

**No te dejes abrumar por
si tu objetivo parece
demasiado grande.
Céntrate en dar un
pequeño paso cada vez.**

CONFUCIO





ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y SU
INCIDENCIA EN EL COSTO DE VENTAS DE LAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE REPUESTOS
AUTOMOTRICES REGULADAS POR LA
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL CANTÓN
AMBATO PERIODO 2014 – 2019”**

AUTORA: NÚÑEZ FIALLOS, JENNY MONSERRATH

**DIRECTOR: ING. PAVÓN SIERRA, DAVID
ENRIQUE**



| | |
|---------------------|--|
| CAPÍTULO I | PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN |
| CAPÍTULO II | MARCO TEÓRICO |
| CAPÍTULO III | METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN |
| CAPÍTULO IV | RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN |
| CAPÍTULO V | LA PROPUESTA |
| CAPÍTULO VI | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES |





CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

MACRO

- AEADE manifiesta tasa de crecimiento anual del 3,6% del PIB a nivel mundial.
- Es una de las áreas de construcción de maquinarias más importantes en la economía de las naciones.

MUNDO



| Parámetros | Participación del PIB en la producción mundial (%) | Número de empleos en la industria automotriz |
|----------------------|--|--|
| EE.UU. | 24,42 | 53,8 |
| Japón | 5,64 | 91,9 |
| Alemania | 4,57 | 151,9 |
| Corea del Sur | 1,85 | 37,5 |

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2019)



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

MESO

- AEADE indica que 90.000 personas se emplean directa e indirectamente en esta industria.
- En el 2017 se reportó 137.615 autos vendidos mostrando uno de los valores más altos en ventas respecto a los años anteriores.
- En la fabricación de vehículos en el año 2016 hubieron 4.385 trabajadores además de 4.941 trabajadores en el 2018.
- En el área de comercio y reparación de vehículos y motocicletas tuvieron 59.979 trabajadores en el 2016 y 63.214 trabajadores en el 2018.

ECUADOR



| Antigüedad | Vehículos | % |
|-----------------|------------------|--------|
| Menos de 1 año | 130.734 | 5,35% |
| De 1 a 5 años | 459.622 | 18,80% |
| De 5 a 10 años | 614.739 | 25,14% |
| De 10 a 15 años | 356.943 | 14,60% |
| De 15 a 20 años | 191.199 | 7,82% |
| De 20 a 25 años | 207.133 | 8,47% |
| De 25 a 30 años | 131.051 | 5,36% |
| De 30 a 35 años | 49.962 | 2,04% |
| Más de 35 años | 303.528 | 12,41% |
| Total | 2.444.911 | |

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2019)



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



- AEADE señala la venta de vehículos en el 2017 fue de 6.738 unidades con el 6,4% de participación y en el 2018 fue 9.436 unidades con el 6,9% de participación.
- El segmento con mayor participación es el de los automóviles con el 32% además de 2.331 unidades en el año 2017 y 2.999 unidades en el 2018.

