mercaderes como el comercio existen desde que existe la civilización. Según Adam Smith, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a 'realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras'. El orden económico resultante de estos acontecimientos fue un sistema en el que predominaba lo comercial o mercantil, es decir, cuyo objetivo principal consistía en intercambiar bienes y no en producirlos. La importancia de la producción no se hizo patente hasta la Revolución industrial que tuvo lugar en el siglo XIX. Sin embargo, ya antes del inicio de la industrialización había aparecido una de las figuras más características del capitalismo, el empresario, que es, según Schumpeter, el individuo que asume riesgos económicos.<sup>1</sup>

El origen de la industria moderna, se halla en las antiguas manufacturas reales europeas, establecimientos que gozaban de privilegios especiales, monopolios e, incluso, financiación directa del Estado. Si bien su origen en algunos países europeos se remonta a la edad media, su máxima actividad se desarrolló durante los siglos XVII y XVIII como expresión de la política económica mercantilista y, en concreto, del pensamiento de Colbert, ministro de Luis XIV de Francia. Durante su reinado se establecieron diversas manufacturas reales, orientadas a la fabricación de productos de alta calidad para vender en la corte.

En cuanto a la realización de inventarios la historia los ubica alrededor de 1985 en España, lo que fue objeto de preocupación y materia abordada desde finales del siglo XVIII y a lo largo de todo el siglo XIX. Ocurre desde que con Fernando VII, se creó la Real Academia de Nobles Artes (hoy Bellas Artes de San Fernando) y con Carlos IV se regulara el Inventario como norma para proteger el Patrimonio.<sup>2</sup>

A través de la historia de los negocios, el inventario rendía la información, en gran parte porque la información no podía ser lo suficientemente precisa. Las organizaciones ocultaban su ignorancia del mercado manteniendo inventario adicional. Los japoneses fueron los primeros en mejorar este proceso en la industria manufacturera, y lo denominaban: Kanaban.<sup>3</sup>

**2.1.2 Marco Histórico a nivel nacional.** Los primeros indicios de la industria manufacturera en Colombia (orfebrería precolombina), se sitúan en los Andes

---

<sup>1</sup> ALANIZ Edixon. Inventarios a nivel mundial (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 16 de noviembre de 2013]. Disponible en internet en: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Tesis-De-Analisis-De-Sistema-De/737634.html>.

<sup>2</sup> PEREDA, Araceli. Pasado y presente de los inventarios. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2007. s.n. s.l. Septiembre de 2007. Septiembre de 2007. [citado el 22 de abril de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <<http://www.oei.es/cultura/AraceliPereda.pdf>> p. 1 de 15

<sup>3</sup> VARGAS MARTÍNEZ, Jorge Enrique. Administración de operaciones. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill. Madrid España. 2006. p. 125.



septentrionales, en torno al 1200 a.C., se han encontrado evidencias de fundición de metales hacia el año 1000 a.C., mientras que en Mesoamérica se sitúa en el 900 a.C. Los metales elegidos para estos fines son oro, plata, ambos de importancia semejante; el platino, generalmente utilizado en aleaciones de oro y plata, el cobre y el estaño; las aleaciones más frecuentes son el bronce y la tumbaga: oro y cobre con plata en ciertas ocasiones, ésta, por su bajo punto de fundición, supuso una mejoría en el acabado de los objetos.<sup>4</sup>

En Colombia los primeros inventarios aparecen en la reconstrucción de la sala santafereña cuya fuente fundamental son los documentos notariales, es decir, los Inventarios y Avalúos de bienes, elaborados a la muerte de las personas. En la época (1784), los inventarios se hacían clasificando tipos de objetos en correspondencia con el oficio de los peritos evaluadores -carpintero, albañil, herrero, sastre y joyero. El carpintero, por ejemplo, se encargaba de calcular el valor de puertas, techos y ventanas de madera, como también de muebles, cuadros y espejos. Como patrón general, los inventarios, en el apartado “Bienes Muebles”, comienzan mencionando los muebles y objetos más valiosos y terminan con los de menor valor.<sup>5</sup>

**2.1.3 Histórico de la empresa.** El 7 de febrero de 2006 la señora Nidia Rosa Bayona y su esposo Yumed Jesús Quintero Reyes constituyeron la microempresa Almacén y Taller Súper Motos ubicada en el barrio las llanadas, la cual fue constituida por medio de una herencia que le otorgo el padre de Yumed Jesús Quintero Reyes. Ofreciendo así venta de llantas, lubricantes y repuestos en general para toda clase de motos; son una organización basada en el mejoramiento continuo, con tecnología avanzada, talento humano especializado en el mantenimiento de motocicletas garantizando la satisfacción de los clientes y el bienestar de sus colaboradores.

Almacén y Taller Súper Motos cuenta con un centro de servicio especializado donde se realiza mantenimiento preventivo y correctivo con una amplia gama de accesorios y lubricantes originales, para el correcto funcionamiento y desempeño de las motocicletas, especialmente las marcas AKT, Auteco, Kawasaki, Honda, Suzuki y Yamaha.

## **2.2 MARCO TEÓRICO**

Este proyecto tiene fundamentos teóricos en:

**2.2.1 Teoría de la Empresa.** Estudio del comportamiento de las organizaciones empresariales, de cómo compran las materias primas, de las técnicas de producción, de las cantidades que producen y de cómo fijan los precios. La teoría tradicional supone que la empresa pretende maximizar beneficios. Las interpretaciones más recientes intentan tener en cuenta las complejas características de las empresas modernas, que suelen tener varias líneas de producción y en las que asumir decisiones se logra, en mayor o menor medida, de

---

<sup>4</sup> ALANIZ Edixon. Óp. Cit., p., 36.

<sup>5</sup> LARA BETANCOURT, Patricia. Archivo General de la Nación, Notaría 1ra 1809 ff. 182v a 186r. Tomado de la sala doméstica en santa fe de Bogotá. siglo XIX el decorado: la sala barroca. Bogotá. 2007. p. 32.

forma descentralizada. Así, según las concepciones modernas, las empresas prefieren aplazar el objetivo de la maximización de ganancias para lograr beneficios satisfactorios e intentan maximizar las ventas o el crecimiento de la empresa.

La teoría basada en el comportamiento de la empresa reconoce que en las grandes compañías es inevitable que existan conflictos entre individuos y subgrupos, y que los objetivos de la organización dependan de las consecuencias de estos conflictos. Los defensores de esta teoría afirman que las empresas deberían tener varios objetivos (incrementar su producción, su cuota de mercado, el valor de sus acciones, sus ventas y beneficios), y cada uno de estos objetivos un directivo responsable. Estos directivos diseñarán líneas de acción para alcanzar sus objetivos, pero en ocasiones habrán de llegar a acuerdos con los responsables de otros departamentos, que pueden tener objetivos diferentes. De las negociaciones entre los directivos surgirán los fines globales de la organización. Además, esta teoría defiende que, a diferencia de la teoría tradicional que suponía que la adopción de decisiones se hacía de modo racional, en la práctica los objetivos se alcanzan de forma imperfecta y, por lo tanto, pueden ser incompatibles con las políticas existentes. Por otra parte, esta teoría afirma que los objetivos pueden cambiar con el tiempo por diversas causas, como la experiencia acumulada o la falta de comunicación entre los altos ejecutivos y los ejecutivos intermedios (en quienes se suelen delegar importantes decisiones), que a veces hacen difícil el cumplimiento de los objetivos impuestos por los altos directivos.

La teoría del comportamiento de las empresas parte de dos supuestos. Uno es que los propietarios de las grandes empresas no tienen el control de las mismas; en otras palabras, serían los directivos de las empresas, y no los accionistas, los que imponen los objetivos reales de la empresa. El otro supuesto es que los directivos están más interesados en la producción y las ventas, por ejemplo, que en los beneficios, porque son la producción y las ventas las que demuestran su eficacia en la gestión.

**2.2.2 Teoría del Valor.** Es una teoría que considera que el valor de un bien o servicio depende directamente de la cantidad de trabajo que lleva incorporado. Así, Adam Smith consideraba que el trabajo era la unidad de medida exacta para cuantificar el valor. Para él el valor era la cantidad de trabajo que uno podía recibir a cambio de su mercancía. Se trata de la teoría del valor comandado o adquirido. Aunque no era el factor determinante de los precios, estos oscilaban hacia su precio de producción gracias al juego de la oferta y la demanda.<sup>6</sup>

Es la teoría de que el valor de un producto depende únicamente de la cantidad de trabajo que se requiere para producirlo. Es llamada la teoría de Marx según la cual el valor de un producto depende exclusivamente de la cantidad de trabajo necesaria para producirlo. Los

---

<sup>6</sup> MORENO, Ana Isabel. Capital intelectual. [En línea]. s.n. Actualizado el 20 de septiembre de 2006. s.n. s.l. 20 de septiembre de 2006. 20 de septiembre de 2006. [Citado el 27 de Julio 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/capital-intelectual>

productos son la representación material del trabajo que los produjo, y el capital es la representación material del trabajo pretérito utilizado en su producción.

De acuerdo a la teoría del valor-trabajo, todos los beneficios son legítimas ganancias de los trabajadores y cuando les son retenidas por los capitalistas, les están simplemente robando. Sobre la base de esta teoría, Marx llamó a la eliminación de los beneficios y a los trabajadores a apoderarse de las fábricas, para derrocar la “tiranía” de capitalismo. Su llamado a la acción fue atendido en muchos países.

**2.2.3 Teoría del Control.** Es el conjunto de pasos específicos emprendidos por las directivas de una organización para asegurar el logro de los objetivos de la organización y el uso efectivo y eficiente de los recursos William P. Leonard, propone que toda evaluación de Gestión se puede tomar como un examen completo y constructivo de la estructura organizativa de una empresa, institución o departamento gubernamental, de cualquier otra entidad y de sus métodos de control, medios de operación y empleo que dé a sus recursos humanos y materiales<sup>7</sup>.

**2.2.4 Teoría de Sistemas.** La teoría general de sistemas o teoría de sistemas (TGS) es un esfuerzo de estudio interdisciplinario que trata de encontrar las propiedades comunes a entidades, los sistemas, que se presentan en todos los niveles de la realidad, pero que son objeto tradicionalmente de disciplinas académicas diferentes. Su puesta en marcha se atribuye al biólogo austriaco Ludwig von Bertalanffy, quien acuñó la denominación a mediados del siglo XX.

Lo primero que hay que decir es que la Teoría General de Sistemas existe sólo como propósito, como programa de investigación teórica, sin que se pueda decir que la factibilidad de tal proyecto o la operatividad de tal metateoría estén demostradas.

La T.G.S. busca descubrir isomorfismos en distintos niveles de la realidad que permitan:

Usar los mismos términos y conceptos para describir rasgos esenciales de sistemas reales muy diferentes; y encontrar leyes generales aplicables a la comprensión de su dinámica.

Favorecer, primero, la formalización de las descripciones de la realidad; luego, a partir de ella, permitir la modelización de las interpretaciones que se hacen de ella.

Facilitar el desarrollo teórico en campos en los que es difícil la abstracción del objeto; o por su complejidad, o por su historicidad, es decir, por su carácter único. Los sistemas históricos están dotados de memoria, y no se les puede comprender sin conocer y tener en cuenta su particular trayectoria en el tiempo.

---

<sup>7</sup> ANDRADE, Lucia. Historia del control. [En línea]. autómata. Actualizado el 18 de abril de 2007. s.l. Autómata. 18 de abril de 2007. 18 de abril de 2007. [Citado el 28 de Marzo de 2013]. Disponible en Internet En: <[http://automata.cps.unizar.es/Historia/Webs/teoria\\_moderna\\_de\\_control.htm](http://automata.cps.unizar.es/Historia/Webs/teoria_moderna_de_control.htm)> p. 1 de 20.

Superar la oposición entre las dos aproximaciones al conocimiento de la realidad:  
La analítica, basada en operaciones de reducción.  
La sistémica, basada en la composición.

La aproximación analítica está en el origen de la explosión de la ciencia desde el Renacimiento, pero no resultaba apropiada, en su forma tradicional, para el estudio de sistemas complejos y relativamente únicos.

Teoría de los sistemas permiten reconceptualizar los fenómenos dentro de un enfoque global para lograr la interrelación de la integración de asuntos que son en la mayoría de las veces de naturaleza completamente diferente. La teoría del sistema es una integración de diversas ciencias con un mismo objetivo, en el cual se desplazan varias áreas y varios principios que con llevan a un solo propósito. Consideramos esta teoría de suma importancia en la entidad, los elementos que la componen como competitividad, objetividad, productividad se enlazan y actúan como un conjunto que permite desarrollar el trabajo en el cual es de gran ayuda.

**2.2.5 Teoría Administrativa.** La administración es el conjunto de las funciones o procesos básicos: Planear, Organizar, Dirigir, Coordinar y Controlar, los cuales realizados convenientemente repercuten de forma positiva en la eficiencias y eficacia de la actividad realizada por la organización.

**Planeación.** Establecer un plan general de logros efectuando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores para desempeñar el trabajo.

**Organización.** Distribuir o señalar las actividades necesarias de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro. Esta distribución de trabajo está guiada por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

**Ejecución.** Para llevar a cabo las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario tomar medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea<sup>8</sup>.

**Control:** comprobar o vigilar lo que se está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado.

**2.2.6 Técnicas Gerenciales Modernas. Justo a Tiempo.** Implica producir sólo exactamente lo necesario para cumplir las metas pedidas por el cliente, es decir producir el

---

<sup>8</sup> GROSS, Manuel. Teoría administrativa según el enfoque de la contingencia. [En línea]. s.n. actualizado en el 2010. s.n. s.l. 05 de mayo de 2010. 05 de mayo de 2010. [Citado el 28 de octubre de 2012]. Disponible de Internet:  
<[http://manuelgross.bligoo.com/content/view/217193/La\\_Teoria\\_Administrativa\\_según\\_el\\_Enfoque\\_de\\_la\\_Co%20ntingencia.html](http://manuelgross.bligoo.com/content/view/217193/La_Teoria_Administrativa_según_el_Enfoque_de_la_Co%20ntingencia.html)> p. 1 de 12.

mínimo número de unidades en las menores cantidades posibles y en el último momento posible, eliminando la necesidad de almacenaje, ya que las existencias mínimas y suficientes llegan justo a tiempo para reponer las que acaban de utilizarse y la eliminación del inventario de producto terminado.

**Elementos de la filosofía JAT.** Es un método mediante el cual la empresa no trabaja con grandes cantidades de inventarios almacenados, sino que trabaja sobre pedidos. Centra su objetivo en clasificar los desperdicios para minimizar y evitar todos los tiempos, transportes, movimientos, mantenimiento de inventarios y espacios que sean innecesarios a fin de optimizar el proceso productivo, con el propósito de costos, disminución de precios, posicionarse y sostenerse en el mercado, generar mejores empleos y obtener mayores rendimientos sobre la inversión dentro de unos patrones mejores empleo y obtener mayores rendimientos sobre la inversión dentro de unos patrones de alta exigencias que implica un proceso de mejoramiento continuo con miras a obtener la excelencia<sup>9</sup>.