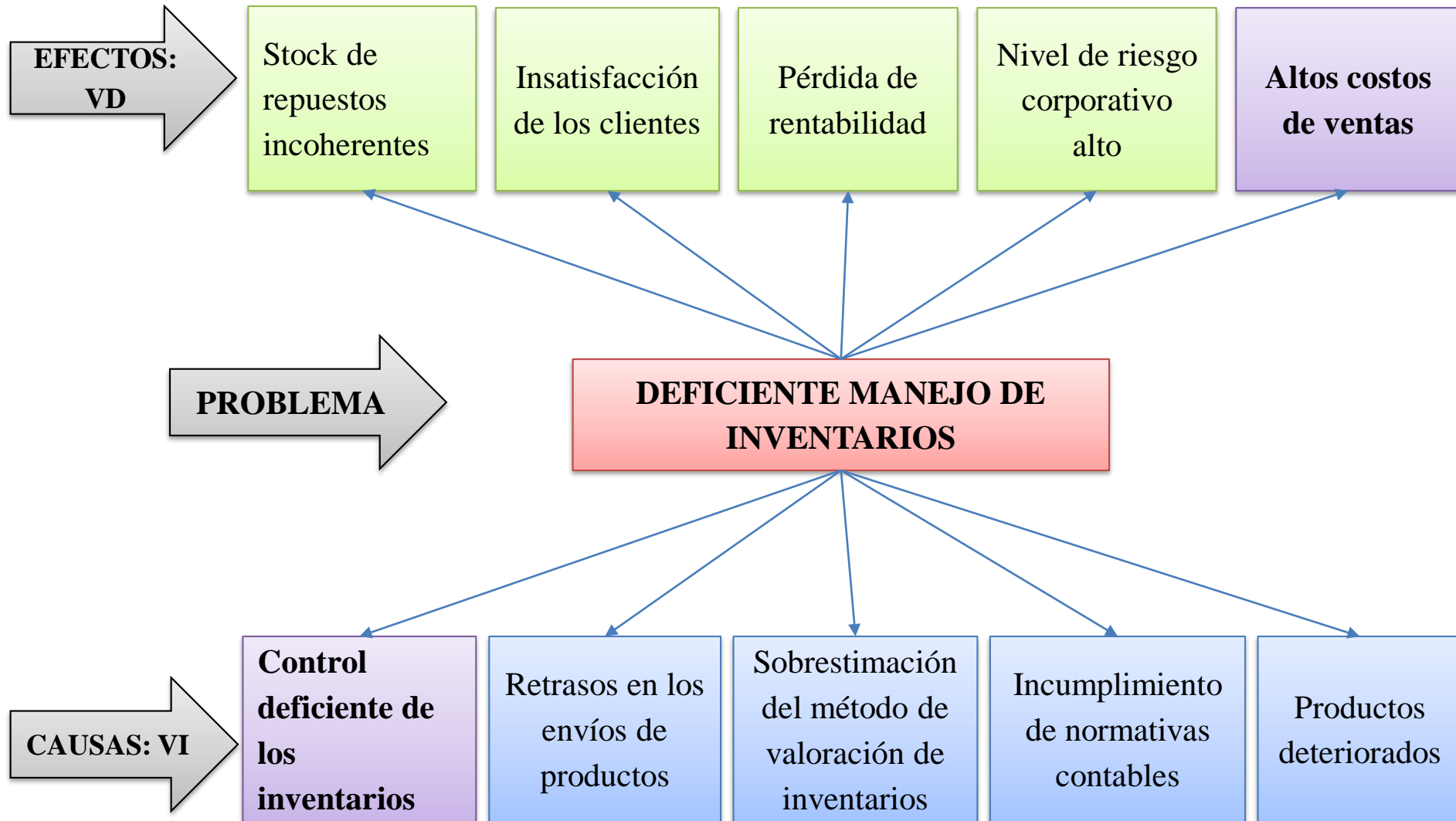
TUNGURAHUA

MICRO



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

ÁRBOL DE PROBLEMAS



OBJETIVOS

Objetivo general

Analizar el sistema de control de inventarios con el fin de conocer su incidencia en el costo de ventas de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices reguladas por la Superintendencia de Compañías del cantón Ambato periodo 2014 – 2019



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Definir las bases teórica, conceptual y legal acerca del sistema de control de inventarios con la finalidad de comprender la incidencia en el costo de ventas de empresas comercializadoras de repuestos automotrices mediante la aplicación de referencias bibliográficas.

Investigar sobre los sistemas de control de inventarios a través de la aplicación de métodos investigativos con el propósito de establecer un diagnóstico de la incidencia en el costo de ventas de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices reguladas por la Superintendencia de Compañías del cantón Ambato.

Presentar conclusiones y recomendaciones a través de técnicas e instrumentos de investigación aplicados con la finalidad dar a conocer los resultados inquiridos acerca de los sistemas de control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas de las comercializadoras de repuestos automotrices.

Proponer un simulador para el control de inventarios aplicable a las empresas del sector de comercialización de repuestos automotrices mediante la aplicación de las aprensiones derivadas de la investigación.



HIPÓTESIS



Hipótesis Nula

H0: El sistema de control de inventarios no tiene una relación inversa en el costo de ventas de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices reguladas por la Superintendencia de Compañías del cantón Ambato

H1: El sistema de control de inventarios tiene una relación inversa en el costo de ventas de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices reguladas por la Superintendencia de Compañías del cantón Ambato

Hipótesis Alternativa

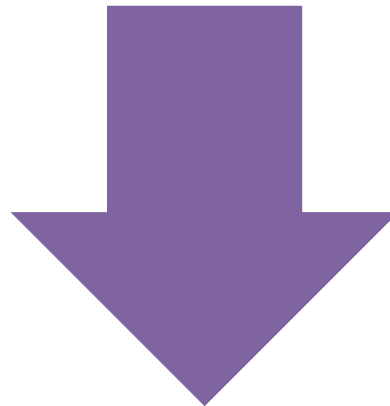


ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



**Variable
Independiente**

Sistema de control
de inventarios



**Variable
Dependiente**

Costo de ventas



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO



**Teoría de
inventarios**



**Teoría de
costos**

BASE CONCEPTUAL

INGENIERÍA
EN FINANZAS Y
AUDITORÍA - ESPE



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

En productos

En función de la
empresa

Elementos de
cuantificación de
costos

Costo de ventas



BASE LEGAL



Constitución de la República del Ecuador

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Todo una Vida, Plan Nacional de Desarrollo

Norma Internacional de Contabilidad N° 2



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Enfoque de la investigación

- Cuantitativa

Modalidad de investigación

- Investigación documental
- Investigación de campo

Tipos de investigación

- Investigación descriptiva

MUESTRA



$$n = \frac{N \times Z_{\alpha}^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{28 \times 1,645^2 \times 0,50 \times 0,5}{0,1^2 \times (28 - 1) + 1,645^2 \times 0,50 \times 0,50}$$

$$n = 20,01 \longrightarrow 71,43\%$$

En donde:

N=población

Z=nivel de confianza

p=probabilidad éxito

q=probabilidad de fracaso

d=error admisible



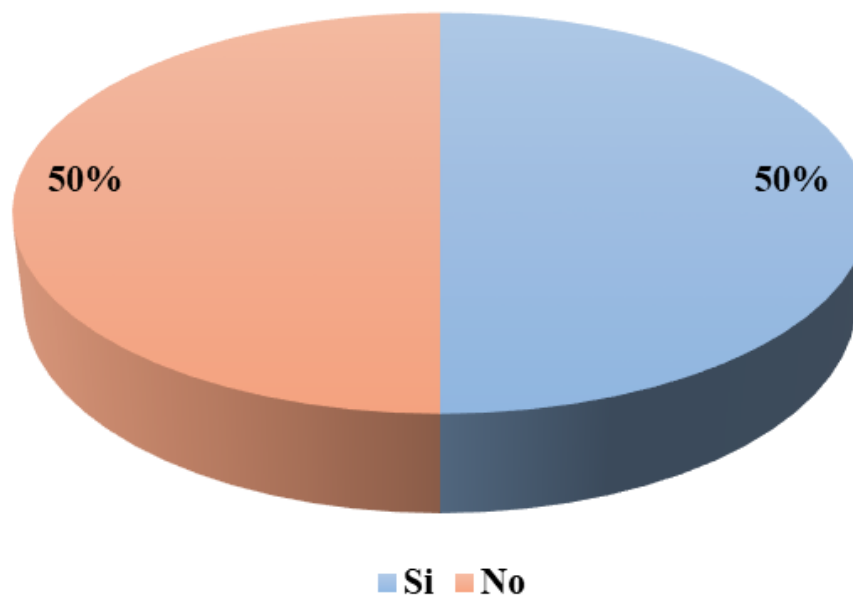


CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

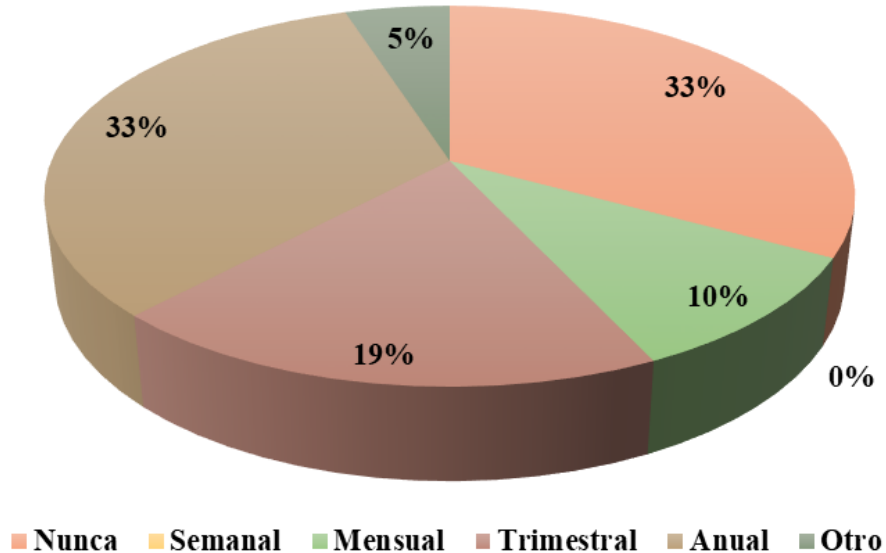
Pregunta 1. ¿La organización posee un sistema de control de inventarios?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Si | 10 | 50% | 50% | 50% |
| No | 10 | 50% | 50% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |



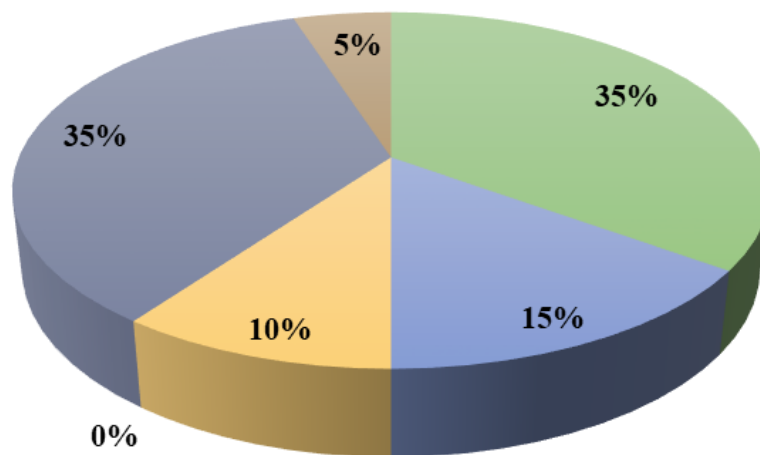
Pregunta 2. ¿La empresa realiza tomas físicas del inventario?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|-------------|----------------------|-------------------------|
| Nunca | 7 | 33% | 33% | 33% |
| Semanal | 0 | 0% | 0% | 33% |
| Mensual | 2 | 10% | 10% | 43% |
| Trimestral | 4 | 19% | 19% | 62% |
| Anual | 7 | 33% | 33% | 95% |
| Otro | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |



Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia se monitorea la gestión de inventarios?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Nunca | 7 | 35% | 35% | 35% |
| Semanal | 3 | 15% | 15% | 50% |
| Mensual | 2 | 10% | 10% | 60% |
| Trimestral | 0 | 0% | 0% | 60% |
| Anual | 7 | 35% | 35% | 95% |
| Otro | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