**Kaizen.** Surgió en el Japón como resultado de sus imperiosas necesidades de superarse a si misma de forma tal de poder alcanzar a las potencias industriales de occidente y así ganar el sustento para una gran población que vive en un país de escaso tamaño y recursos. Es un sistema enfocado en la mejora continua de toda la empresa y sus componentes, de manera armónica y proactiva que involucra las actividades de Planear, Hacer, Revisar y Actuar en todos los procesos de la vida intelectual y organizacional.

**Calidad Total.** Como una filosofía empresarial coherente orientada a satisfacer, mejor que los competidores, de manera permanente y plena, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, mejorando continuamente todo en la organización, con la participación activa de todos para el beneficio de la empresa y el desarrollo humano de sus integrantes, con impacto en el aumento del nivel de calidad de vida de la comunidad.

**Planeación Estratégica.** La planeación estratégica es una herramienta de enfoque objetivo y sistemático para la toma de decisiones en una organización, que ayuda a incrementar las posibilidades de éxito cuando se quiere alcanzar algo en situaciones de incertidumbre y/o de conflicto (oposición inteligente).

Se basa en la administración por objetivos y responde prioritariamente la pregunta “Qué hacer”. Situaciones como la creación o reestructuración de una empresa, la identificación, y evaluación de programas y proyectos, la formulación de un plan de desarrollo, la implementación de una política, la conquista de un mercado, el posicionamiento de un producto o servicio, la resolución de conflictos.

Pasos en la planeación

Conciencia de oportunidades

---

<sup>9</sup> UNIVERSIDAD DE BURGOS. Técnicas gerenciales. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2008. s.n. s.l. 06 de agosto de 2008. 06 de agosto de 2008. [Citado el 28 de Julio de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <<http://eprints.rclis.org/archive/00001604/01/5.htm>> p. 1 de 10.

Establecimiento de objetivos  
Consideración o desarrollo de premisas  
Determinación de cursos alternativos de acción  
Evaluación de cursos alternativos de acción  
Selección de un curso de acción  
Formación de planes derivados  
Expresión numérica de los planes a través del presupuesto.

**Outsourcing.** Proceso planificado de transferencia de actividades para que estas sean realizadas por terceros. Opera a través de la asociación entre una compañía principal y un tercero., a quien se le delega procesos que no generan valor agregado.

Básicamente se trata de una modalidad, según la cual determinadas organizaciones, grupos o personas ajenas a la compañía son contratadas para hacerse cargo de “parte del negocio” o de un servicio puntual dentro de ella. La compañía delega la gerencia y la operación de uno de sus procesos o servicios a un prestador externo (Outsourcer), con el fin de agilizarlo, optimizar su calidad y/o reducir sus costos.

**Benchmarking.** Inteligencia de negocios. Proceso sistemático, estructurado, formal, analítico, organizado, continuo y a largo plazo, para evaluar, entender, diagnosticar, medir y comparar las prácticas comerciales, productos, servicios, procesos de trabajo, operaciones y funciones de las organizaciones.

Esta técnica cuenta con unos aspectos, categorías y fases esenciales para su desarrollo como son:

**Aspectos:**

**Calidad.** Valor creado de los productos para el cliente sobre el costo de producirlos.

Sistema de calidad: Revisa el proceso de desarrollo y diseño, los procesos de producción, distribución, contabilidad y finanzas entre otros.

**Tiempo.** Dirección del desarrollo industrial en los años recientes.

**Categorías:**

**Interna.** Debe contarse con facilidad de datos e información y no existir problemas de confiabilidad.

**Competitivo.** Los competidores directos de productos son contra quienes resulta más obvio llevar a cabo Benchmarking. Debe mostrar las entejas y desventajas comparativas entre los competidores directos<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> *Ibíd.*, p. 2 de 10.

**Funcional.** Fomenta el interés por la investigación y los datos compartidos debido a que no existe el problema de confiabilidad.

**Genérico.** Requiere de una amplia conceptualización, pero con una comprensión cuidadosa de este proceso. La necesidad mayor es de objetividad y receptividad por parte del investigador.

**Fases:**

**Planeación.** ¿Qué? ¿Quién? ¿Cómo?

**Análisis.** Recopilación y análisis de datos.

**Integración.** En esta fase se fijan los objetivos operacionales para el cambio, bajo la influencia de la planeación.

**Acción.** Se convierten en acciones los hallazgos de Benchmarking y los principios operacionales basados en ellos.

**Reingeniería.** La reingeniería, fundamentada en la premisa de que no son los productos, sino los procesos que los crean los que llevan a las empresas al éxito a la larga. Los buenos productos no hacen ganadores; los ganadores hacen buenos productos. Lo que tienen que hacer las compañías es organizarse en torno al proceso.

La base fundamental de la reingeniería es el servicio al cliente, a pesar el énfasis en esto, en general las empresas no logran la satisfacción del cliente y una de las razones es que los métodos y los procesos han dejado de ser inadecuados en tal grado que el reordenamiento no es suficiente, lo que se necesita es elaborar de nuevo la “ingeniería” del proceso.

**2.2.7 Teoría Contable.** Se aplicarán los principios generalmente aceptados, normas y procedimientos que rigen la contabilidad; de tal forma que reúnan las cualidades de información contable como son: Comprensibilidad, Utilidad, Relevancia, Contabilidad, Neutralidad, Veracidad, Fidelidad y Comparabilidad<sup>11</sup>.

**2.2.8 Teoría del Riesgo.** Se considera al riesgo de empresa como un factor de atribución a los fines de lograr el resarcimiento de las víctimas de los daños producidos en el incremento de las nuevas tecnologías, los cuales se constituyen en imprevisibles o inevitables.

Consecuentemente, se pone en cabeza de las empresas, productoras, el deber de resarcimiento. Esto se fundamenta, por un lado, en la idea de provecho (el que las mismas

---

<sup>11</sup> GÓMEZ E. Giovanni. La contabilidad como un proceso teórico práctico. [En línea]. Gestipolis. s.n. s.l. febrero de 2001. Actualizado en el 2001. [Citado el 12 de Octubre de 2012]. s.n. Disponible de Internet: [http://www.conalepslp.edu.mx/biblioteca/manual\\_03/asistente-direc-09.pdf](http://www.conalepslp.edu.mx/biblioteca/manual_03/asistente-direc-09.pdf) p. 1 de 10.

obtienen de su actividad la cual genera daños que deben ser resarcidos); y en la importancia que se atribuye al crecimiento económico, el cual no se quiere entorpecer<sup>12</sup>.

**2.2.9 La Ley de la Oferta y la Demanda.** Cuando se habla de demanda, se refiere uno a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico. La demanda que una persona, una familia, una empresa o un consumidor en general tiene de un determinado producto o servicio puede estar influenciada por un gran número de factores que determinarán la cantidad de producto solicitado o demandado o, incluso, si éste tiene demanda o no. Algunos de estos factores son las preferencias del consumidor, sus hábitos, la información que éste tiene sobre el producto o servicio por el cual se muestra interesado, el tipo de bien en consideración y el poder de compra; es decir, la capacidad económica del consumidor para pagar por el producto o servicio, la utilidad o bienestar que el bien o servicio le produzca, el precio, la existencia de un bien complementario o sustituto entre otros. Es importante aclarar que estos factores no son estáticos, pues pueden cambiar a través del tiempo o en un momento determinado. En el análisis económico se tiende a simplificar este panorama manteniendo en niveles constantes todos los factores con excepción del precio; de esta forma, se establece una relación entre el precio y la cantidad demandada de un producto o servicio. Esta relación se conoce como la curva de demanda.

**2.2.10 Teoría de la confianza y de transparencia.** Es un comportamiento o sentimiento que prevalece en la convivencia y en el campo profesional e indispensable en el campo laboral y personal.

Teoría de la transparencia. La sinceridad, la buena fe y la lealtad para con los demás ha de prevalecer en el ejercicio de la profesión, permitiendo con ello, establecer un ambiente de cordialidad, convivencia, que facilite la práctica profesional libre y honesta indispensable para el buen reconocimiento de la profesión, dentro de medio laboral y comercial.

**2.2.11 Sistemas de Costos.** Tiene en cuenta el ciclo de vida de los productos, análisis del valor económico, administración de la calidad total y análisis de la cadena de valor y la continua actualización en nuevas prácticas de análisis de los costos<sup>13</sup>.

Teniendo como objetivo conocer e identificar los elementos que conforman el costo de un producto o servicio, con el fin de costear de la manera más precisa su costo, lo cual le permitirá el control y la toma de decisiones en la planeación de los resultados de un negocio.

---

<sup>12</sup> CALVACHI PRIETO, Brigitte Natalia y GONZÁLEZ VARGAS, Fabián Alberto. Teoría de las restricciones (TOC): modelo de gestión gerencial para el crecimiento productivo de las pymes en Colombia. Caso aplicado a CIDMA S.A.S. Trabajo de grado. Administrador. Bogotá, D.C.: Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Administración. 2003. p. 25.

<sup>13</sup> POLIMENI, Fabozzi y ADELBERG. Contabilidad de Costos: Concepto y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. México: McGraw-Hill. 1998. p. 45.



Los sistemas de costeo están diseñados esencialmente para proporcionarle a los tomadores de decisiones (gerentes, directores, rectores jefes, coordinadores, etc.) información específica acerca de las relaciones que existen entre la información contable (saldos de cuentas contables) y los márgenes de utilidad de los productos y servicios. Por ello, diseñar e implementar un sistema de costeo para una empresa determinada se convierte en todo un proyecto, cuyo desarrollo se debe efectuar en una forma similar a la de cualquier otro proyecto de expansión o de mejoramiento que se lleve a cabo en la empresa, requiriéndose para ello, la determinación de criterios y restricciones (dedicación, recursos humanos, recursos logísticos, presupuesto, tecnología, procesos, etc.) que determinen claramente la eficacia de los logros y de los objetivos a alcanzar.

Con base en lo anteriormente expuesto, se prevé que el diseño y la implementación de un sistema de costeo para una empresa determinada se efectúan a través del desarrollo sistemático de las mismas fases que se requieren para llevar a cabo un proyecto de transformación en una organización, en el cual se hacen modificaciones a los procesos existentes, se adecuan las tecnologías ya apropiadas, se rediseñan las estructuras, se capacita y entrena al recurso humano y, en general, se gestiona todo un proyecto de administración del cambio.

#### **2.2.12 Métodos de control de inventarios.** Se mencionan:

**Método ABC.** Este método clasifica las materias primas o mercancías de acuerdo a su costo y dificultad para su consecución. Así, mercancías que representan desembolsos considerables de dinero las llamaremos A y las menos C<sup>14</sup>.

**Punto de reorden del pedido.** Técnica que permite pedir lo justo, más cuando se trata de mercancías costosas; esta técnica permite pedir lo necesario, evitar los altos costos por volúmenes de inventarios y evitar faltantes.

**Cantidad económica.** Indica el número de unidades que debe solicitar en cada pedido, para que el nivel de inventario sea lo más económico posible. La fórmula combina las variables del costo de mantenimiento y el costo de hacer cada pedido, para minimizar los egresos totales.

**2.2.13 Principios y Normas de Contabilidad Generalmente Aceptados.** Se entiende por principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, el conjunto de conceptos básicos y de reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> SINESTERRA, Gonzalo, POLANCO, Luis E. y HENAO, Harvey. "Contabilidad - Sistema de información para las organizaciones". Editorial McGraw Hill. Santafé de Bogotá, 1997. p. 52.

<sup>15</sup> MINHACIENDA. Decreto 2649-2650/93. Presidencia de la república de Colombia. Reglamentación de la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. [online]. Actualizado el 1o. de enero de 1994. [Citado el 28 de septiembre de 2012]. Disponible en Internet En: <www.minhacienda.gov.co/decreto2649.doc-27k> p. 1 de 43> p. 1 de 43.

Apoyándose en ellos, la contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar, las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna. Además que reúna las cualidades de información como son: Comprensibilidad, Utilidad, Confiabilidad, Neutralidad, Veracidad, Fidelidad y Comparabilidad.

### 2.3 MARCO CONCEPTUAL

**Empresa.** Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.

**Tipos de empresas.** Las empresas se clasifican según su objetivo en comerciales: Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad, hacen parte de ellas: Personas naturales, Personas Jurídicas: Sociedades comerciales, Instituciones del sector financiero y asegurador, Instituciones de mercado de valores, Instituciones del mercado cambiario y Empresas unipersonales; en no comerciales con personería jurídica: El objeto social se fundamenta en la prestación de un servicio específico como salud, educación y otros.<sup>16</sup>

Sector cooperativo  
Cajas de compensación familiar  
Fondos mutuos de inversión  
Fondos de empleados  
Asociaciones mutuales  
Sindicatos Corporaciones civiles  
Fundaciones de beneficencia

Existen además empresas sin personería jurídica: Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad. Sin embargo, desde el punto de vista legal no se encuentran constituidas como sociedades. Sociedades de hecho, Cuentas en participación, Patrimonio autónomo, Consorcios, Uniones temporales, Según la procedencia del capital; encontramos también empresas privadas: Las que para su constitución y funcionamiento necesitan aportes de personas o entidades particulares; ejemplos: centros educativos privados, supermercado de propiedad de una familia. Las empresas oficiales o públicas: Las que para su funcionamiento reciben aportes del Estado; ejemplos: hospitales departamentales, colegios nacionales. Empresas de economía mixta: Las que reciben aportes de particulares y del Estado; ejemplo: universidades semioficiales. También se clasifican según el número de propietarios en: personas naturales: Denominadas también empresas de propietario único. Empresas unipersonales: Persona natural o jurídica que, reuniendo las calidades jurídicas para ejercer el comercio, destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil. La empresa unipersonal una vez inscrita en el

---

<sup>16</sup> ROMICRO/OIT. Definiciones legales de microempresa. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 22 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1093.pdf> p. 1 de 4.

registro mercantil forma una persona jurídica. Además las sociedades: Empresas de propiedad de dos o más personas llamadas socios.

**Microempresa.** Se define como Micro Empresa o Pequeña Empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

Se consideran Características de la Micro Empresas: El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma. El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas. Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales Vigentes. La Pequeña Empresa reúne adicionalmente las siguientes características: El número total de trabajadores y empleados no excede de veinte (20) personas. El valor total anual de las ventas no excede de veinticinco (25) Unidades Impositivas Tributarias.<sup>17</sup>

**Proceso Administrativo.** Constituido por la organización, planeación, Dirección y control, siendo este último objeto de estudio.

**Planeación.** Es la primera y más importante, pues antes de pensar en organizar, dirigir o controlar hay que planear. Planear es, establecer direcciones, definir estrategias y seleccionar alternativas en función de objetivos y metas.

En esta función es importante tener un lineamiento entre los objetivos empresariales que interna o externamente tiene relación en la empresa.

**Organización.** Es estructurar, ordenar, agrupar, coordinar y asociar las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el fin de alcanzar los objetivos y metas trazadas, el concepto de organización lleva elementos que hacen parte integral de su función como: Estructura sistematización, agrupación y asignación de actividades y responsabilidades. Concepto claro de Jerarquía y simplificación de funciones y movimientos que permiten reducir la duplicidad de esfuerzos.<sup>18</sup> Después de que la dirección y formato de las acciones futuras ya hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo esta guiado por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles. Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance

---

<sup>17</sup> LOG DIARIO. Definición de microempresa. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 22 de junio de 2010]. Disponible en Internet En: <http://microempresa.blogdiario.com/1206741300/definicion-de-microempresa-pequena-empresa/> p. 1 de 1.

<sup>18</sup> CHIAVENATO, Idalberto. Proceso Administrativo. Tercera edición. McGraw-Hill. España. 2005. p. 152.

algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en él número o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros. Cada uno de los miembros asignados a una actividad componente se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa.

**Dirección.** Consiste en hacer funcionar adecuada, coordinada y efectivamente el personal de la empresa, ya que busca coordinar, guiar y conducir a las personas influenciadas por medio de motivación, comunicación y liderazgo para alcanzar las metas establecidas. Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. La relación y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección. De hecho, la dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos. Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr el futuro surge de los pasos de la planificación y la organización. Los gerentes al establecer el ambiente adecuado ayudan a sus empleados a hacer sus mejores esfuerzos. Es el planteamiento, organización, dirección y control de las operaciones de la empresa, a fin de lograr los objetivos que esta persigue y así mismo, los pueda alcanzar. Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones, incluye la tarea de fincar los objetivos, alcanzarlos, determinación de la mejor manera de llevar a cabo el liderazgo y ocuparse de la manera de planeamiento e integración de todos los sistemas, en un todo unificado.<sup>19</sup>

**Control.** Ligado con el proceso de planeación, porque tan pronto se pone en funcionamiento los objetivos establecidos y las políticas de la empresa, hay que proceder a realizar un continuo monitoreo y evaluación de las actividades desarrolladas, para si es conveniente corregir en el proceso los errores o desviaciones que se estén presentando o modificar lo planeado si es necesario. Es la medición y corrección de las actividades de los subordinados para asegurar que los hechos se ajusten a los planes, por tanto mide en desempeño en relación con las metas y los planes. Esta etapa muestra donde existen desviaciones y pone en movimiento las acciones para corregirlas, contribuyendo a seguir el cumplimiento de los objetivos trazados.

**Control de los inventarios.** El control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos. El renglón de inventarios es generalmente el de mayor significación dentro del activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa; de ahí la importancia que tiene la implantación de un adecuado sistema de control interno para este.

**Método de control de inventarios.** Las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable. El control operativo aconseja mantener las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, de donde es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, debido a que si compra si ningún criterio,

---

<sup>19</sup> *Ibíd.*, p. 153

nunca se podrá controlar el nivel de los inventarios. A este control pre-operativo es que se conoce como Control Preventivo.

El control preventivo se refiere, a que se compra realmente lo que se necesita, evitando acumulación excesiva. La auditoría, el análisis de inventario y control contable, permiten conocer la eficiencia del control preventivo y señala puntos débiles que merecen una acción correctiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable se utilizan como herramientas valiosas en el control preventivo.<sup>20</sup>

**Inventarios.** Según el autor Vargas Martínez “Representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallan en proceso de producción o que se utilizaran en la producción de otros que van a ser vendidos.”

Uno de los activos más grandes en las Empresas de ventas al por menor o al por mayor es el Inventario de mercancías. Las ventas de estas mercancías con precios por encima del costo es la fuente principal de ingresos.

Para una empresa mercantil, El inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta en el curso regular del comercio. La mercancía disponible para la venta normalmente será convertida en efectivo dentro de un periodo menor de un año y por tanto es tenida en cuenta como un activo corriente.

El inventario significa la suma de aquellos artículos tangibles de propiedad personal los cuales están disponibles para la venta en una operación ordinaria comercial y están en un proceso de producción para tales ventas. Así como estarán disponibles para el consumo corriente en la producción de bienes y servicios disponibles para la venta.

En el balance General, el inventario se relaciona inmediatamente después de las cuentas por cobrar, porque es justo un paso adicional de la conversión en efectivo.

Dentro de las dinámicas de las cuentas establecidas en el Plan Único de Cuentas PUC (comercial), el inventario se describe así: Comprende todos aquellos artículos, materiales, suministros, productos y recursos renovables y no renovables, para ser utilizados en procesos de transformación, consumo, alquiler o venta dentro de las actividades propias del giro ordinario de los negocios del ente económico.<sup>21</sup>

**Sistema de inventarios periódico.** Como su nombre lo indica, realiza un control cada determinado tiempo o periodo, y para eso es necesario hacer un conteo físico. Para poder determinar con exactitud la cantidad de inventarios disponibles en una fecha determinada.

---

<sup>20</sup> CRUZ RODRÍGUEZ Hermes. Inventarios. [En línea]. Actualizado en el 2005. [citado el 12 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: <http://www.slideshare.net/jhaltuzarra/manejo-y-control-de-inventarios> p. 1 de 10.

<sup>21</sup> *Ibíd.*, p. 2 de 10

Con la utilización de este sistema, la empresa no puede saber en determinado momento cuantos son sus mercancías, ni cuánto es el costo de los productos vendidos.

La empresa solo puede saber tanto el inventario exacto como el costo de venta, en el momento de hacer un conteo físico, lo cual por lo general se hace al final de un periodo, que puedes ser mensual, semestral o anual.

Para determinar el costo de las ventas realizadas en un periodo, es preciso realizar lo que llamamos Juego de inventarios que consiste en tomar el inventario inicial, y sumarle las compras, restarle las devoluciones en compras y el inventario final. El resultado es el costo de las ventas del periodo.

El sistema de inventarios periódico, al no ejercer un control constante, es un sistema que facilita la pérdida de los inventarios. Solo se pueden hacer seguimientos y verificaciones al final de un periodo cuando se hacen los conteos físicos, lo cual permite o facilita posibles fraudes.

Contabilización en el inventario periódico. En el inventario periódico, las compras de mercancía o de Materia prima, no se contabilizan en el activo (Inventarios), sino que se contabilizan en la cuenta compras (62 Puc Colombiano). Al finalizar el periodo, con el valor allí acumulado, se realiza el juego de inventarios para determinar el costo de venta.<sup>22</sup>

Las devoluciones de mercancías compradas se contabilizan también en la cuenta de compras (6225 Puc Colombiano).

Las ventas se contabilizan en la respectiva cuneta de ingresos (4135 Puc Colombiano), lo mismo que la devolución en ventas (4175 Puc Colombiano).

Cuando se realiza el juego de inventarios, se hace el conteo físico y se determina el inventario final, éste inventario final si se contabiliza en la cuenta de activos (Inventarios).

**Aspectos tributarios.** El decreto 187 de 1975, en su artículo 27, establece que cuando el costo de venta se determine mediante el juego de inventarios, no deben incluirse ni las mercancías en tránsito, ni las mercancías recibidas en consignación.

En el caso de las mercancías en tránsito, si se llegare a vender esas mercancías estando en tránsito, el costo de venta que se considera provisional, se contabilizará como diferido. La utilidad o pérdida por esas ventas, se determinará e incluirá en la renta del año en que se liquide definitivamente el respectivo costo.

---

<sup>22</sup> ANALISISDECOSTOS Contabilización en el inventario periódico. (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 18 de noviembre de 2013] Disponible en internet en: <http:// analisisdecostos.bligoo.com.co/content/view/1358991/Sistemas-de-contabilizacion-de-inventarios.html#.UooqEXAz0Xg>

Actualmente, el sistema tributario Colombiano, no acepta el inventario periódico para los contribuyentes que de acuerdo al Estatuto tributario deban presentar la declaración tributaria firmada por contador público. (Vea: Declaraciones tributarias que deben ser firmadas por contador público).

Fiscalmente se acepta la disminución del inventario final hasta en un 3%. Esta disminución bien puede ser por deterioro o por pérdida, obsolescencia, etc.

Las provisiones de inventarios que bien pueden ser por deterioro, obsolescencia o por cualquier otro motivo que la empresa considere prudente provisionar algún valor, no son aceptadas fiscalmente. La única disminución permitida es la del inventario final sólo en el 3%.

**Sistema de inventarios permanente, o también llamado perpetuo.** Permite un control constante de los inventarios, al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario. Este control se lleva mediante tarjetas llamada Kardex, en donde se lleva el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta.<sup>23</sup>

Además del control permanente de los inventarios, este sistema permite la determinación del costo al momento de hacer la venta, debido a que en cada salida de un producto, es registra su cantidad y costo.

**Valuación de los inventarios en el sistema permanente.** La valuación de los inventarios y la determinación del costo de venta por el sistema permanente, tiene el inconveniente con los valores de las mercancías, puesto que éstas se adquieren en fechas diferentes con precios diferentes, por lo que es imposible tener una homogeneidad en los valores de las mercancías compradas.

Para sortear este problema, la valuación de los inventarios se realiza mediante diferentes métodos que buscan determinar el costo de la forma más real, dependiendo del tipo de empresa. Entre los métodos de valuación tenemos: Método del promedio ponderado, Método PEPS, Método UEPS.

**Contabilización de los inventarios en el sistema permanente.** En el sistema permanente, las compras de mercancías o Materia prima se contabilizan en un debito a la cuenta de Inventarios (Activo).

---

<sup>23</sup> PROYECTODEINVENTARIOS. Sistema de inventarios permanente, o también llamado perpetuo (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 18 de noviembre de 2013] Disponible en internet en: <http://proyectodeinventarios.blogspot.com/2012/07/que-es-un-inventario-y-su-importancia.html>

En la devolución de compras de mercancías, se afecta directamente la cuenta de inventarios, es decir, se contabiliza como un crédito a la respectiva subcuenta de inventarios.

Cuando se realiza una venta, esta se contabiliza en la respectiva cuenta de ingresos, y a la vez se contabiliza el costo de venta, puesto que al momento de cada venta, se determina también su costo.

**Método de valuación de los inventarios.** Cuando se adquieren lotes idénticos de mercancías en diferentes fechas del año, existe la posibilidad de cada lote tenga un costo diferente, debido a que los precios de las mercancías están sujetos a fluctuaciones. Los métodos a utilizarse son:

**Métodos de identificación específica.** Exige que se lleven registros por medio de los cuales puedan identificarse los artículos con toda precisión, para poder determinar su costo con toda exactitud. Si los artículos en existencia pueden identificarse como pertenecientes a compras u órdenes de producción específica, pueden inventariarse a los costos que muestran las facturas a los Registros de Costos.

Este método es más ajustable porque puede dar resultados más significativos de compra y venta de tales artículos de alto precio como botes, autos y joyerías.

**Método de costo promedio.** Este se calcula dividiendo el total del costo de la mercancía disponible para la venta por el número de unidades disponibles para la venta. Este cálculo nos dará un costo por unidad de promedio ponderado, el cual aplica a las unidades en el inventario final.

## 2.4 MARCO LEGAL

Este proyecto tiene fundamentos legales en:

Constitución Política de Colombia

**Artículo 78.** La ley regula el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad, así como la información que debe suministrarse al público en su comercialización.

Serán responsables de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios.

**Artículo 333.** La actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos sin autorización de la ley; la libre competencia económica es un derecho de todos que



supone responsabilidades. La empresa como base del desarrollo tiene una función social que implica obligaciones.

Concepto CCTCP 092 De Abril 22 De 1997. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública aprobó el siguiente concepto: Las normas contables expedidas por el Decreto 2649 de 1993, consideran en el artículo 4 las cualidades de la información contable indicando que ésta debe ser comparable, y lo es sólo cuando ha sido preparada sobre bases uniformes, las cuales comprenden el uso de los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados para el ente económico en diferentes períodos.<sup>24</sup>

El artículo 63 de la misma norma estipula que “El valor de los inventarios, el cual incluye todas las erogaciones y los cargos directos e indirectos necesarios para ponerlos en condiciones de utilización o venta, se debe determinar utilizando el método PEPS (primeros en entrar, primeros en salir), UEPS (últimos en entrar, primeros en salir), el de identificación específica o el promedio ponderado. Normas especiales pueden autorizar la utilización de otros métodos de reconocido valor técnico”.

Artículo 129 del decreto 2649 de 1993. Menciona que el control de los inventarios de mercancías se debe llevar pero un libro auxiliar especial, que deben contener, por unidades o grupos homogéneos, por lo menos los siguientes datos:

Clase y denominación de los artículos.

Fecha de la operación que se registre.

Número del comprobante que respalda la operación asentada.

Número de unidades en existencia, compradas, vendidas, consumidas, retiradas o trasladadas.

Existencia en valores y unidad de medida.

Costo unitario y total de lo comprado, vendido, consumido, retirado o trasladado.

Registro de unidades y valores por faltantes o sobrantes que resulten de la comparación del inventario físico con las unidades registradas en las tarjetas de control.

En todos los casos cuando en los procesos de producción o transformación se dificulta el registro por unidades, se hará por grupos homogéneos.

Al terminar cada ejercicio, debe efectuarse el inventario de mercancías para la venta, el cual contendrá una relación detallada de las existencias con indicación de su costo unitario y total. Cuando la cantidad y diversidad de artículos dificulte su registro detallado, este puede efectuarse por resúmenes o grupos de artículos, siempre y cuando aparezcan discriminados en registros auxiliares.

---

<sup>24</sup> UNAL. Métodos de valoración del inventario. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 18 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: [http://www.fce.unal.edu.co/docs/contaduria/ECAES\\_GEEF/Metodos\\_valoracion\\_092-1997.pdf](http://www.fce.unal.edu.co/docs/contaduria/ECAES_GEEF/Metodos_valoracion_092-1997.pdf) p. 1 de 2.

Dicho inventario debe ser certificado por contador público para que preste mérito probatorio, a menos que se lleve un libro registrado para tal efecto.

Concepto 076 De Febrero 13 De 1997. El Consejo Técnico de la Contaduría dijo lo siguiente: “De lo antes expuesto, podemos concluir que si bien es cierto que existe la obligación de preparar un estado de inventario, y de conformidad con el artículo 125 del Decreto 2649 ya citado “...los estados financieros deben ser elaborados con fundamento en los libros en los cuales se hubieren asentado los comprobantes...”, también lo es que la ley hasta el momento no ha señalado como libro obligatorio el de Inventarios y Balances y por ende tampoco ha reglamentado cual sería el contenido de los registros en los mismos.

En consecuencia, queda a criterio de cada uno de los entes económicos, definir y decidir si de acuerdo a sus necesidades debe llevar el libro tantas veces mencionado, así como la forma de diligenciarlo para atender las exigencias de carácter legal vigentes”.

**Código De Comercio. Artículo 10.** Son comerciantes todas las personas (jurídicas o naturales) que profesionalmente se ocupen en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.<sup>25</sup>

**Artículo 23.** Indica cuáles son actividades que no se consideran mercantiles. Tales actividades son: La adquisición de bienes con destino al consumo doméstico o al uso del adquirente, y la enajenación de los mismos o de los sobrantes.

La adquisición de bienes para producir obras artísticas y la enajenación de estas por su autor.

Las adquisiciones hechas por funcionarios o empleados para fines de servicio público.

Las enajenaciones que hagan directamente los agricultores o ganaderos de los frutos de sus cosechas o ganados, en su estado natural. Tampoco serán mercantiles las actividades de transformación de tales frutos que efectúen los agricultores o ganaderos, siempre y cuando que dicha transformación no constituya por sí misma una empresa.