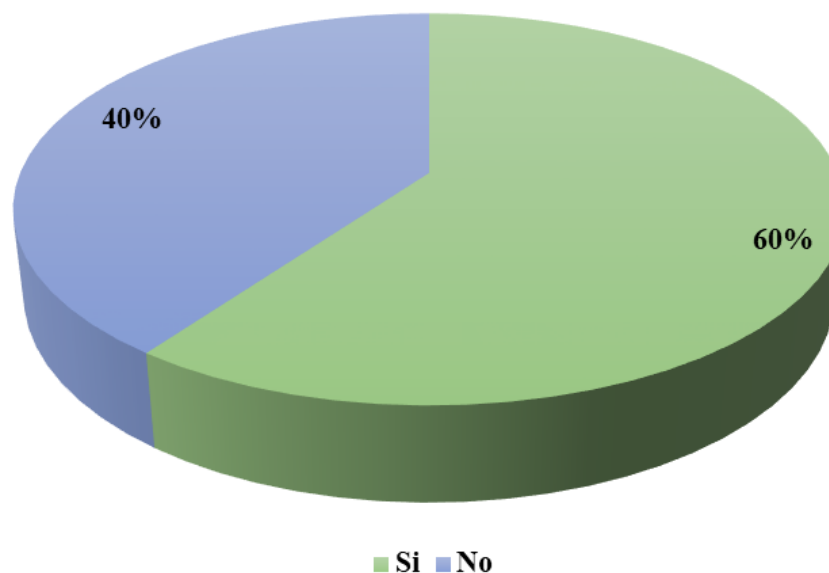


■ Nunca ■ Semanal ■ Mensual ■ Trimestral ■ Anual ■ Otro



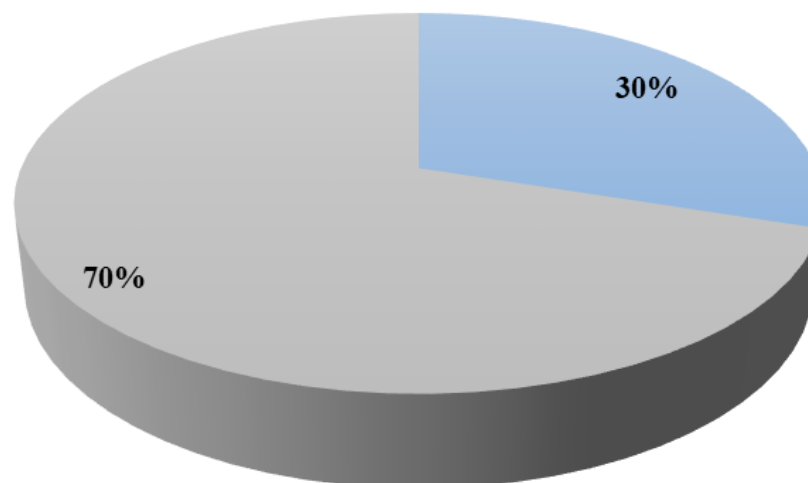
Pregunta 4. ¿La empresa posee un manual de inventarios?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Si | 12 | 60% | 60% | 60% |
| No | 8 | 40% | 40% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |



Pregunta 5. El pago de proveedores se realiza:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Antes del abastecimiento | 6 | 30% | 30% | 30% |
| Después del abastecimiento | 14 | 70% | 70% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

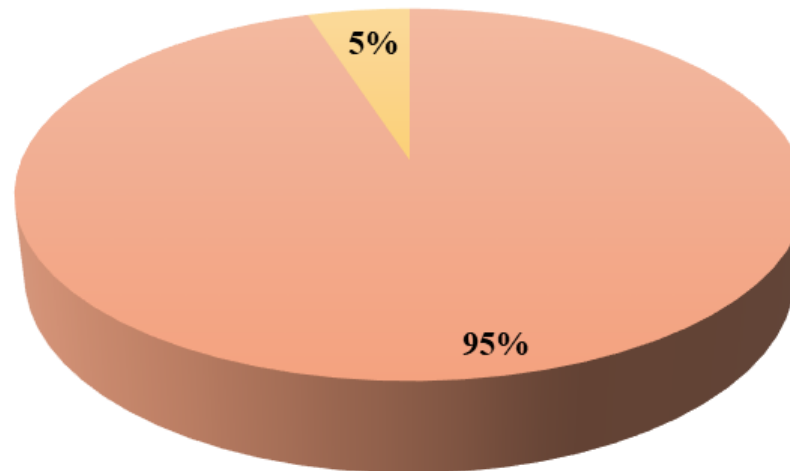


■ Antes del abastecimiento ■ Después del abastecimiento



Pregunta 6. ¿Administra sus productos según el nivel de venta y de deterioro?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Si | 19 | 95% | 95% | 95% |
| No | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

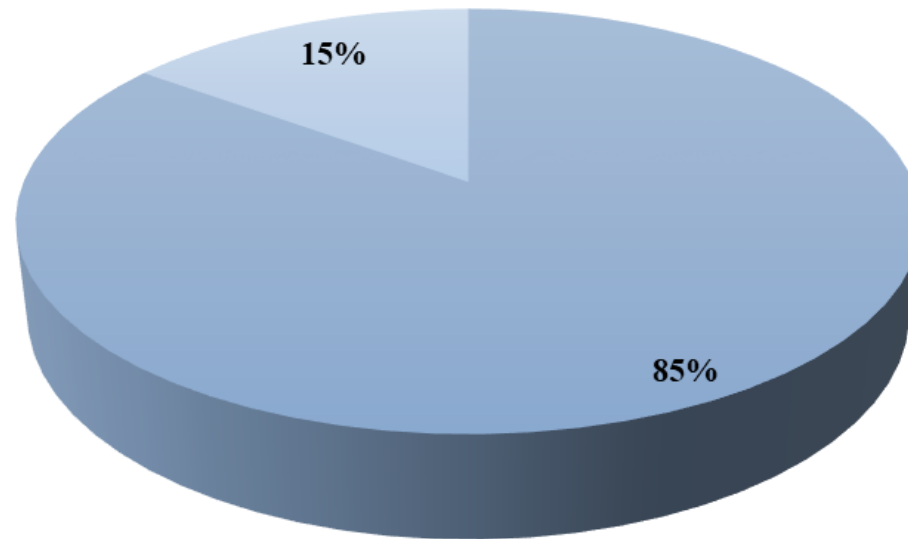


■ Si ■ No



Pregunta 7. ¿Calcula la organización, el tiempo de estancia de la mercancía?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Si | 17 | 85% | 85% | 85% |
| No | 3 | 15% | 15% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

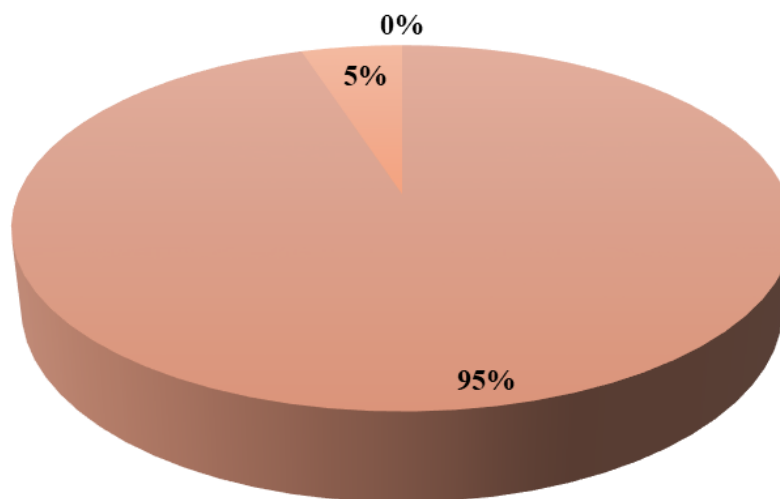


■ Si ■ No



Pregunta 8. ¿Existe organización del stock dentro del área de bodega?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Siempre | 19 | 95% | 95% | 95% |
| A veces | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Nunca | 0 | 0% | 0% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