La prestación de servicios inherentes a las profesiones liberales

**Artículo 19.** Es obligación de todo comerciante:

Matricularse en el Registro Mercantil.

Inscribir en el Registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad.

---

<sup>25</sup> SENADO DE LA REPÚBLICA. Código del comercio. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2000. s.n. s.l. 05 de agosto de 2000. 05 de agosto de 2000. [Citado el 18 de marzo de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo\\_comercio.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo_comercio.html)> p. 1 de 30.

Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales.

Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.

Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.

Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

**Título IV.** De los libros de comercio capítulo I. Libros y papeles del comerciante. Artículo 48. Conformidad de libros y papeles del comerciante A las normas comerciales - medios para el asiento de Operaciones. Todo comerciante conformará su contabilidad, libros, registros contables, inventarios y estados financieros en general, a las disposiciones de este Código y demás normas sobre la materia.

Dichas normas podrán autorizar el uso de sistemas que, como la microfilmación, faciliten la guarda de su archivo y correspondencia. Asimismo será permitida la utilización de otros procedimientos de reconocido valor técnico-contable, con el fin de asentar sus operaciones, siempre que facilite el conocimiento y prueba de la historia clara, completa y fidedigna de los asientos individuales y el estado general de los negocios.<sup>26</sup>

**Artículo 49.** Para los efectos legales, cuando se haga referencia a los libros de comercio, se entenderán por tales los que determine la ley como obligatorios y los auxiliares necesarios para el completo entendimiento de aquéllos.

**Artículo 50.** La contabilidad solamente podrá llevarse en idioma castellano, por el sistema de partida doble, en libros registrados, de manera que suministre una historia clara, completa y fidedigna de los negocios del comerciante, con sujeción a las reglamentaciones que expida el gobierno.

**Artículo 52.** Al iniciar sus actividades comerciales y, por lo menos una vez al año, todo comerciante elaborará un inventario y un balance general que permitan conocer de manera clara y completa la situación de su patrimonio.

**Artículo 53.** En los libros se asentarán en orden cronológico las operaciones mercantiles y todas aquellas que puedan influir en el patrimonio del comerciante, haciendo referencia a los comprobantes de contabilidad que las respalden. El comprobante de contabilidad es el documento que debe elaborarse previamente al registro de cualquier operación y en el cual se indicará el número, fecha, origen, descripción y cuantía de la operación, así como las cuentas afectadas con el asiento. A cada comprobante se anexarán los documentos que lo justifiquen.

---

<sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 2 de 30

**Artículo 55.** El comerciante conservará archivados y ordenados los comprobantes de los asientos de sus libros de contabilidad, de manera que en cualquier momento se facilite verificar su exactitud.

**Artículo 56.** Los libros podrán ser de hojas removibles o formarse por series continuas de tarjetas, siempre que unas y otras estén numeradas, puedan conservarse archivadas en orden y aparezcan autenticadas conforme a la reglamentación del Gobierno.

**Artículo 57.** En los libros de comercio se prohíbe:

Alterar en los asientos el orden o la fecha de las operaciones a que éstos se refieren.

Dejar espacios que faciliten intercalaciones o adiciones en el texto de los asientos o a continuación de los mismos.

Hacer interlineaciones, raspaduras o correcciones en los asientos. Cualquier error u omisión se salvará con un nuevo asiento en la fecha en que se advirtiere.

Borrar o tachar en todo o en parte los asientos.

Arrancar hojas, alterar el orden de las mismas o mutilar los libros.

**Artículo 450.** Considera, en su inciso final, que “Los Inventarios se avaluarán de acuerdo con los métodos permitidos por la legislación fiscal” y ésta estipula en el artículo 65, PAR, INCS. 1o. y 2o. del Estatuto Tributario, modificado por el artículo 72 de la Ley 223 de 1995, que “el método que se utilice para la valoración de los inventarios, de acuerdo con las normas de contabilidad generalmente aceptadas, deberá aplicarse en la contabilidad de manera uniforme, durante todo el año gravable, debiendo reflejarse en cualquier momento del período en la determinación del inventario y el costo de ventas.”<sup>27</sup>

**Ley 590.** En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, LEY 590, las PYMES se clasifican así:

Microempresa. Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.<sup>28</sup>

Pequeña Empresa. Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana. Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

---

<sup>27</sup> *Ibíd.*, p. 3 de 30

<sup>28</sup> SECRETARÍA DEL SENADO. Ley 590 de 2000. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2011. s.n. s.l. 05 de abril de 2011. 05 de abril de 2011. [Citado el 15 de Agosto de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley\\_0590\\_2000.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html) p. 1 de 10.

Ley 905 De 2004. “El Congreso de Colombia, DECRETA:

Capítulo I Disposiciones generales. Artículo 1°. El literal b) del artículo 1° de la Ley 590 de 2000 quedará así: Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mi pymes<sup>29</sup>.

**Artículo 2°.** El artículo 2° de la Ley 590 de 2000 quedará así: Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanos, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

**Mediana empresa.** a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

**Pequeña empresa.** a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

**Microempresa.** a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

**Parágrafo.** Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.”

---

<sup>29</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Ley 905 De 2004. Diario Oficial no. 23542. Bogotá, D.C.: editorial unión Ltda. 2004. p. 48.

### **3. DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para la realización de este proyecto es necesario el tipo de investigación descriptiva, pues gracias a esta podemos llegar a conocer de una manera específica sobre todas las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, predominantes en el desarrollo de las operaciones del Almacén y Taller Súper Motos.

#### **3.2 POBLACIÓN**

La población para realizar este proyecto está dada por el propietario quien es el administrador y dos operarios del Almacén y Taller Súper Motos de la ciudad de Ocaña Norte de Santander.

#### **3.3 MUESTRA**

Se trabajara con el cien por ciento (100%) de la población ya que es una muestra reducida y no amerita la aplicación de una formula estadística.

#### **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

**3.4.1 Técnicas de Recolección de Información.** Entre las fuentes primarias de información utilizadas en el estudio investigativo descriptivo se encuentran; la entrevista personal dirigida al propietario. Con el fin de conocer a fondo las operaciones de la empresa para obtener una visión clara de los procedimientos contables. En este estudio se emplearon diferentes instrumentos de recolección de información como: la entrevista no estructurada y observación directa.

## **4. RESULTADOS Y DISCUSIONES**

### **4.1 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTA APLICADAS**

**4.1.1. Resultado de la entrevista dirigida al propietario y/o administrador del ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.** Con la entrevista dirigida al señor Yumed Jesús Quintero Reyes, propietario del almacén y taller, se pudo determinar que en él, no se cuenta con un control detallado de las mercancías que allí se comercializan, todos los procesos se realizan manualmente, por otra parte se observa que aunque se lleva contabilidad y se presentan al día todas sus obligaciones tributarias, los cuales son enviados al Contador, este no permite identificar los inventarios reales sino hasta terminar el año, sabiéndose que muchas veces estos procedimientos de conteo físico contienen errores, lo que no permite conocer a ciencia cierta el inventario real.

Aunque hasta el momento no se han presentado problemas con los clientes en cuanto a los pedidos o a la mercancía vendida, el propietario considera que se deben establecer dichos controles pues esto favorecerá al almacén brindándole un mayor orden en cuanto al manejo que se le debe dar a los inventarios, que son la razón de ser del negocio.

Entre las fortalezas que posee la administración del inventario se encuentra, la experiencia que se tiene en el manejo manual, pues años de trabajo permiten que se identifiquen fácilmente las necesidades que se tiene de mercancía o de contar con los repuestos suficientes para abastecer los gustos y necesidades de los clientes, por otra parte las oportunidades que tiene el almacén es que a través de los años se ha consolidado por ser una empresa seria y que vende productos de calidad a muy buenos precios, logrando así mantenerse en el mercado , significando esto una gran oportunidad para crecer y lograr abarcar nuevos mercados y nuevas metas, por otra parte la confianza que se ha depositado en los clientes en lo que a financiación respecta, se ha convertido también en una oportunidad, por otra parte se considera una amenaza, la creciente oferta que se ha desarrollado en torno a este mercado, pues la ciudad cuenta en los últimos años con varios almacenes de este tipo, los cuales brindan productos a muy buen precio.

**4.1.2 Resultado de la entrevista dirigida a los empleados del ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.** Al aplicar la entrevista a los empleados del almacén y taller, se pudo determinar el objeto de estudio no cuenta con ningún sistema de control de inventario, lo cual ocasiona que no se logre obtener información detallada de las existencias de cada uno de los productos, lo que puede conllevar a que los productos no tengan la rotación suficiente y queden estancados generando más gastos para el almacén. A pesar de no contar con los conocimientos técnicos en los manejos de inventarios, la experiencia que poseen permite que sea apoyo para el propietario para determinar los pedidos de mercancía que se debe realizar, pues no se ha presentado problemas en cuanto al desabastecimiento de artículos.

Por otra parte se cuenta con un establecimiento de comercio pequeño, se tiene una óptima distribución del espacio, ya que la mercancía se encuentra ubicada de tal manera que no sufre deterioro alguno.

#### **4.2. EVALUACIÓN DE LA MANERA COMO SE ADMINISTRA EL INVENTARIO ACTUAL Y REAL DE LA EMPRESA.**

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma; siendo el Almacén y Taller Súper Motos, un establecimiento comercial de carácter privado, dedicado a la compra y venta de repuestos en general, en el cual se pudo determinar que no cuenta con un sistema de inventario que permita identificar las existencias reales que se encuentran en el almacén, como también no se puede llevar un control detallado de las mercancías.

Manejándose los inventarios del almacén de forma empírica sin ningún procedimiento definido, además estos se manejan manualmente sin ayuda de tecnologías informáticas, ya que no cuentan con un equipo que ayude a procesar la información que se genera más rápidamente, por otra parte los documentos que se elaboran son los estrictamente necesarios para la contabilidad, como el comprobante de ingreso, de egreso, la factura y las notas de contabilidad.

En cuanto al personal que labora en el almacén, estos no se encuentran con bases teóricas definidas para el manejo y control del inventario, el desarrollo de sus actividades es realizado en base a la experiencia que han adquirido durante años en la administración de los mismos.

#### **4.3 IDENTIFICACION DE UN SISTEMA DE INVENTARIOS ADECUADO Y CONFIABLE QUE SE ADAPTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS.**

Una vez analizados los diferentes sistemas de inventario, se identifica para el Almacén y Taller Súper Motos el sistema de inventario permanente, con el cual se mantendrá un registro continuo para cada artículo del inventario, por medio de un registro detallado que puede servir también como auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas, los cuales muestran el inventario disponible todo el tiempo. Los registros permanentes son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente.

El sistema permanente ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema permanente, principalmente para los inventarios de alto costo unitario, hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer.



El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario. La derivación del saldo de los inventarios incluye:

Los registros del inventario permanente, proporcionan información para toma de decisiones como:

Indicar oportunamente la disponibilidad de dicha mercancía. Los registros permanentes alertan al negocio para reorganizar el inventario cuando éste se muestra bajo.

Si se desea preparar los estados financieros mensualmente, los registros de inventario perpetuo muestran el inventario final existente, no es necesario un conteo físico en ese momento; sin embargo, es necesario un conteo físico una vez al año para verificar la exactitud de los registros.

#### **4.3.1 Aspecto contable de los inventarios.**

**Inventario Inicial.** Representan el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el periodo contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.<sup>30</sup>

**Compras.** En esta cuenta se incluyen las mercancías compradas durante el periodo contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de Terrenos, Maquinarias, Edificios, Equipos, Instalaciones, etc. Esta cuenta tiene un saldo deudor, no entra en el balance general de la empresa, y se cierra por Ganancias y Pérdidas o Costo de Ventas.

**Devoluciones en compra.** Se refiere a la cuenta que es creada con el fin de reflejar toda aquella mercancía comprada que la empresa devuelve por cualquier circunstancia; aunque esta cuenta disminuirá la compra de mercancías no se abonará a la cuenta compras.<sup>31</sup>

**Gastos de Compra.** Los gastos son ocasionados por las compras de mercancías deben dirigirse a la cuenta correspondiente del Plan de Cuentas. Esta cuenta tiene un saldo deudor y no entra en el Balance General.<sup>32</sup>

**Ventas.** Esta cuenta controlará todas las ventas de mercancías realizadas por el almacén y taller que fueron compradas con este fin. Por otro lado también tenemos Devoluciones en

---

<sup>30</sup> ALBORNOZ SILVA María Jenny. Inventario Inicial. (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 12 enero de 2014]. Disponible en internet en: [http://www.udes.edu.co/Portals/0/imagenes/Facultades/ciencias\\_administrativas/CONTABILIDAD\\_DE\\_COSTOS.pdf](http://www.udes.edu.co/Portals/0/imagenes/Facultades/ciencias_administrativas/CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf)

<sup>31</sup> *Ibíd.*, p.2

<sup>32</sup> *Ibíd.*, p.2

Venta, la cual está creada para reflejar las devoluciones realizadas por los clientes a la empresa.

**Inventario Final.** El Inventario Final se realiza al finalizar el periodo contable y corresponde al inventario físico de la mercancía de la empresa y su correspondiente valoración. 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.<sup>33</sup>

**Asientos bajo el Sistema Permanente.** En el sistema de inventario permanente, se deben registrar las compras de inventario cargando a la cuenta inventario, cuando se realiza una venta, se necesitan dos asientos: la venta se registra de la manera usual, carga a efectivo o a cuentas por cobrar y abona a ingresos por ventas el precio de las mercancías vendidas, además de este registro se debe cargar también a costo de mercancías vendidas y abona el costo a inventario. El cargo a inventario (por las compras) sirve para llevar un registro actualizado del inventario disponible. La cuenta inventario y la cuenta costo de mercancías vendidas llevan un saldo actual durante el periodo.<sup>34</sup>

**Cuadro 1.** Compra de Mercancía

<b>1. COMPRA DE MERCANCIA</b>			
<b>CODIGO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
1435	MERCANCIAS NO FABRICADA POR LA EMPRESA	XXX	
2408	IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	XXX	
1110 o 2205	BANCOS o NACIONALES		XXX
2365	RETENCION EN LA FUENTE		XXX

**Fuente.** Autores del proyecto

**Cuadro 2.** Devolución en Compra

<b>2. DEVOLUCION EN COMPRA</b>			
<b>CODIGO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
1105 o 2205	CAJA o NACIONALES	XXX	
2365	RETENCION EN LA FUENTE	XXX	
1435	MERCANCIAS NO FABRICADA POR LA EMPRESA		XXX
2408	IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		XXX

**Fuente.** Autores del proyecto

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, p.3

<sup>34</sup> *Ibíd.*, p.4

**Cuadro 3.** Venta de Mercancías

<b>3. VENTA DE MERCANCIAS</b>			
<b>a. A precio venta</b>			
CODIGO	NOMBRE	DEBE	HABER
1105 o 1305	CAJA o CLIENTES	XXX	
1355	ANTICIPO DE IMPUESTO Y CONTRIBUCIONES O SALDOS A FAVOR	XXX	
4135	COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		XXX
2408	IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR		XXX
<b>b. A precio costo</b>			
6135	COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR	XXX	
1435	MERCANCIAS NO FABRICADA POR LA EMPRESA		XXX

**Fuente.** Autores del proyecto

**Cuadro 4.** Devolución en Venta

<b>4. DEVOLUCION EN VENTA</b>			
<b>a. A precio venta</b>			
CODIGO	NOMBRE	DEBE	HABER
1435	MERCANCIAS NO FABRICADA POR LA EMPRESA	XXX	
2408	IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	XXX	
1105 o 1305	CAJA o CLIENTES		XXX
1355	ANTICIPO DE IMPUESTO Y CONTRIBUCIONES O SALDOS A FAVOR		XXX
<b>b. A precio costo</b>			
1435	MERCANCIAS NO FABRICADA POR LA EMPRESA	XXX	
6135	COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR		XXX

**Fuente.** Autores del proyecto

#### **4.3.2 Métodos de valuación de inventarios y su control.**

**Métodos de control.** Las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable.<sup>35</sup>

**El control operativo.** Aconseja mantener las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, de donde es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mínimas, debido a que si compra si ningún

<sup>35</sup> INGENIEROSINDUSTRIALES. Métodos de control. (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 12 enero de 2014]. Disponible en internet en: <http://ingenierosindustriales.jimdo.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/administraci%C3%B3n-de-inventarios/m%C3%A9todos-de-valoraci%C3%B3n-de-inventarios/>

criterio, nunca se podrá controlar el nivel de los inventarios. A este control pre-operativo es que se conoce como Control Preventivo.<sup>36</sup>

**El control preventivo.** Se refiere, a que se compra realmente lo que se necesita, evitando acumulación excesiva.<sup>37</sup>

Es importante el buen manejo del inventario ya que un error de inventario de fin de año afecta el estado de resultados de los dos años consecutivos. Por ejemplo, una sobreestimación del inventario final causara una sobreestimación del ingreso neto de este año y una subestimación compensatoria del ingreso neto del año siguiente.