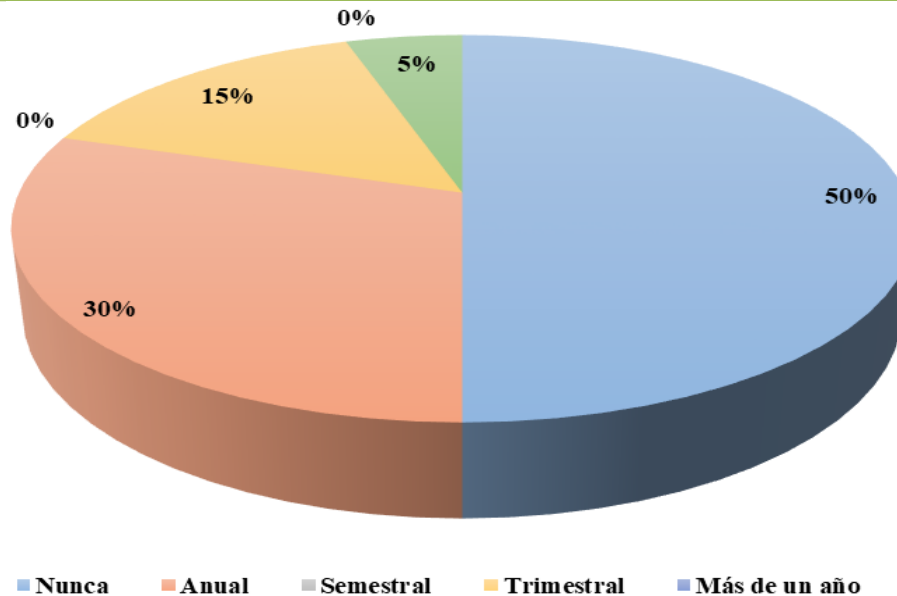


■ Siempre ■ A veces ■ Nunca



Pregunta 9. ¿Con qué periodicidad se capacita al personal encargado de la bodega de la entidad?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|---------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Nunca | 10 | 50% | 50% | 50% |
| Anual | 6 | 30% | 30% | 80% |
| Semestral | 0 | 0% | 0% | 80% |
| Trimestral | 3 | 15% | 15% | 95% |
| Más de un año | 0 | 0% | 0% | 95% |
| Otro | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

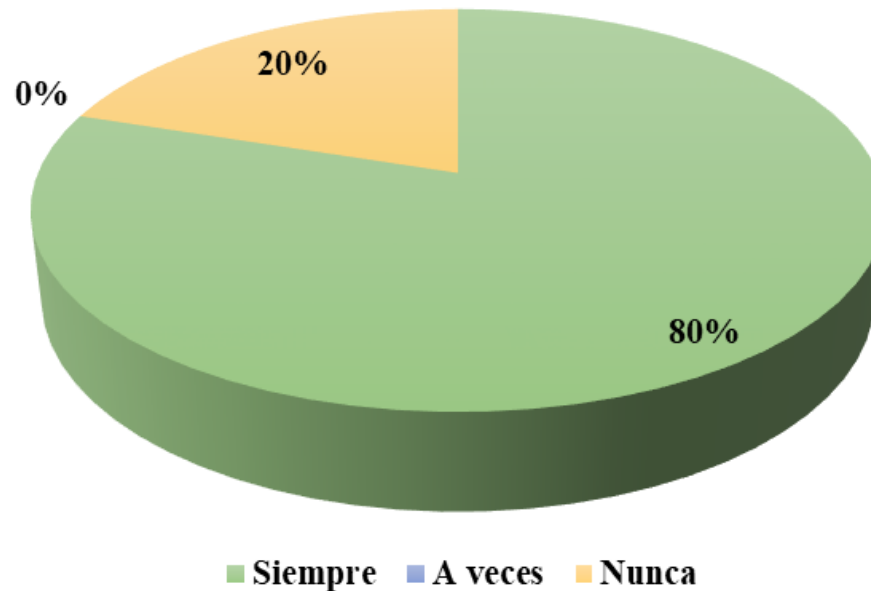


■ Nunca ■ Anual ■ Semestral ■ Trimestral ■ Más de un año ■



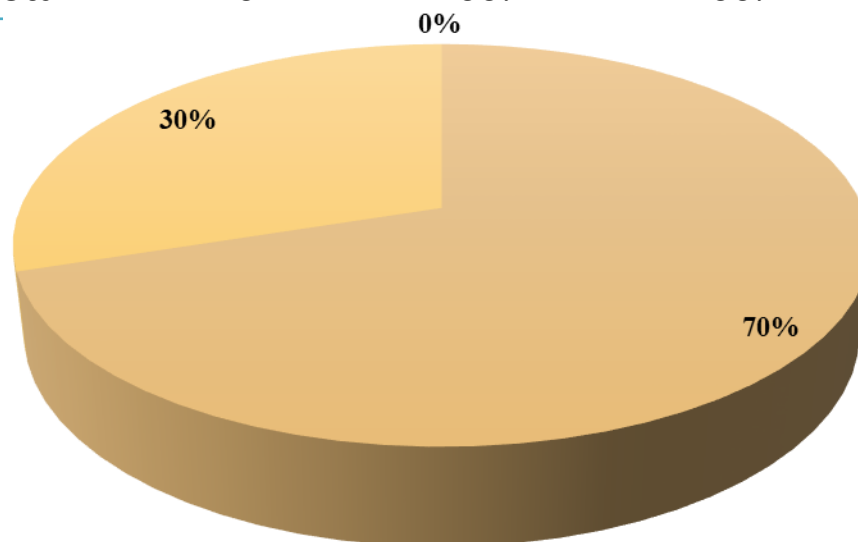
Pregunta 10. ¿Se efectúan presupuestos conforme a los niveles de venta en el área de bodega?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Siempre | 16 | 80% | 80% | 80% |
| A veces | 0 | 0% | 0% | 80% |
| Nunca | 4 | 20% | 20% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |



Pregunta 11. ¿La entidad ejecuta un control de gastos en lo referente a distribución y venta?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Siempre | 14 | 70% | 70% | 70% |
| A veces | 6 | 30% | 30% | 100% |
| Nunca | 0 | 0% | 0% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

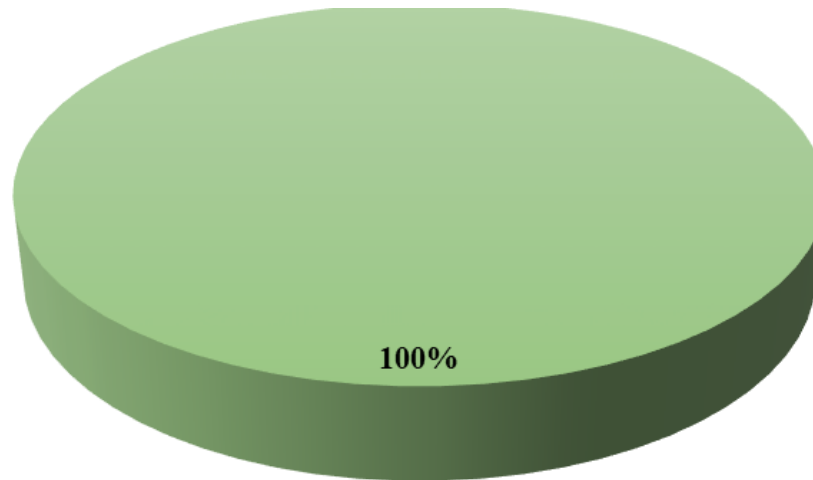


■ Siempre ■ A veces ■ Nunca



Pregunta 12. ¿La entidad posee flexibilidad de precios de acuerdo a la demanda de productos?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Si | 20 | 100% | 100% | 100% |
| No | 0 | 0% | 0% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

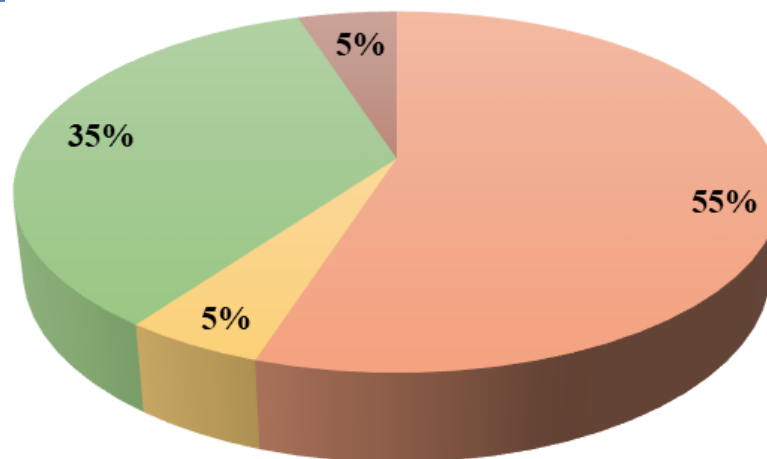


■ Si ■ No



Pregunta 13. ¿Con qué frecuencia aplica la flexibilidad de precios de acuerdo a la demanda de productos?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|--------------|------------|-------------|-------------------|----------------------|
| Mensual | 11 | 55% | 55% | 55% |
| Trimestral | 1 | 5% | 5% | 60% |
| Anual | 7 | 35% | 35% | 95% |
| Otro | 1 | 5% | 5% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |

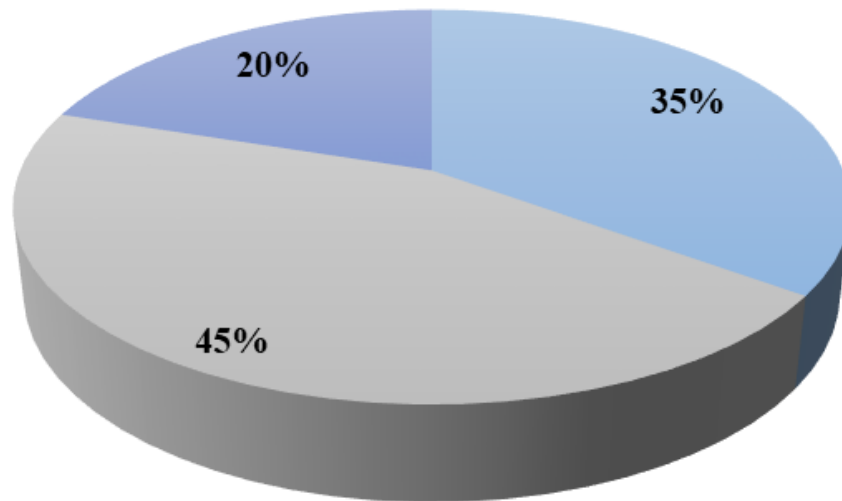


■ Mensual ■ Trimestral ■ Anual ■ Otro



Pregunta 14. Calcula deterioro por:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Válido | Porcentaje Acumulado |
|----------------------------|------------|-------------|----------------------|-------------------------|
| Oxidación | 7 | 35% | 35% | 35% |
| Discontinuidad de la marca | 9 | 45% | 45% | 80% |
| Otras causas | 4 | 20% | 20% | 100% |
| Total | 20 | 100% | 100% | |