**Costo Promedio.** Consiste en dividir el valor final entre la suma de unidades habidas, con lo que se obtiene un costo unitario promedio; o también se puede determinar sumando a la existencia anterior, en unidades, las entradas menos las salidas, y el resultado entre la suma de los valores correspondientes. Está técnica es recomendable cuando hay constantes variaciones en los precios, independientemente de que haya inflación o deflación.<sup>38</sup>

#### **4.4 DISEÑO DE UN SISTEMA DE INVENTARIO QUE PROPORCIONE INFORMACIÓN ÓPTIMA PARA LA ADECUADA TOMA DE DECISIONES.**

Con el diseño del sistema de inventarios para el Almacén y Taller Súper Motos, se busca facilitar la valoración de las mercancías que comercializa el ente, conociendo de una forma más rápida los costos de las existencias como sus cantidades. El sistema estará basado en el sistema de inventario permanente, se llevara a cabo mediante tarjetas llamada Kardex, en donde se trasladará el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta, el cual permite el control y valuación de las mercancías constantemente, y contara con los documentos necesarios que ayuden a soportar y controlar de una mejor manera las existencias.

Siendo un almacén que vende muchos repuestos para toda clase de motos se recurrió de una manera más práctica a la recolección de los artículos más relevantes para así poder clasificar de manera más óptima y veraz toda la información relacionada con el Almacén y Taller Super Motos, que a continuación será señalada.

---

<sup>36</sup> Ibid., p.1

<sup>37</sup> Ibid., p.2

<sup>38</sup> Ibid., p.4

**Cuadro 5.** Clasificación del Inventario

CODIGO	DESCRIPCION
01	ACEITES
0101	YAMAHA
010101	ACEITE YAMALUBE
01010101	Aceite Yamalube
01010102	Aceite Yamalube SAE 15W-30
01010103	Aceite Yamalube SAE 15W-50
01010104	Aceite Yamalube SAE 5W - 40
01010105	Aceite Yamalube SAE 10W - 50
01010106	Aceite Yamalube SAE 20W – 40 AT
0102	SUZUKI
010201	ACEITE MOTUL
01020101	Aceite Motul 510 2T
01020102	Aceite Motul 7100 10W40 4T
01020103	Aceite Motul 300V 5W40 4T
01020104	Aceite Motul 5100 10W40 4T
0103	AKT
010301	ACEITE CASTROL
01030101	Aceite Castrol Power1 GPS 4T
01030102	Aceite Castrol Magnatec 4T
0104	AUTECO
010401	ACEITE ADVANCE
01040101	Aceite Advance SX 20W- 50 4T
01040102	Aceite Advance S -2T
0105	HONDA
010501	Aceite genuino honda SAE 10w – 30 4T
02	KIT DE ARRASTRE
0201	YAMAHA
020101	Kit De Arrastre Cassarella
020102	Kit De Arrastre Mototech
0202	SUZUKI
020201	Kit De Arrastre Cassarella
020202	Kit De Arrastre Mototech
0203	AKT
020301	Kit De Arrastre Cassarella
020302	Kit De Arrastre D.I.D
0204	AUTECO
020401	Kit De Arrastre Cassarella
020402	Kit De Arrastre N.S.R Japan
0205	HONDA
020501	Kit De Arrastre Cassarella
020502	Kit De Arrastre N.S.R Japan
03	LLANTAS
0301	YAMAHA
030101	Llantas Pirelli

030102	Llantas MRF
0302	SUZUKI
030201	Llantas Kenda
030202	Llantas Chaoyang
0303	AKT
030301	Llantas kenda
030302	Llantas Crossland
0304	AUTECO
030401	Llantas Pirelli
030402	Llantas Michelin
0305	HONDA
030501	Llantas Kenda
030502	Llantas IRC
04	NEUMATICOS
0401	YAMAHA
040101	Neumáticos Kenda
040102	Neumáticos Nylon
0402	SUZUKI
040201	Neumáticos Kenda
040202	Neumáticos Nylon
0403	AKT
040301	Neumáticos Kenda
040302	Neumáticos Nylon
0404	AUTECO
040401	Neumáticos Kenda
040402	Neumáticos Nylon
0405	HONDA
040501	Neumáticos Kenda
040502	Neumáticos Nylon
05	CAUCHOS PORTA SPROCKET
0501	YAMAHA
050101	Cauchos vulcano
050102	Cauchos Colombia
0502	SUZUKI
050201	Cauchos vulcano
050202	Cauchos Colombia
0503	AKT
050301	Cauchos vulcano
050302	Cauchos Colombia
0504	AUTECO
050401	Cauchos vulcano
050402	Cauchos Colombia
0505	HONDA
050501	Cauchos vulcano
050502	Cauchos Colombia
06	BALINERAS
0601	YAMAHA

060101	Balineras KML
060102	Balineras Koyo
0602	SUZUKI
060201	Balineras PFI
060202	Balineras NTN
0603	AKT
060301	Balineras SFK
060302	Balineras KML
0604	AUTECO
060401	Balineras Koyo
060402	Balineras PFI
0605	HONDA
060501	Balineras NTL
060502	Balineras Koyo
07	BANDAS
0701	YAMAHA
070101	Bandas Sukiparts
070102	Bandas Japan
0702	SUZUKI
070201	Bandas Sukiparts
070202	Bandas Japan
0703	AKT
070301	Bandas Sukiparts
070302	Bandas Japan
0704	AUTECO
070401	Bandas Sukiparts
070402	Bandas Japan
0705	HONDA
070501	Bandas Sukiparts
070502	Bandas Japan
08	BATERIAS
0801	YAMAHA
080101	Baterías yuasa
080102	Baterías Koyo
0802	SUZUKI
080201	Baterías GS
080202	Baterías Exide Bike
0803	AKT
080301	Baterías MGM
080302	Baterías GNB
0804	AUTECO
080401	Baterías Kymco
080402	Baterías GS
0805	HONDA
080501	Baterías Exide Bike
080502	Baterías Koyo
09	PASTILLAS

0901	YAMAHA
090101	Pastillas Brembo
090102	Pastillas Braking
0902	SUZUKI
090201	Pastillas EBC
090202	Pastillas Galfer
0903	AKT
090301	Pastillas EBC
090302	Pastillas Brembo
0904	AUTECO
090401	Pastillas Braking
090402	Pastillas Galfer
0905	HONDA
090501	Pastillas Brembo
090502	Pastillas EBC
10	KIT DE PISTAS
1001	YAMAHA
100101	Kit de Pistas Originales
100102	Kit de Pistas Nacionales
1002	SUZUKI
100201	Kit de Pistas Originales
100202	Kit de Pistas Nacionales
1003	AKT
100301	Kit de Pistas Originales
100302	Kit de Pistas Nacionales
1004	AUTECO
100401	Kit de Pistas Originales
100402	Kit de Pistas Nacionales
1005	HONDA
100501	Kit de Pistas Originales
100502	Kit de Pistas Nacionales
11	BOMBILLOS
1101	YAMAHA
110101	Bombillos Halogenos
110102	Bombillos HID
110103	Bombillos Luz día
1102	SUZUKI
110201	Bombillos Halogenos
110202	Bombillos HID
110203	Bombillos Luz día
1103	AKT
110301	Bombillos Halogenos
110302	Bombillos HID
110303	Bombillos Luz día
1104	AUTECO
110401	Bombillos Halogenos
110402	Bombillos HID



110403	Bombillos Luz día
1105	HONDA
110501	Bombillos Halogenos
110502	Bombillos HID
110503	Bombillos Luz día
12	EMPAQUETADURA
1201	YAMAHA
120101	Empaquetadura Nacionales
120102	Empaquetadura Originales
1202	SUZUKI
120201	Empaquetadura Nacionales
120202	Empaquetadura Originales
1203	AKT
120301	Empaquetadura Nacionales
120302	Empaquetadura Originales
1204	AUTECO
120401	Empaquetadura Nacionales
120402	Empaquetadura Originales
1205	HONDA
120501	Empaquetadura Nacionales
120502	Empaquetadura Originales
13	MANIGUETAS (Cluch y Freno)
1301	YAMAHA
130101	Maniguetas Japan
130102	Maniguetas Lujo
1302	SUZUKI
130201	Maniguetas Japan
130202	Maniguetas Lujo
1303	AKT
130301	Maniguetas Japan
130302	Maniguetas Lujo
1304	AUTECO
130401	Maniguetas Japan
130402	Maniguetas Lujo
1305	HONDA
130501	Maniguetas Japan
130502	Maniguetas Lujo
14	GUAYAS (Cluch y Freno)
1401	YAMAHA
140101	Guaya Velocímetro
140102	Guaya Clutch
140103	Guaya Acelerador
1402	SUZUKI
140201	Guaya Velocímetro
140202	Guaya Clutch
140203	Guaya Acelerador
1403	AKT

140301	Guaya Velocímetro
140302	Guaya Clutch
140303	Guaya Acelerador
1404	AUTECO
140401	Guaya Velocímetro
140402	Guaya Clutch
140403	Guaya Acelerador
1405	HONDA
140501	Guaya Velocímetro
140502	Guaya Clutch
140503	Guaya Acelerador
15	KIT DE CARBURADOR
1501	YAMAHA
150101	Kit de carburador
150102	Kit de carburador
1502	SUZUKI
150201	Kit de carburador
150202	Kit de carburador
1503	AKT
150301	Kit de carburador
150302	Kit de carburador
1504	AUTECO
150401	Kit de carburador
150402	Kit de carburador
1505	HONDA
150501	Kit de carburador
150502	Kit de carburador
16	RETENEDORES
1601	YAMAHA
160101	Retenedores
160102	Retenedores
1602	SUZUKI
160201	Retenedores
160202	Retenedores
1603	AKT
160301	Retenedores
160302	Retenedores
1604	AUTECO
160401	Retenedores
160402	Retenedores
1605	HONDA
160501	Retenedores
160502	Retenedores
17	CAUCHOS PASA PIES
1701	YAMAHA
170101	Cauchos Posa Pies Traseros
170102	Cauchos Posa Pies Delanteros

1702	SUZUKI
170201	Cauchos Posa Pies Traseros
170202	Cauchos Posa Pies Delanteros
1703	AKT
170301	Cauchos Posa Pies Traseros
170302	Cauchos Posa Pies Delanteros
1704	AUTECO
170401	Cauchos Posa Pies Traseros
170402	Cauchos Posa Pies Delanteros
1705	HONDA
170501	Cauchos Posa Pies Traseros
170502	Cauchos Posa Pies Delanteros
18	Espejos
1801	YAMAHA
180101	Espejo 8 mm Izquierda
180102	Espejo 10 mm Izquierda
180103	Espejo 8 mm Derecho
180104	Espejo 10 mm Derecho
1802	SUZUKI
180201	Espejo 8 mm Izquierda
180202	Espejo 10 mm Izquierda
180203	Espejo 8 mm Derecho
180204	Espejo 10 mm Derecho
1803	AKT
180301	Espejo 8 mm Izquierda
180302	Espejo 10 mm Izquierda
180303	Espejo 8 mm Derecho
180304	Espejo 10 mm Derecho
1804	AUTECO
180401	Espejo 8 mm Izquierda
180402	Espejo 10 mm Izquierda
180403	Espejo 8 mm Derecho
180404	Espejo 10 mm Derecho
1805	HONDA
180501	Espejo 8 mm Izquierda
180502	Espejo 10 mm Izquierda
180503	Espejo 8 mm Derecho
180504	Espejo 10 mm Derecho
19	DIRECCIONALES
1901	YAMAHA
190101	Direccionales Delantero Derecho
190102	Direccionales Delantero Izquierdo
190103	Direccionales Trasero Derecho
190104	Direccionales Trasero Izquierdo
1902	SUZUKI
190201	Direccionales Delantero Derecho
190202	Direccionales Delantero Izquierdo

190203	Direccionales Trasero Derecho
190204	Direccionales Trasero Izquierdo
1903	AKT
190301	Direccionales Delantero Derecho
190302	Direccionales Delantero Izquierdo
190303	Direccionales Trasero Derecho
190304	Direccionales Trasero Izquierdo
1904	AUTECO
190401	Direccionales Delantero Derecho
190402	Direccionales Delantero Izquierdo
190403	Direccionales Trasero Derecho
190404	Direccionales Trasero Izquierdo
1905	HONDA
190501	Direccionales Delantero Derecho
190502	Direccionales Delantero Izquierdo
190503	Direccionales Trasero Derecho
190504	Direccionales Trasero Izquierdo
20	TAPAS LATERALES
2001	YAMAHA
200101	Tapas Laterales en Base
200102	Tapas Laterales Original
2002	SUZUKI
200201	Tapas Laterales en Base
200202	Tapas Laterales Original
2003	AKT
200301	Tapas Laterales en Base
200302	Tapas Laterales Original
2004	AUTECO
200401	Tapas Laterales en Base
200402	Tapas Laterales Original
2005	HONDA
200501	Tapas Laterales en Base
200502	Tapas Laterales Original
21	AMORTIGUADORES
2101	YAMAHA
210101	Amortiguadores sencillos nacional
210102	Amortiguadores con nitrógeno nacional
210103	Amortiguadores sencillos original
210104	Amortiguadores con nitrógeno original
2102	SUZUKI
210201	Amortiguadores sencillos nacional
210202	Amortiguadores con nitrógeno nacional
210203	Amortiguadores sencillos original
210204	Amortiguadores con nitrógeno original
2103	AKT
210301	Amortiguadores sencillos nacional
210302	Amortiguadores con nitrógeno nacional

210303	Amortiguadores sencillos original
210304	Amortiguadores con nitrógeno original
2104	AUTECO
210401	Amortiguadores sencillos nacional
210402	Amortiguadores con nitrógeno nacional
210403	Amortiguadores sencillos original
210404	Amortiguadores con nitrógeno original
2105	HONDA
210501	Amortiguadores sencillos nacional
210502	Amortiguadores con nitrógeno nacional
210503	Amortiguadores sencillos original
210504	Amortiguadores con nitrógeno original
22	CALCOMANÍAS EN GENERAL
23	PEDAL DE FRENO
2301	YAMAHA
230101	Pedal de Freno Original
230102	Pedal de Freno Nacional
2302	SUZUKI
230201	Pedal de Freno Original
230202	Pedal de Freno Nacional
2303	AKT
230301	Pedal de Freno Original
230302	Pedal de Freno Nacional
2304	AUTECO
230401	Pedal de Freno Original
230402	Pedal de Freno Nacional
2305	HONDA
230501	Pedal de Freno Original
230502	Pedal de Freno Nacional
24	Guardabarros
2401	YAMAHA
240101	Guardabarros Delantero de Pasta
240102	Guardabarros Trasero de Pasta
240103	Guardabarros Delantero Niquelado
240104	Guardabarros Trasero Niquelado
2402	SUZUKI
240201	Guardabarros Delantero de Pasta
240202	Guardabarros Trasero de Pasta
240203	Guardabarros Delantero Niquelado
240204	Guardabarros Trasero Niquelado
2403	AKT
240301	Guardabarros Delantero de Pasta
240302	Guardabarros Trasero de Pasta
240303	Guardabarros Delantero Niquelado
240304	Guardabarros Trasero Niquelado
2404	AUTECO
240401	Guardabarros Delantero de Pasta

240402	Guardabarros Trasero de Pasta
240403	Guardabarros Delantero Niquelado
240404	Guardabarros Trasero Niquelado
2405	HONDA
240501	Guardabarros Delantero de Pasta
240502	Guardabarros Trasero de Pasta
240503	Guardabarros Delantero Niquelado
240504	Guardabarros Trasero Niquelado
25	CACHOS
2501	YAMAHA
250101	Cachos de Aluminio macizo
250102	Cachos de Hierro Niquelado y Negro
2502	SUZUKI
250201	Cachos de Aluminio macizo
250202	Cachos de Hierro Niquelado y Negro
2503	AKT
250301	Cachos de Aluminio macizo
250302	Cachos de Hierro Niquelado y Negro
2504	AUTECO
250401	Cachos de Aluminio macizo
250402	Cachos de Hierro Niquelado y Negro
2505	HONDA
250501	Cachos de Aluminio macizo
250502	Cachos de Hierro Niquelado y Negro
26	RELOJES
2601	YAMAHA
260101	Relojes Nacionales
260102	Relojes Originales
2602	SUZUKI
260201	Relojes Nacionales
260202	Relojes Originales
2603	AKT
260301	Relojes Nacionales
260302	Relojes Originales
2604	AUTECO
260401	Relojes Nacionales
260402	Relojes Originales
2605	HONDA
260501	Relojes Nacionales
260502	Relojes Originales
27	EXOSTO
2701	YAMAHA
270101	Exosto Nacional
270102	Exosto Original
2702	SUZUKI
270201	Exosto Nacional
270202	Exosto Original

2703	AKT
270301	Exosto Nacional
270302	Exosto Original
2704	AUTECO
270401	Exosto Nacional
270402	Exosto Original
2705	HONDA
270501	Exosto Nacional
270502	Exosto Original
28	COJINES EN GENERAL
29	EMBLEMAS EN SILICONA EN GENERAL
30	ABRAZADERAS
3001	YAMAHA
300101	Abrazaderas Metálicas
300102	Abrazaderas Plásticas
3002	SUZUKI
300201	Abrazaderas Metálicas
300202	Abrazaderas Plásticas
3003	AKT
300301	Abrazaderas Metálicas
300302	Abrazaderas Plásticas
3004	AUTECO
300401	Abrazaderas Metálicas
300402	Abrazaderas Plásticas
3005	HONDA
300501	Abrazaderas Metálicas
300502	Abrazaderas Plásticas
31	PERNOS
3101	YAMAHA
310101	Pernos Dobles
310102	Pernos Sencillos
3102	SUZUKI
310201	Pernos Dobles
310202	Pernos Sencillos
3103	AKT
310301	Pernos Dobles
310302	Pernos Sencillos
3104	AUTECO
310401	Pernos Dobles
310402	Pernos Sencillos
3105	HONDA
310501	Pernos Dobles
310502	Pernos Sencillos
32	PROTECTORES DE EXOSTO
3201	YAMAHA
320101	Protectores de Exosto Aluminio
320102	Protectores de Exosto Pasta

3202	SUZUKI
320201	Protectores de Exosto Aluminio
320202	Protectores de Exosto Pasta
3203	AKT
320301	Protectores de Exosto Aluminio
320302	Protectores de Exosto Pasta
3204	AUTECO
320401	Protectores de Exosto Aluminio
320402	Protectores de Exosto Pasta
3205	HONDA
320501	Protectores de Exosto Aluminio
320502	Protectores de Exosto Pasta
33	Levas de Freno
3301	YAMAHA
330101	Levas de Freno en Aluminio
330102	Levas de Freno en Hierro
3302	SUZUKI
330201	Levas de Freno en Aluminio
330202	Levas de Freno en Hierro
3303	AKT
330301	Levas de Freno en Aluminio
330302	Levas de Freno en Hierro
3304	AUTECO
330401	Levas de Freno en Aluminio
330402	Levas de Freno en Hierro
3305	HONDA
330501	Levas de Freno en Aluminio
330502	Levas de Freno en Hierro
34	ARRANQUES
3401	YAMAHA
340101	Arranques Nacionales
340102	Arranques Originales
3402	SUZUKI
340201	Arranques Nacionales
340202	Arranques Originales
3403	AKT
340301	Arranques Nacionales
340302	Arranques Originales
3404	AUTECO
340401	Arranques Nacionales
340402	Arranques Originales
3405	HONDA
340501	Arranques Nacionales
340502	Arranques Originales
35	Filtros de aceite
3501	YAMAHA
350101	Filtros de Aceite Sukiparts



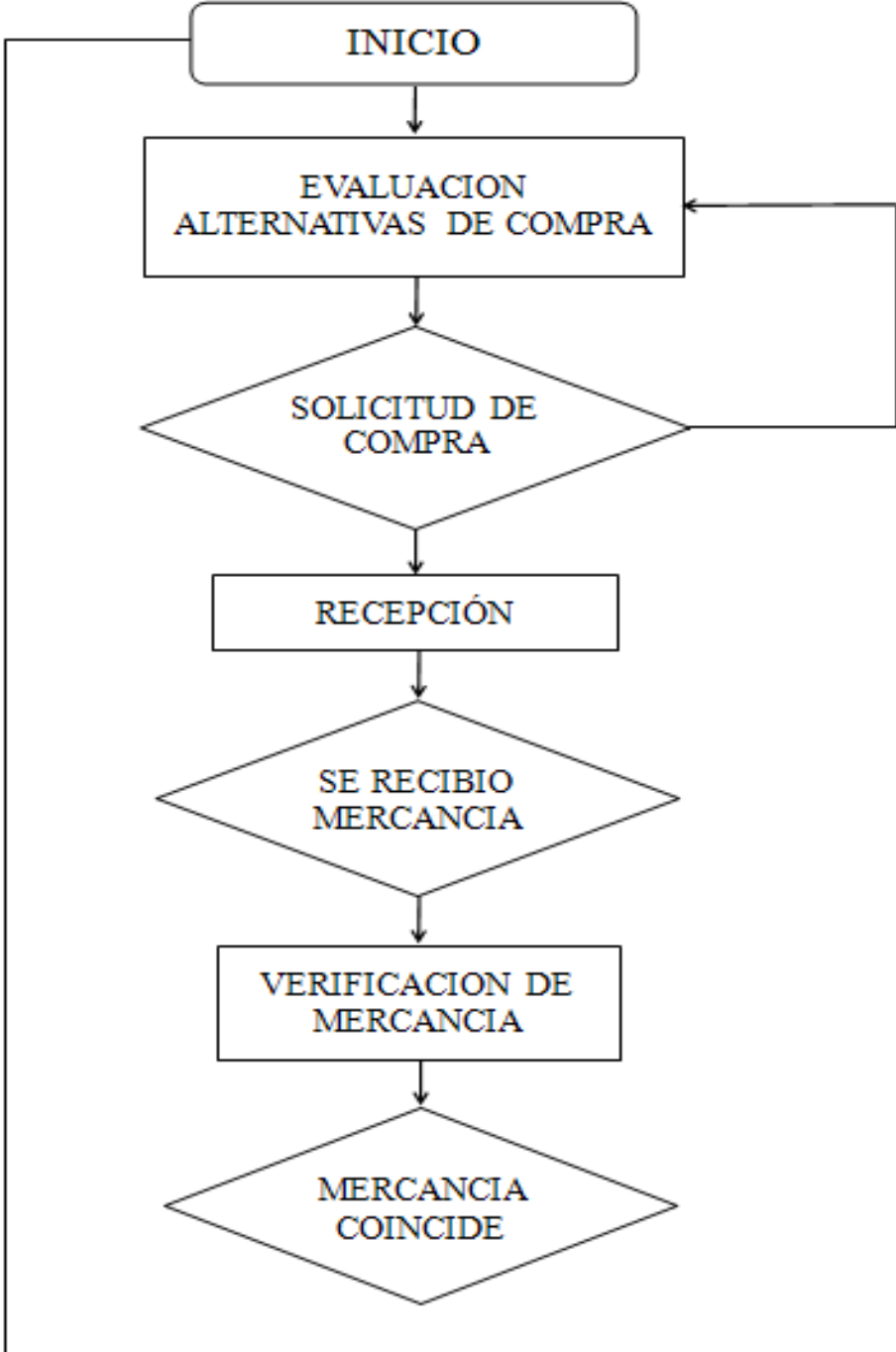
350102	Filtros de Aceite Originales
3502	SUZUKI
350201	Filtros de Aceite Sukiparts
350202	Filtros de Aceite Originales
3503	AKT
350301	Filtros de Aceite Sukiparts
350302	Filtros de Aceite Originales
3504	AUTECO
350401	Filtros de Aceite Sukiparts
350402	Filtros de Aceite Originales
3505	HONDA
350501	Filtros de Aceite Sukiparts
350502	Filtros de Aceite Originales
36	ESPONJA DE DEPURADOR
3601	YAMAHA
360101	Esponja de Depurador Nacional
360102	Esponja de Depurador Original
3602	SUZUKI
360201	Esponja de Depurador Nacional
360202	Esponja de Depurador Original
3603	AKT
360301	Esponja de Depurador Nacional
360302	Esponja de Depurador Original
3604	AUTECO
360401	Esponja de Depurador Nacional
360402	Esponja de Depurador Original
3605	HONDA
360501	Esponja de Depurador Nacional
360502	Esponja de Depurador Original
37	PITOS, CORNETAS O SIRENAS
38	Portabulbas
3801	YAMAHA
380101	Portabulbas de Pasta
380102	Portabulbas de Lujo
3802	SUZUKI
380201	Portabulbas de Pasta
380202	Portabulbas de Lujo
3803	AKT
380301	Portabulbas de Pasta
380302	Portabulbas de Lujo
3804	AUTECO
380401	Portabulbas de Pasta
380402	Portabulbas de Lujo
3805	HONDA
380501	Portabulbas de Pasta
380502	Portabulbas de Lujo
39	Farolas

3901	YAMAHA
390101	Farolas Sukiparts
390102	Farolas Japan
3902	SUZUKI
390201	Farolas Sukiparts
390202	Farolas Japan
3903	AKT
390301	Farolas Sukiparts
390302	Farolas Japan
3904	AUTECO
390401	Farolas Sukiparts
390402	Farolas Japan
3905	HONDA
390501	Farolas Sukiparts
390502	Farolas Japan
40	Instalación con soques
4001	YAMAHA
400101	Cables de Colores
400102	Terminales en general
4002	SUZUKI
400201	Cables de Colores
400202	Terminales en general
4003	AKT
400301	Cables de Colores
400302	Terminales en general
4004	AUTECO
400401	Cables de Colores
400402	Terminales en general
4005	HONDA
400501	Cables de Colores
400502	Terminales en general

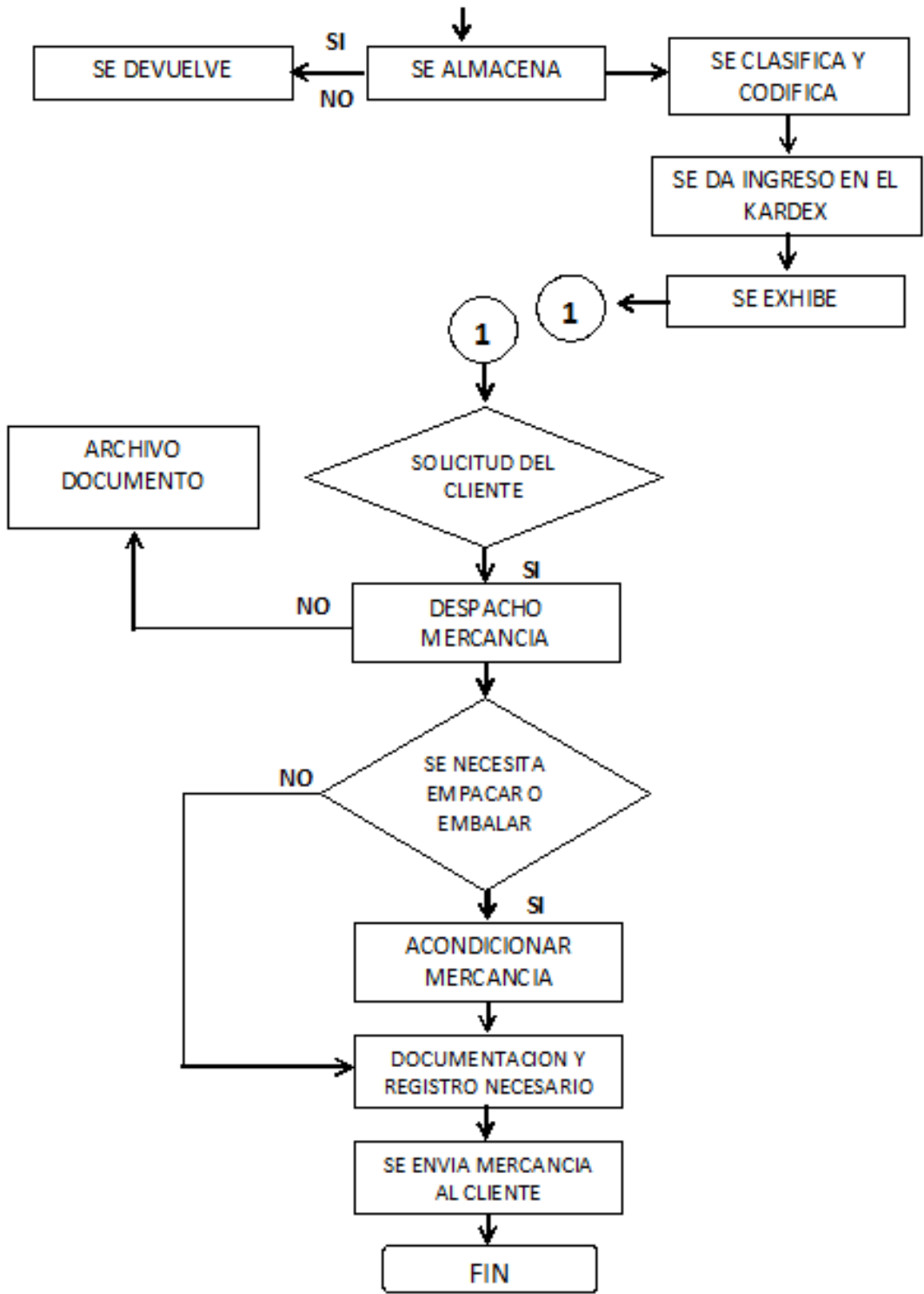
**Fuente.** Autores del proyecto

**4.4.1 Propuesta del diseño de un sistema de inventario para el control de las existencias.** Para describir los pasos y características que tendrá el sistema de inventarios del Almacén y Taller Súper Motos, se elaborara un flujograma de inventario, que nos permitirá identificar claramente cada uno de los procesos y actividades que se deben llevar a cabo:

Figura 1. Flujo grama de Inventario



Continuación Figura 1.



Fuente. Autores del proyecto

El sistema de inventario iniciara con la evaluación de las alternativas de compra, la cual se realizará mediante la evaluación de las diferentes cotizaciones escogiendo la alternativa más atractiva en cuanto a bajos precios y mayor calidad, además se tomaran en cuenta los descuentos y/o beneficios que otorguen los proveedores en cuanto a políticas de crédito, además esta decisión estará condicionada con el criterio del propietario quien es él que tiene la última palabra.

Por tanto se hace necesario la elaboración de la solicitud de compra, la cual será elaborada cuando exista la necesidad de compra de mercancía, este documento lo podrá elaborar la encargada del inventario o el mismo propietario, este último será quien apruebe la solicitud que contendrá la cantidad de mercancía a comprar, sus especificaciones, las fechas en que se elabore el documento y la fecha en que se requiera dicha mercancía.

**Cuadro 6. Solicitud de Compra**

<b>ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS</b>			<b>SOLICITUD DE COMPRA No.</b>		
NIT: 88142696-5					
Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas					
Tel: 5693703 Ocaña N. de S. Régimen Común					
RECIBIDO DE:		TOTAL <input type="checkbox"/> PARCIAL <input type="checkbox"/>		FECHA:	
CON DESTINO A:					
FACTURA No.		ORDEN No.		REVISADO POR:	
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL	CODIGO
RECIBIDO POR:		ANOTADO EN KARDEX POR:		OBSERVACIONES:	

**Fuente.** Autores del proyecto

Una vez se haya aprobado la mercancía a solicitar, se elaborara el Pedido, la cual será enviada al proveedor para que despache los respectivos artículos. Cuando el proveedor envíe la mercancía, se diligenciará la respectiva Entrada a Almacén, en donde se confrontara el pedido que envió el almacén y la mercancía que entrego el proveedor, en caso de discrepancias o de no corresponder a las especificaciones requeridas se enviará una Nota Crédito (ver cuadro 14) informando al proveedor el porqué de la devolución, la cantidad y el valor a devolver.

**Cuadro 7. Pedido**

<b>ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS</b> NIT: 88142696-5 Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas Tel: 5693703 Ocaña N. de S. Régimen Común			<b>PEDIDO</b>
CLIENTE:			
CIUDAD:		FECHA:	
DIRECCION:		TELEFONO:	
FECHA DESPACHADO:	VENDEDOR:	FORMA DE PAGO:	
ARTICULOS	CANT	PRECIO /U	VALOR
<b>VALOR TOTAL DEL PEDIDO</b>			
OBSERVACIONES:			
Vo. Bo.		FIRMA DEL CLIENTE:	

**Fuente.** Autores del proyecto









Confirmado que el cliente adquirirá la mercancía se elaborara la Remisión, en la cual se detallará el artículo despachado con todas sus características, la cantidad despachada, el número de pedido en el cual se hizo la solicitud de compra. Además se elaborará la Factura de Venta que contendrá el valor del artículo o artículos, el valor total de la compra, los descuentos concedidos, el valor de los fletes si los hay y las condiciones de pago.

**Cuadro 11. Remisión**

<p><b>ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS</b>          NIT: 88142696-5          Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas          Tel: 5693703 Ocaña N. de S.          Régimen Común</p>		<p><b>REMISION</b></p>	
CIUDAD Y FECHA:		SEÑOR (ES):	
DIRECCION:	TELEFONO:	PRECIO TOTAL:	CANT UND:
DESCRIPCION		UNIDAD	CANTIDAD
OBSERVACIONES:	TRANSPORTADOR:		GUIA:
	FECHA:		FIRMA:
DESPACHADO POR:	RECIBIDO POR:		

**Fuente.** Autores del proyecto

**Cuadro 12. Factura de Venta**

**ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS**

NIT: 88142696-5  
 Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas  
 Tel: 5693703 Ocaña N. de S.  
 Régimen Común

**FACTURA DE VENTA:**  
**Fecha de Emisión:**  
**Condición:**

SEÑORES:  
 NIT:  
 DIRECCION: TELEFONOS:

DESCRIPCION	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO	%DCTO	% IVA	TOTAL

VENDEDOR:  
 OBSERVACIONES:

Sub -Total  
 - Descuento %  
 + Recargo  
 + o -Otros  
 Monto IVA  
**TOTAL FACTURA**

**Fuente.** Autores del proyecto

Si al despachar la mercancía al cliente, se producen errores que incrementen la deuda o saldo de la cuenta, se elaborara una Nota Debito especificando las motivos del porque se presentó dicha circunstancia o se empleara una Nota Crédito para cuando se presenta avería

en los productos vendidos, rebajas o disminución de precios, devoluciones o descuentos especiales, o corregir errores por exceso en la facturación.

**Cuadro 13. Nota Debito**

**ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS**

NIT: 88142696-5  
 Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas  
 Tel: 5693703 Ocaña N. de S.  
 Régimen Común

**NOTA DEBITO**

SEÑORES:	NIT
----------	-----

DIRECCION:	FECHA:
------------	--------

**FAVOR TENER EN CUENTA LOS SIGUIENTES CARGOS EN SU CUENTA**

CONCEPTO	TOTAL

CODIFICACION	DEBITO	CREDITO	CODIFICACION	DEBITO	CREDITO

ELABORADO POR:	APROBADO POR:	CONTABILIZADO POR:
----------------	---------------	--------------------

**Fuente.** Autores del proyecto

**Cuadro 14. Nota Crédito**

**ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS**

NIT: 88142696-5  
 Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas  
 Tel: 5693703 Ocaña N. de S.  
 Régimen Común

**NOTA CREDITO**

SEÑORES:		NIT			
DIRECCION:		FECHA:			
<b>FAVOR TENER EN CUENTA LOS SIGUIENTES CARGOS EN SU CUENTA</b>					
CONCEPTO				TOTAL	
CODIFICACION	DEBITO	CREDITO	CODIFICACION	DEBITO	CREDITO
ELABORADO POR:		APROBADO POR:		CONTABILIZADO POR:	

**Fuente.** Autores del proyecto

Terminado el proceso de entrega y registro de la mercancía, al ejercer el control verificando las existencias se pueden presentar errores, los cuales deben ser ajustados en el momento en que son detectados y realizar los ajustes contables necesarios para reflejar la realidad de los hechos, para lo cual se elaborara una Nota de Contabilidad, pues este soporte se utiliza cuando es necesario ajustar, corregir o modificar valores en algunas cuentas. De igual forma se utilizará este soporte para cuando la empresa efectúe una devolución de la mercancía comprada.

**Cuadro 15. Nota de Contabilidad**

**ALMACEN Y TALLER SUPER MOTOS**

NIT: 88142696-5  
Calle 7 # 27-50 Barrio las Llanadas  
Tel: 5693703 Ocaña N. de S.  
Régimen Común

**NOTA DE  
CONTABILIDAD No.**

FECHA:

DETALLE:

CODIGO	CUENTAS	PARCIALES	DEBITO	CREDITO
PREPARADO:	PREPARADO:	PREPARADO:	PREPARADO:	

**Fuente.** Autores del proyecto

#### **4.5 DISEÑO DE INDICADORES DE CONTROL PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE INVENTARIO.**

Las distintas actividades que se realizan en una empresa pueden ser medidas utilizando parámetros que aseguren que estas van en sentido correcto y que permitan evaluar eficientemente los resultados de una gestión frente a sus objetivos, metas y responsabilidades.

Los indicadores son una forma clave de retroalimentar un proceso y de monitorear el avance o la ejecución de un proyecto. Son de gran importancia si su tiempo de respuesta es inmediato, o muy corto, ya que de esta manera las acciones correctivas son realizadas en la empresa sin demora y en forma oportuna.<sup>39</sup>

En miras de lograr una mayor eficiencia en la ejecución del sistema de inventario para el ALMACÉN Y TALLER SÚPER MOTOS, se establece una serie de indicadores de control para monitorear constantemente las existencias del almacén.

Los registros de inventarios son la fuente de información sobre las existencias verificadas de artículos. Algunas características importantes son:

Sirven de apoyo para establecer el valor de una compañía.

Permiten el envío y cotización de los pedidos de los clientes.

Permiten la creación de planes de ventas.

Evitan los retrasos producidos por la falta de mercancías.

Permiten reducir los niveles de inventarios si se lleva un control adecuado, hasta el punto de no necesitar inventarios de seguridad.

La exactitud de los registros de inventarios depende de la recolección oportuna y precisa de la información del inventario. Esta exactitud constituye una medida clave para el control de inventarios. Una secuencia común consiste en:

Contar el número de artículos en existencia

Se comparan los artículos contados con el balance que se encuentra en el registro. Si los conteos coinciden entonces se dice que el registro es exacto. La exactitud mínima aceptable para los sistemas de registro debe ser de alrededor del 95%.

---

<sup>39</sup> ZAPATA BARROSO Cesar Augusto. Indicadores de control para el buen funcionamiento del sistema de inventario. (s.l.) [on line] (s.f.) [Citado el 12 enero de 2014] Disponible en internet en: [http://repository.upb.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/464/1/digital\\_16908.pdf](http://repository.upb.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/464/1/digital_16908.pdf)

A continuación se describe cada uno de los indicadores que harán parte del control de los inventarios:

**Cuadro 16.** Indicadores Control de Inventario

**PRINCIPALES INDICADORES DE GESTIÓN**

**Abastecimiento**

<b>INDICADOR</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPACTO (COMENTARIO)</b>
Calidad de los Pedidos Generados	Número y porcentaje de pedidos de compras generadas sin retraso, o sin necesidad de información adicional.	$\frac{\text{Productos Generados sin Problemas} \times 100}{\text{Total de pedidos generados}}$	Cortes de los problemas inherentes a la generación errática de pedidos, como: costo del lanzamiento de pedidos rectificadores, esfuerzo del personal de compras para identificar y resolver problemas, incremento del costo de mantenimiento de inventarios y pérdida de ventas, entre otros.
Entregas perfectamente recibidas	Número y porcentaje de pedidos que no cumplen las especificaciones de calidad y servicio definidas, con desglose por proveedor	$\frac{\text{Pedidos Rechazados} \times 100}{\text{Total de Órdenes de Compra Recibidas}}$	Costos de recibir pedidos sin cumplir las especificaciones de calidad y servicio, como: costo de retorno, coste de volver a realizar pedidos, retrasos en la producción, coste de inspecciones adicionales de calidad, etc.
Nivel de cumplimiento de Proveedores	Consiste en calcular el nivel de efectividad en las entregas de mercancía de los proveedores en la bodega de producto terminado	$\frac{\text{Pedidos Recibidos Fuera de Tiempo} \times 100}{\text{Total Pedidos Recibidos}}$	Identifica el nivel de efectividad de los proveedores de la empresa y que están afectando el nivel de recepción oportuna de mercancía en la bodega de almacenamiento, así como su disponibilidad para despachar a los clientes



## Inventarios

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
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.	$\frac{\text{Ventas Acumuladas}}{100}$ <hr/> $\text{Inventario Promedio}$	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.	$\frac{\text{Inventario Final} \times 30 \text{ días}}{\text{Ventas Promedio}}$	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

## Almacenamiento

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
Costo de Almacenamiento por Unidad	Consiste en relacionar el costo del almacenamiento y el número de unidades almacenadas en un período determinado	$\frac{\text{Costo de almacenamiento}}{\text{Número de unidades almacenadas}}$	Sirve para comparar el costo por unidad almacenada y así decidir si es más rentable subcontratar el servicio de almacenamiento o tenerlo propiamente.

Costo por Unidad Despachada	Porcentaje de manejo por unidad sobre los gastos operativos del centro de distribución.	$\frac{\text{Costo Total Operativo Bodega}}{\text{Unidades Despachadas}}$	Sirve para costear el porcentaje del costo de manipular una unidad de carga en la bodega o centro distribución.
Nivel de Cumplimiento Del Despacho	Consiste en conocer el nivel de efectividad de los despachos de mercancías a los clientes en cuanto a los pedidos enviados en un período determinado.	$\frac{\text{Número de despachos cumplidos} \times 100}{\text{Número total de despachos requeridos}}$	Sirve para medir el nivel de cumplimiento de los pedidos solicitados al centro de distribución y conocer el nivel de agotados que maneja la bodega.
Costo por Metro Cuadrado	Consiste en conocer el valor de mantener un metro cuadrado de bodega	$\frac{\text{Costo Total Operativo Bodega} \times 100}{\text{Área de almacenamiento}}$	Sirve para costear el valor unitario de metro cuadrado y así poder negociar valores de arrendamiento y comparar con otras cifras de bodegas similares.

### Servicio al Cliente

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
Nivel de cumplimiento entregas a clientes	Consiste en calcular el porcentaje real de las entregas oportunas y efectivas a los clientes	$\frac{\text{Total de Pedidos no Entregados a Tiempo}}{\text{Total de Pedidos Despachados}}$	Sirve para controlar los errores que se presentan en la empresa y que no permiten entregar los pedidos a los clientes. Sin duda, esta situación impacta fuertemente al servicio al cliente y el recaudo de la cartera.
Calidad de la Facturación	Número y porcentaje de facturas con error por cliente, y agregación de los mismos.	$\frac{\text{Facturas Emitidas con Errores}}{\text{Total de Facturas Emitidas}}$	Generación de retrasos en los cobros, e imagen de mal servicio al cliente, con la consiguiente pérdida de ventas.

## Financieros

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
Costos Logísticos	Está pensado para controlar los gastos logísticos en la empresa y medir el nivel de contribución en la rentabilidad de la misma.	$\frac{\text{Costos Totales Logísticos}}{\text{Ventas Totales de la Compañía}}$	Los costos logísticos representan un porcentaje significativo de las ventas totales, margen bruto y los costos totales de las empresas, por ello deben controlarse permanentemente. Siendo el transporte el que demanda mayor interés.
Márgenes de Contribución	Consiste en calcular el porcentaje real de los márgenes de rentabilidad de cada referencia o grupo de productos	$\frac{\text{Venta Real Producto}}{\text{Costo Real Directo Producto}}$	Sirve para controlar y medir el nivel de rentabilidad y así tomar correctivos a tiempo sobre el comportamiento de cada referencia y su impacto financiero en la empresa.
Ventas Perdidas	Consiste en determinar el porcentaje del costo de las ventas perdidas dentro del total de las ventas de la empresa	$\frac{\text{Valor Pedidos no Entregados}}{\text{Total Ventas Compañía}}$	Se controlan las ventas perdidas por la compañía al no entregar oportunamente a los clientes los pedidos generados. De este manera se mide el impacto de la reducción de las ventas por esta causa
Costo por cada 100 pesos despachados	De cada 100 pesos que se despachan, que porcentaje es atribuido a los gastos de operación.	$\frac{\text{Costos Operativos Bodegas}}{\text{Costo de las Ventas}}$	Sirve para costear el porcentaje de los gastos operativos de la bodega respecto a las ventas de la empresa.

## **5. CONCLUSIONES**

La manera en cómo se administra el inventario en el ALMACÉN Y TALLER SUPER MOTOS, es precario, ya que no cuentan con la documentación necesaria para que confronten las existencias, tanto en cantidades como en dinero. Además el personal que maneja el inventario no posee el conocimiento técnico de la forma en cómo este se deba administrar, realizando el control con lo que han aprendido a lo largo del desempeño de este trabajo. Situaciones que hacen que la información financiera y contable del almacén, este basada en datos incompletos y muchas veces irreales.

Por la naturaleza del almacén el sistema más adecuado y que se adapta a las necesidades y requerimiento de la empresa, es el sistema permanente, ya que éste permite conocer de una forma rápida las existencias de mercancía con que se cuentan a la hora de hacer un corte, permitiendo de esta manera que la información contable sea oportuna, para la adecuada toma de decisiones.

El sistema de inventarios controlará las existencias en el almacén a través de la utilización de documentación que permite verificar las existencias en cualquier momento, lográndose identificar necesidades para abastecer al almacén, además se pueden identificar errores en el registro y corregirlos en el momento, significando información contable acorde a la realidad económica de la empresa. Además esta información permite que al aplicar indicadores de gestión los resultados sean reales y se tomen mejores decisiones.

El diseño de indicadores de control de inventarios permitirá medir y controlar la eficiencia del sistema de inventarios, obteniendo información que servirá para realizar correctivos necesarios y para tomar decisiones acertadas.

Aunque el almacén no ha presentado problema alguno en cuanto al abastecimiento de mercancía, la implementación del sistema de inventario propuesto permitirá perfeccionar los procesos de compra y venta de los artículos, ya que se tendrá mayor control e información oportuna para realizar estas actividades.

## 6. RECOMENDACIONES

Para que el sistema de inventario permita el control de las existencias de mercancías se recomienda capacitar al personal que labora en el almacén, ya que al capacitar al personal se contribuye al desarrollo profesional del individuo a la vez que trae beneficios para la empresa, además se actualizan los conocimientos con nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Representando la capacitación una inversión que genera mayor rentabilidad, mejor relación jefe-subordinado, se agiliza la toma de decisiones, contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones, además permitirá que el personal ayude a aplicar en una mejor forma los requerimientos que el sistema de inventarios necesita, aportando ideas innovadoras que mejoren su funcionamiento.

La utilización de la tecnología informática ha permitido al hombre agilizar los procesos, obteniendo resultados sorprendentes en el manejo de la información, ya que permite procesar grandes cantidades de información en poco tiempo, lo que conlleva a que las decisiones que se tomen estén de acuerdo al tiempo en que se obtuvo la información, por lo que se hace necesario adquirir un equipo de cómputo que permita el manejo de la información en una manera más ágil, y si es posible la adquisición de un software que integre el inventario con la contabilidad, mayor sería el control.

Para una óptima aplicación del sistema de inventarios, es indispensable la codificación de las mercancías que se comercializan en el almacén, pues permitirán una ágil identificación para el registro en los respectivos documentos, además permitirá a la persona encargada realizar su trabajo sin demoras, lográndose desarrollar varias actividades al mismo tiempo, además mejorará el tiempo de respuesta a los requerimientos de información relacionado con la administración del inventario.

Las operaciones económicas que realizan las empresas por norma deben soportarse con los documentos pertinentes para cada una de ellas, sirviendo como medio de prueba en el momento en que existan diferencias o reclamos entre personal interno o con agentes externos a la empresa, además la utilización de los soportes de contabilidad permiten mayor control de las operaciones, por lo tanto se requiere que se utilicen, además de los soportes que ya se diligencian para la contabilidad, los documentos que se diseñaron para alimentar el sistema de inventario, permitiendo cumplir el objetivo del sistema.

## BIBLIOGRAFÍA

CALVACHI PRIETO, Brigitte Natalia y GONZÁLEZ VARGAS, Fabián Alberto. Teoría de las restricciones (TOC): modelo de gestión gerencial para el crecimiento productivo de las pymes en Colombia. Caso aplicado a CIDMA S.A.S. Trabajo de grado. Administrador. Bogotá, D.C.: Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Administración. 2003. 456p.

CHIAVENATO, Idalberto. Proceso Administrativo. Tercera edición. McGraw-Hill. España. 2005. 1538p.

DAMASO A. TORIBIO. Luis E. MADRIGAL Víctor R. De la Rosa. Contabilidad (La base para las decisiones Gerenciales). Octava edición. Mc Gran Hill. 1997. 745p.

LARA BETANCOURT, Patricia. Archivo General de la Nación, Notaría 1ra 1809 ff. 182v a 186r. Tomado de la sala doméstica en santa fe de Bogotá. siglo XIX el decorado: la sala barroca. Bogotá. 2007. 365p.

POLIMENI, Fabozzi y ADELBERG. Contabilidad de Costos: Concepto y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. México: McGraw-Hill. 1998. 845p.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Ley 905 De 2004. Diario Oficial no. 23542. Bogotá, D.C.: editorial unión Ltda. 2004. 364p.

SINESTERRA, Gonzalo, POLANCO, Luis E. y HENAO, Harvey. "Contabilidad - Sistema de información para las organizaciones". Editorial McGraw Hill. Santafé de Bogotá, 1997. 365p.

VARGAS MARTÍNEZ, Jorge Enrique. Administración de operaciones. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill. Madrid España. 2006. 896p.

## REFERENCIAS DOCUMENTALES ELECTRÓNICAS

ANDRADE, Lucía. Historia del control. [En línea]. Autómata. Actualizado el 18 de abril de 2007. s.l. Autómata. 18 de abril de 2007. 18 de abril de 2007. [Citado el 28 de Marzo de 2013]. Disponible en Internet En: <[http://automata.cps.unizar.es/Historia/Webs/teoria\\_moderna\\_de\\_control.htm](http://automata.cps.unizar.es/Historia/Webs/teoria_moderna_de_control.htm)> p. 1 de 20.

ALANIZ Edixon. Inventarios a nivel mundial (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 16 de noviembre de 2013]. Disponible en internet en: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Tesis-De-Analisis-De-Sistema-De/737634.html>.

GÓMEZ E. Giovanni. La contabilidad como un proceso teórico práctico. [En línea]. Gestipolis. s.n. s.l. febrero de 2001. Actualizado en el 2001. [Citado el 12 de Octubre de 2012]. s.n. Disponible de Internet: [http://www.conalepslp.edu.mx/biblioteca/manual\\_03/asistente-direc-09.pdf](http://www.conalepslp.edu.mx/biblioteca/manual_03/asistente-direc-09.pdf) p. 1 de 10.

GROSS, Manuel. Teoría administrativa según el enfoque de la contingencia. [En línea]. s.n. actualizado en el 2010. s.n. s.l. 05 de mayo de 2010. 05 de mayo de 2010. [Citado el 28 de octubre de 2012]. Disponible de Internet: <[http://manuelgross.bligoo.com/content/view/217193/La\\_Teoria\\_Administrativa\\_segun\\_el\\_Enfoque\\_de\\_la\\_Co%20ntingencia.html](http://manuelgross.bligoo.com/content/view/217193/La_Teoria_Administrativa_segun_el_Enfoque_de_la_Co%20ntingencia.html)> p. 1 de 12.

LOG DIARIO. Definición de microempresa. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 22 de junio de 2010]. Disponible en Internet En: <http://microempresa.blogdiario.com/1206741300/definicion-de-microempresa-pequena-empresa/> p. 1 de 1.

MINHACIENDA. Decreto 2649-2650/93. Presidencia de la república de Colombia. Reglamentación de la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. [online]. Actualizado el 1o. de enero de 1994. [Citado el 28 de septiembre de 2012]. Disponible en Internet En: <[www.minhacienda.gov.co/decreto2649.doc-27k](http://www.minhacienda.gov.co/decreto2649.doc-27k)> p. 1 de 43> p. 1 de 43.

MORENO, Ana Isabel. Capital intelectual. [En línea]. s.n. Actualizado el 20 de septiembre de 2006. s.n. s.l. 20 de septiembre de 2006. 20 de septiembre de 2006. [Citado el 27 de Julio 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/capital-intelectual>.

PEREDA, Araceli. Pasado y presente de los inventarios. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2007. s.n. s.l. Septiembre de 2007. Septiembre de 2007. [citado el 22 de abril de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <<http://www.oei.es/cultura/AraceliPereda.pdf>> p. 1 de 15

ROMICRO/OIT. Definiciones legales de microempresa. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 22 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1093.pdf> p. 1 de 4.

SECRETARIA DEL SENADO. Ley 590 de 2000. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2011. s.n. s.l. 05 de abril de 2011. 05 de abril de 2011. [Citado el 15 de Agosto de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley\\_0590\\_2000.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html) p. 1 de 10.

SENADO DE LA REPÚBLICA. Código del comercio. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2000. s.n. s.l. 05 de agosto de 2000. 05 de agosto de 2000. [Citado el 18 de marzo de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo\\_comercio.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo_comercio.html) p. 1

PROYECTODEINVENTARIOS. Sistema de inventarios permanente, o también llamado perpetuo (s.l.) [on line] (s.f.) [citado el 18 de noviembre de 2013] Disponible en internet en: <http://proyectodeinventarios.blogspot.com/2012/07/que-es-un-inventario-y-su-importancia.html>

CRUZ RODRÍGUEZ Hermes. Inventarios. [En línea]. Actualizado en el 2005. [citado el 12 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: <http://www.slideshare.net/jhaltuzarra/manejo-y-control-de-inventarios> p. 1 de 10.

UNIVERSIDAD DE BURGOS. Técnicas gerenciales. [En línea]. s.n. Actualizado en el 2008. s.n. s.l. 06 de agosto de 2008. 06 de agosto de 2008. [Citado el 28 de Julio de 2013]. s.n. Disponible en Internet En: <http://eprints.rclis.org/archive/00001604/01/5.htm> p. 1 de 10.

ANALISISDECOSTOS Contabilización en el inventario periódico. (s.l.) [on line] (s.f.) [Citado el 18 de noviembre de 2013] Disponible en internet en: <http:// analisisdecostos.bligoo.com.co/content/view/1358991/Sistemas-de-contabilizacion-de-inventarios.html#.UooqEXAz0Xg>

UNAL. Métodos de valoración del inventario. [En línea]. Actualizado en el 2006. [citado el 18 de mayo de 2010]. Disponible en Internet En: [http://www.fce.unal.edu.co/docs/contaduria/ECAES\\_GEEF/Metodos\\_valoracion\\_092-1997.pdf](http://www.fce.unal.edu.co/docs/contaduria/ECAES_GEEF/Metodos_valoracion_092-1997.pdf) p. 1 de 2.



# **ANEXOS**

**Anexo A. Entrevista personal dirigida al propietario**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CONTADURÍA PÚBLICA**

**Objetivo.** Diseñar un sistema de inventarios para almacén y taller súper motos

Nº	Objetivo específico	Preguntas	SI	NO
1	Describir el stock del inventario existente determinando las cantidades óptimas que deben pedirse a fin de minimizar los costos	¿Considera que el stock con que cuenta el almacén para el suministro de los pedidos es bueno?		
		¿Los artículos en la bodega se encuentran bien organizados y de fácil localización?		
		¿Considera que hay control en la entrada y salida de mercancías?		
		¿Con frecuencia la empresa tiene saturación o escasez de un determinado producto?		
2	Diagnosticar la situación actual de la empresa.	¿La empresa cumple con las metas y expectativas del mercado?		
		¿Los pedidos que realiza la empresa se suministran a tiempo para satisfacer sus necesidades?		
		¿El almacenista está obligado a rendir informes sobre artículos obsoletos que tengan poco movimiento o cuya existencia sea excesiva?		
		¿El área de bodega para almacenar los productos es: -Amplia - Suficiente - Pequeña		
3	Diseñar un sistema de inventarios.	¿Debería la empresa implementar un sistema de inventario?		
		¿Estará la empresa dispuesta a invertir en el diseño de un sistema y en la capacitación del personal para su funcionamiento?		
		¿Cree usted que si la empresa soluciona sus problemas de inventarios, podrá ser más competitiva en el mercado?		
TOTALES				

**Anexo B.** Entrevista personal dirigida a los empleados

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CONTADURÍA PÚBLICA**

**Objetivo.** Diseñar un sistema de inventarios para almacén y taller súper motos

<b>Nº</b>	<b>Objetivo específico</b>	<b>Preguntas</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
1	Describir el stock del inventario existente determinando las cantidades óptimas que deben pedirse a fin de minimizar los costos	¿Considera que el stock con que cuenta el almacén para el suministro de los pedidos es bueno?		
		¿Los artículos en la bodega se encuentran bien organizados y de fácil localización?		
		¿Considera que hay control en la entrada y salida de mercancías?		
		¿Con frecuencia la empresa tiene saturación o escasez de un determinado producto?		
2	Diagnosticar la situación actual de la empresa.	¿La empresa cumple con las metas y expectativas del mercado?		
		¿Los pedidos que realiza la empresa se suministran a tiempo para satisfacer sus necesidades?		
		¿El almacenista está obligado a rendir informes sobre artículos obsoletos que tengan poco movimiento o cuya existencia sea excesiva?		
		¿El área de bodega para almacenar los productos es: -Amplia - Suficiente - Pequeña		
3	Diseñar un sistema de inventarios.	¿Debería la empresa implementar un sistema de inventario?		
		¿Estará la empresa dispuesta a invertir en el diseño de un sistema y en la capacitación del personal para su funcionamiento?		
		¿Cree usted que si la empresa soluciona sus problemas de inventarios, podrá ser más competitiva en el mercado?		
TOTALES				

## **Anexo C. Modelo de inventarios en Excel**

Ver archivo adjunto