■ Oxidación ■ Discontinuidad de la marca ■ Otras causas



Coeficiente de Correlación de Pearson



| COMPAÑÍAS | VI | VD |
|------------------------------|--------------|--------------|
| | X | Y |
| AUTOCONTINENTAL S.A. | 158.398,23 | 350.815,15 |
| AUTOPECASS CÍA. LTDA. | 918.344,98 | 1.194.453,90 |
| KUMHO CÍA. LTDA. | 4.874.686,34 | 8.244.147,87 |
| DISTRILLANTA S. A. | 232.162,34 | 1.601.460,31 |
| CORPAL CÍA. LTDA. | 3.803.401,10 | 8.205.583,82 |
| ALLPARTS CÍA. LTDA. | 735.637,60 | 2.098.793,39 |
| GIAHAN ECUADOR CÍA. LTDA. | 280.893,22 | 1.289.201,46 |
| EL MOTOR CÍA. LTDA. | 774.482,84 | 2.458.495,79 |
| IMPOFREICO S.A. | 2.605.032,83 | 2.468.114,55 |
| JARALAUTOPARTS CÍA. LTDA. | 334.009,47 | 1.035.215,98 |
| JOLP SU ACCESORIO CÍA. LTDA. | 161.008,31 | 360.060,66 |
| JURSAPARTS CÍA. LTDA. | 835.507,44 | 1.611.421,02 |
| LLANTAFACIL S.A. | 184.473,16 | 1.130.172,37 |
| LLANTASIERRA S.A. | 2.279.461,14 | 5.649.760,28 |
| MAXCO CÍA. LTDA. | 1.286.369,42 | 1.690.439,42 |
| MILREP CÍA. LTDA. | 601.286,15 | 1.036.618,22 |
| RECTIMAINDUSTRY CÍA. LTDA. | 1.397.593,71 | 2.446.209,57 |
| TURBOMEKANICS S.A. | 518.517,15 | 572.945,43 |



COEFICIENTE DE CORRELACIÓN EN EXCEL



| | |
|-----------------------------|----------------------------------|
| r (Coeficiente Correlación) | =COEF.DE.CORREL(B3:B20;C3:C20) |
| | COEF.DE.CORREL(matriz1; matriz2) |

= 0,93

Índices de correlación

| ÍNDICES | |
|---------|-----------|
| Baja | 0 - 0,4 |
| Media | 0,4 - 0,7 |
| Alta | 0,7 - 1 |



COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN



r^2 (Coeficiente
Determinación)

=COEFICIENTE.R2(C3:C20;B3:B20)

= 0,86

“86% de la variabilidad del costo de venta es decir de la variable dependiente es explicado por el de la variable independiente es decir del sistema de control de inventario de cada organización”



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

COEFICIENTE DE CORRELACIÓN EN SPSS



→ Correlaciones

Correlaciones

| | | X | Y |
|---|------------------------|--------------------|--------------------|
| X | Correlación de Pearson | 1 | ,930 ^{**} |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 18 | 18 |
| Y | Correlación de Pearson | ,930 ^{**} | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 18 | 18 |

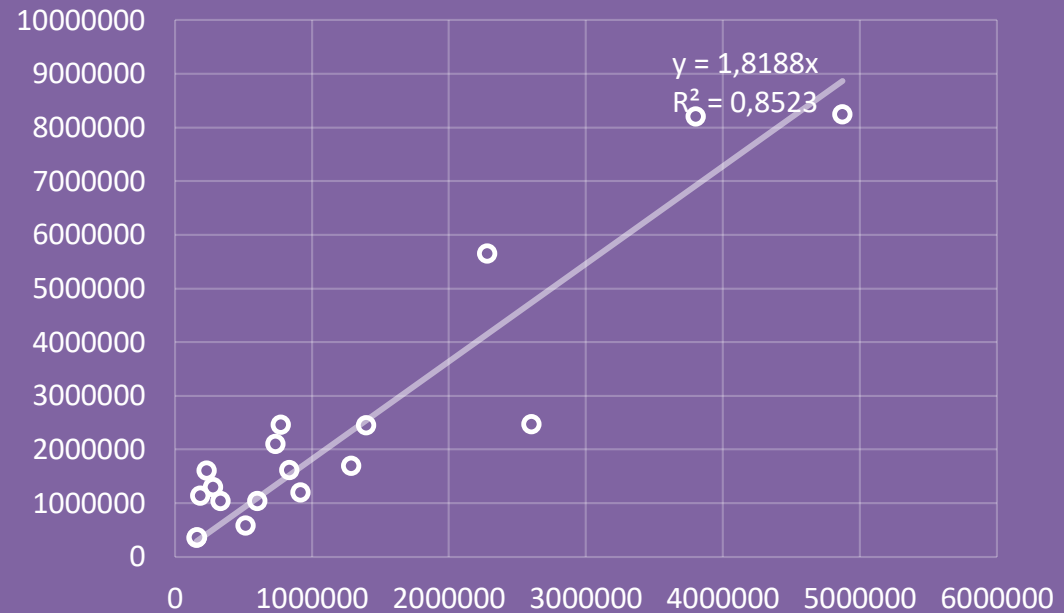
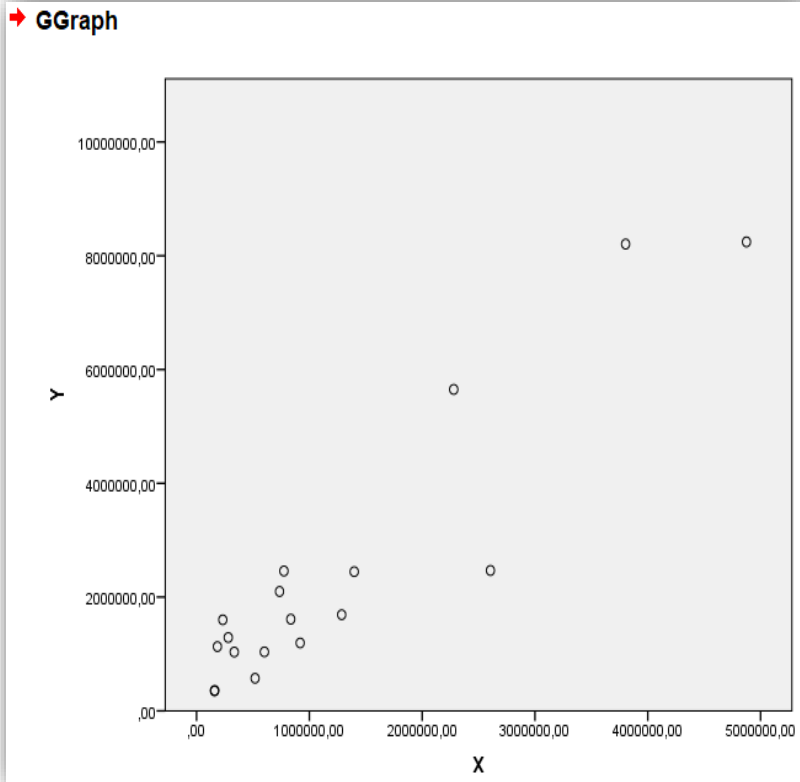
** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).



GRÁFICA DE DISPERSIÓN

SPSS

EXCEL



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, aseverando que el sistema de control de inventarios tiene una relación inversa en el costo de ventas de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices reguladas por la Superintendencia de Compañías del cantón Ambato.



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



CAPÍTULO V

LA PROPUESTA



CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos muestran que las compañías encuestadas presentan un gran déficit en cuanto a la administración de inventarios se refiere pues el 50% de los encuestados no poseen un sistema que les ayude a controlar sus inventarios de manera precisa y confiable, ya que esta herramienta permite monitorear efectivamente la gestión del inventario.



Este factor incide en el costo de ventas de las organizaciones lo que resulta perjudicial para la utilidad de las mismas debido a que este sector presenta una gran oferta y demanda en el mercado pues este crece secuencialmente con la tecnología, y el riesgo de las entidades que no están actualizadas pierden consecutivamente la clientela por un deficiente servicio al consumidor siendo de gran beneficio para la competencia de ese sector.



CONCLUSIONES

Asimismo, el 33% de los encuestados nunca efectúan la toma física de inventarios siendo una parte fundamental pues este procedimiento admite a la organización tener en consideración la cantidad real existente de los diversos artículos que poseen y esto a su vez accede a obtener un panorama actual de los bienes que no presentan ingreso alguno para las mismas además de que se acumulan innecesariamente en el almacenamiento dando lugar a gastos extras y a pérdidas significativas.



Puesto que los repuestos automotrices son artículos que no se devastan con gran facilidad, es preciso tener en consideración el deterioro de los productos y por consiguiente otros aspectos que puedan afectar al estado físico de los mismos, razón por la cual el 35% de los encuestados mencionan que el deterioro de los repuestos es por oxidación, el 45% aluden que es por la discontinuidad de la marca, siendo el 20% los que indican que se da por otras causas.



CONCLUSIONES

Estos argumentos son indicativos de que este mercado es muy versátil pues muestra evidencias del control constante que tiene que ejecutar del inventario diariamente y todo lo que se deriva de ello, por este motivo la implementación de un sistema que facilite los procesos involucrados en la gestión adecuada de los inventarios es trascendental para todo tipo de empresas ya que el aplicar este método facilita a los administrativos a la eficiente toma de decisiones. Por tal razón el modelo de simulación de sistema de control de inventarios se ajusta a las necesidades de los beneficiados, así como también se ajusta a las normas financieras y contables pertinentes a cada contenido ligado al mismo.



RECOMENDACIONES

Es aconsejable que las organizaciones capaciten al personal periódicamente puesto que, debido al paulatino crecimiento tanto de la economía como de la tecnología actualmente, es imprescindible que el personal de todas las organizaciones, estén actualizados en cuanto a todo tipo de información se refiere como lo es el de la seguridad laboral con la cual se puede evitar riesgos que los pongan en peligro en caso de un accidente impredecible, otro aspecto importante es la actualización de conocimiento en todo lo que se representa la correcta administración de inventarios de tal forma que se vea relegado el desempeño y sus habilidades, a más de que reunir al personal es una ventaja para los administrativos ya que pueden surtir propuestas para mayor estimulación, fortalecimiento y así dar soluciones que aporten a la mejoría de la entidad.



RECOMENDACIONES

Es admisible que las organizaciones poseen un sistema de control de inventarios debido a que éste es un vínculo tanto con los administrativos como con el personal que conforma la entidad, a más de los proveedores y los clientes pues todo se asocia a la eficacia y eficiencia con que se relacionan, igualmente de la máxima confianza y responsabilidad que debe existir entre los involucrados por el apropiado desempeño de los mismos y el sistema de control de inventarios aporta al crecimiento continuo de la empresa.



Es recomendable que la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE involucre especialmente a las pequeñas y micro empresas colectivamente con docentes y estudiantes a desarrollar proyectos de vinculación en donde se les capacite acerca de la gestión de inventarios y como administrarlos correctamente y de acuerdo a estándares financieros y contables con el fin de que puedan crecer y fomentar a través de ello el empleo y a su vez el crecimiento del sector y de la economía en sí.





GRACIAS POR SU
ATENCIÓN



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA