



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Contabilidad

Trabajo de Grado para optar por el título de:

Licenciatura en Contabilidad

“Implementación de un sistema de inventarios y costos sistematizados para Empresas distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Santo Domingo. Caso de estudio: Distribuidora Leterago Periodo 2014-2015”

Sustentante

Milton Luna Reynoso 2007-2261

Asesor

Lic. Elvin Concepción

Los conceptos emitidos en el presente trabajo de grado son de la exclusiva responsabilidad del sustentante.

Santo Domingo, D.N.

Noviembre 2015

**Implementación de un sistema de inventarios y costos
sistematizados para Empresas distribuidoras de
productos farmacéuticos en la ciudad de Santo Domingo.
Caso de estudio: Distribuidora Leterago
Periodo 2014-2015**

ÍNDICE

ÍNDICE

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTOS.....	II
INTRODUCCION	1
METODOLOGÍA	4
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LOS INVENTARIOS	
CONCEPTO DE INVENTARIO.....	6
IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION DE LOS INVENTARIOS.....	7
TIPOS DE INVENTARIO	8
METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.	10
TECNICAS DE ADMINISTRACION DE LOS INVENTARIOS.....	11
METODO DE CONTROL DE INVENTARIOS	13
PROCEDIMIENTOS DE CONTROL.....	14
METODO DE DOBLE COMPARTIMIENTO.	16
MEDICION Y COSTO DE LOS INVENTARIOS.....	17
CONCEPTO DE SISTEMA.....	18
ELEMENTOS DEL SISTEMA	20
Norma Internacional de Contabilidad NIC N° 2 INVENTARIOS	21
CAPÍTULO II: ASPECTOS GENERALES LETERAGO SRL	
RESEÑA HISTORICA.....	36
Políticas de calidad	38
CULTURA ORGANIZACIONAL	39
ANALISIS FODA.....	41
SITUACION ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.	42
PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	43
Principales Representadas.....	44

CAPITULO III: IMPLEMENTACIO, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.	
ENCUESTA SATISFACION DEL CLIENTE.....	45
GENERALIDADES DE SAC	49
CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE SAC.....	50
Módulo de proveedores:	50
MODULO CONTABLE	52
MODULO DE TESORERIA.....	55
Módulo de ventas:	56
MODULO DE STOCK O EXISTENCIAS.....	57
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UTILIZAR SAC	58
PROCESO DE IMPLEMENTACION DE SAC.....	59
ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS.....	61
INDICADOR DE INVENTARIO SAC.	63
COSTO DE IMPLEMENTACION	64
ANALISIS COSTO BENEFICIO.....	67
ANALISIS DE REDUCCION DE COSTOS.	69
EL AMBIENTE DE CONTROL CON LA IMPLEMENTACION DE SAC.....	70
VENTAJAS COMPETITIVAS ALCANZADAS CON SAC	71
CAPITULO IV: INSTRUCTIVO PARA EL MANEJO DEL SISTEMA DE INVENTARIO SAC.....	73
INSTRUCTIVO DE INGRESO DE PRODUCTOS A INVENTARIO EN SAC.....	73
INGRESO EN EL SISTEMA.....	75
RESPONSABILIDADES DEL DEPARTAMENTO DE COSTOS EN SAC	78
INGRESO Y COSTEO ANTES DE LA IMPLEMENTACIO DE SAC.....	80
TABLA COMPARATIVA CONTROL DE INVENTARIO EXCEL VS SAC.....	81
CONCLUSION.....	82
RECOMENDACIONES	84
BIBLIOGRAFIA.....	86

DEDICATORIA

DEDICATORIA

Me gustaría proponer esta investigación a todas las personas que contribuyeron al cumplimiento de esta meta en el tiempo deseado y con los honores esperados, pero las páginas de este trabajo de grado no bastarían para hacerlo.

Mi mayor apoyo ha sido **Dios**, quien me acompañó en todo este camino y no dejo que me rindiera, porque con fe y esfuerzo todo se puede, por darme la vida y salud para seguir adelante hasta este momento en la que pude alcanzar mi objetivo.

A mis padres **Milton Luna González** y **Clarisa O. Reynoso Esquilin**, por siempre depositar toda su confianza en mí, por ser quienes me han formado en la vida y me ayudaron al cumplimiento de este logro con su apoyo cada momento.

A mis hermanas **Laritsa Elvira Reynoso** y **Rosalin Luna Reynoso**, por ser parte esencial de mi vida. Estar presente en todas las etapas de mi formación personal

A mis amigos que siempre estaban ahí cuando más los necesitaba. Especialmente **Yudelka Rodríguez** pocas personas he conocido como ella que brindan su apoyo sin esperar nada a cambio.

A mi sobrina **Rosa Amelia** que con su llegada a este mundo me mostro lo fuerte que es la unión familiar y para que este trabo en el futuro le sirva de parámetro, en esta que también será unos de sus objetivos a alcanzar.

AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTOS

A **Dios** por mantenerme en el camino correcto y mostrarme los beneficios del esfuerzo, compromiso y dedicación, abriéndome las puertas para conocer el maravilloso camino hacia el éxito.

A mi madre **Clarisa O. Reynoso Esquilin**, por ser una madre ejemplar y darme un apoyo incondicional.

A mi padre **Milton Luna González**, quien con su esfuerzo y dedicación ha contribuido a mi formación personal y profesional.

A mis hermanas, tíos, profesores y amigos que han creado experiencias inolvidables en mi vida y me han ayudado a crecer como persona.

También, me complace agradecer el apoyo de la **UNIVERSIADA APEC** y todos los profesores de esta estupenda Licenciatura.

De igual manera agradecer a todo el personal de **LETERAGO SRL** que aportó un granito para culminar esta última etapa de unas de mis metas de desarrollo personal.

A los profesores **Elvin Concepción y Juan Polanco de la Cruz** por su estupenda asesoría y dedicación a enseñar todos sus conocimientos.

A todo aquel que con sus palabras positivas y negativas aportaron un granito de arena, que me motivó a mantenerme en el camino.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El inventario es el grupo de productos, artículos, mercancía, que posee una empresa para su fabricación o comercialización. Muchas personas del área de las finanzas lo muestran como activo circulante, efectivo material.

La organización, control, planeación, rapidez, reducción de gasto, reducción de costos, reconocer robos, controlar las entradas y salidas de la mercancía, elevar el nivel de calidad del servicio al cliente. Son unas de las tantas cosas que nos permite conseguir un sistema de gestión de inventarios con la información real y oportuna en un tiempo más real y con menos manipulación de la misma.

Por tales razones una empresa que tenga como objetivo mantenerse en el mercado no importa a que se dedique, de velar por un óptimo sistema de información de su inventario.

Si lo aplicamos a lo personal nos enseña cosas a un más importante: como saber que tenemos, con que contamos, cual es nuestro presupuesto, hasta donde podemos llegar, que cosas nos faltan y si me pondría a mencionar no bastarían las páginas de este trabajo de grado para mencionarlas.

Por eso tomo las primeras página de esta investigación para resaltar la importancia de saber que tenemos y que nos costos su compra o fabricación.

El objetivo principal o general de esta investigación es determinar e Implementar un sistema de inventario con sus costos de abastecimiento y distribución adecuados para una gran distribuidora de productos farmacéuticos Leterago SRL

Para facilitar el logro del objetivo general determine los siguientes objetivos específicos:

- Implementar el sistema de inventario (PEPS) a la distribuidora Leterago SRL.
- Elaborar políticas internas de manejo de inventarios que permitan orientar y guiar a las personas encargadas de controlar las entradas y salidas de los fármacos.
- Clasificación y costeo del inventario.
- Presentar las técnicas de administración de los inventarios.
- Describir las características generales del sistema SAC.
- Poner en marcha el sistema de control de inventarios SAC.
- Generar un instructivo para el manejo y uso de un sistema de información.

Con la finalidad de desarrollar los objetivos antes mencionado, la presente investigación se ha organizado en (4) cuatro capítulos siguiendo el siguiente orden:

En el primer capítulo se plantan las generalidades de los inventarios, que muestra, tipos de inventarios, NIC sobre este método de valuación de inventarios. Concepto de sistema,

El segundo capítulo, se detallan las políticas de control internos implementadas para obtener mejor calidad en la información del sistema. Breve reseña historia de la empresa, COSO desde su implementación y que dice el mismo sobre el control de los inventarios.

El tercer capítulo explica, que es SAC, su infraestructura, sus ventajas y desventajas, el por qué elegimos este sistema comparación con otros sistemas de inventarios.

El ultimo y cuarto capítulo se muestra un breve instructivo de los procesos de costeo, entrada y salida de la mercancía al sistema SAC.

METODOLOGÍA

METODOLOGÍA

En los siguientes párrafos de esta investigación se exponen las técnicas de recolección de información, los tipos y métodos de investigación metodológica con el objetivo del análisis de esta propuesta.

En cuanto a las técnicas de investigación, las utilizadas fueron:

- ✓ **Encuestas:** a todo el personal relacionado con el proceso de compra, almacenamiento y despacho de la mercancía.
- ✓ **Observación:** se observaron los distintos procesos relacionados con la compra, almacenamiento y despacho de la mercancía.
- ✓ **Documentación:** de la información suministrada por el departamento de recursos humanos de LETERAGO SRL.
- ✓ **Entrevistas:** con encargados de los proceso de compra, almacenamiento y despacho de la mercancía.

Tipo de la investigación:

Analítica, por los análisis realizados a los resultados de los cuestionarios, entrevistas y de la información suministrada.

Documental, por la revisión realizada a libros, tesis, informes, leyes, reportes, resultados.

Descriptivos, porque en la presente investigación se describen algunos procesos departamentales, de control y operativos de la empresa LETERAGO SRL.

Los métodos de investigación utilizados fueron:

Método analítico. Método deductivo. Método descriptivo.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LOS INVENTARIOS

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LOS INVENTARIOS

CONCEPTO DE INVENTARIO.

El **inventario según Orlando Espinoza** es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado.

- Es detallada porque se especifican las características de cada uno de los elementos que integran el patrimonio.
- Es ordenada porque agrupa los elementos patrimoniales en sus cuentas correspondientes y las cuentas en sus masas patrimoniales.
- Es valorada porque se expresa el valor de cada elemento patrimonial en unidades monetarias

Según **Finney Miller**, en su libro (Curso de contabilidad) se define los inventarios de una empresa como la compra de artículos en condición para la venta.

Por eso mismo orden **Gerardo Cantú** define los inventarios como los bienes de una empresa destinado a la venta o la producción de productos para su posterior venta como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros.

IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION DE LOS INVENTARIOS.

Si la finalidad de la administración del inventario fuera solo minimizar las ventas satisfaciendo instantáneamente la demanda, la empresa almacenaría cantidades excesivas de inventario de esta manera no incurriría en los costos asociados con una alta satisfacción ni la pérdida de un cliente. Tomando en cuenta que resulta muy costoso tener inventario estático por la paralización del capital.

Para efectos de control y administración de inventarios es necesario contar con la información confiable sobre los mismos. Además, estos inventarios son indispensables para tomar decisiones de compras. Y más importantes para evitar pérdidas monetarias en cuento a decisiones erróneas en pedidos de compras o por pérdidas causadas al no controlar correctamente el inventario.

La administración del inventario cuenta con cuatro aspectos básicos que indican su importancia. Estos son:

- 1) Cuantas unidades deberías ordenas en un momento x.
- 2) En qué momento debería comprarse el inventario.
- 3) Que artículos del inventario merecen una atención especial.
- 4) Puede protegerse una empresa contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.

TIPOS DE INVENTARIO

La **clasificación del inventario** facilita su incorporación a los procesos organizacionales. Analizaremos los más importantes según diferentes autores.

- **Inventario inicial:** Se realiza al dar comienzo a las operaciones.
- **Inventario final:** Se realiza al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar el periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial.
- **Inventario perpetuo:** Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas.
- **Inventario intermitente:** Éste se puede efectuar varias veces al año y se recurre a él por diversas razones.
- **Inventario físico:** Es el inventario real. Es contar, pesar, o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las exigencias.
- **Inventario de productos terminados:** Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.
- **Inventario en tránsito:** Se utiliza con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente.

- **Inventario en proceso:** Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.
- **Inventario máximo:** Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo de que el inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos; por lo tanto, se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada.
- **Inventario mínimo:** La cantidad mínima de inventario a ser mantenida en almacén.
- **Inventario disponible:** Aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.
- **Inventario en línea:** Aquel que aguarda a ser procesado en la línea de producción.
- **Inventario agregado:** Se aplica cuando al administrar la existencia de un único artículo representa un alto costo.
- **Inventario en cuarentena:** Aquel que debe de cumplir con un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo.
- **Inventario de mercancías:** Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados.

- **Inventario de suministros de fábrica:** Son los materiales con los que se elaboran los productos, pero que no pueden ser cuantificados de una manera exacta.

METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS.

IDENTIFICACION ESPECÍFICA

Cada artículo vendido y cada unidad que queda en el inventario están individualmente identificados

PEPS

El flujo físico real es irrelevante, lo importante es que el flujo de costos supone que los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios.

UEPS

El flujo físico real es irrelevante, lo importante es que el flujo de costos supone que los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse (costos de ventas) o en consumirse (costo de producción). El inventario final está formado por los primeros artículos que entraron a formar parte de los inventarios

PROMEDIO

Este método requiere calcular el costo promedio unitario de los artículos en el inventario inicial mas los compras hechas en el periodo contable. En base a este costo promedio unitario se determina tanto el costo de ventas (producción) como el inventario final del periodo.

TECNICAS DE ADMINISTRACION DE LOS INVENTARIOS.

SISTEMA ABC

Este inventario implica que una empresa debe dividir el inventario en tres grupos: A, B Y C. El grupo A incluye los artículos de la mayor inversión monetaria. Por lo común, este grupo consta del 20% de artículos del inventario de la empresa, pero 80% de su inversión en el inventario. El grupo B consta de artículos que representan la siguiente mayor inversión en inventario. El grupo C, consta de un gran número de artículos que requieren una inversión mínima.

Costos de Pedidos: Incluye los gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido, esto es, el costo de elaborar una orden de compra, de efectuar los límites resultantes y de recibir y cotejar un pedido contra su factura. Los costos de pedido se establecen en dólar por pedido.

Costos de Mantenimiento de Inventario: Estos son los costos variables por unidad resultantes al mantener un artículo del inventario durante un periodo específico. Los costos de este tipo representan elementos como los costos de almacenaje, costos de seguro, de deterioro, de obsolescencia y el más importante que es el costo de oportunidad, que surge al inmovilizar fondos de la empresa en el inventario. Los costos de pedido se establecen en dólar por pedido.

Punto de reorden: Una vez que la empresa ha determinado su cantidad económica de pedido, debe determinar cuando hace un pedido. El punto de reorden refleja el uso diario de los artículos del inventario de la empresa y el número de días que se necesitarán para hacer y recibir un pedido. Suponiendo que el inventario se usa a una tasa constante, la fórmula para el punto de reorden es:

$$\text{Punto de Reorden} = \text{Días de Tiempo de Espera} \times \text{Uso Diario}$$

Por ejemplo, si una empresa sabe que le toma 3 días hacer y recibir un pedido, y si usa 15 unidades de artículo de inventario por día, entonces el punto de reorden es de 45 unidades del inventario (3 días x 15 unidades por día). Por lo tanto, tan pronto como el nivel del inventario del artículo caiga al punto de reorden (45 días, en este caso) se hará una orden en el EOQ del artículo.

METODO 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 sin ningún criterio, 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 auditoria, 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.

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL

Es de gran importancia que una compañía cuente con un buen sistema de control de inventario. El logro de un buen sistema de control de estos mantiene los costos a un nivel mínimo. Algunas pautas a seguir seriamente al diseñar un sistema de control de inventarios:

- 1) La reducción de productos en el inventario es el resultado del uso normal de estos y de encontrar usos alternativos o desechar los ítems no necesarios.
- 2) La compra eficiente, la administración y la inversión de productos dependen de un pronóstico exacto de ventas.
- 3) La inversión óptima en inventario se basa en técnicas cuantitativas diseñadas para minimizar el costo de mantener y organizar el inventario.
- 4) El control de inventarios es más que mantener registros de inventario. El control lo realizan las personas que hacen juicios personales con base en sus experiencias pasadas. Sus decisiones se toman dentro de una estructura general de los objetivos y las políticas de la organización para lograrlos.
- 5) Los métodos de control de inventarios variaran en gran parte según el costo de los mismos. Los materiales costosos aquellos que son esenciales por la naturaleza del negocio

Los procedimientos de control continuamente utilizados son: el pedido cíclico, el método mínimo máximo, el método de doble compartimiento, el sistema de pedido automático.

EI PEDIDO CICLICO.

Es un método en el que se revisan los productos disponibles en un ciclo regular o periódico. El inventario podría revisarse cada 30 días. La duración del ciclo variara según el tipo de productos que se revisan. Los artículos esenciales tienen ciclos de revisión más cortos que los artículos menos importantes. Al momento de la revisión se coloca un pedido para llevar el inventario a un nivel deseado.

EL METODO MINIMO – MAXIMO.

Se basa en el supuesto de que los inventarios de productos tienen niveles mínimos y máximos. Una vez determinadas las cantidades mínimas y máximas específicas, la cantidad mínima representa el punto de pedido. Cuando el inventario llega a la cantidad mínima, se hace una orden para incrementar el inventario a la cantidad máxima, por lo general, las cantidades mínimas se basan en una cantidad que protegerá contra los agotamientos de inventarios.

METODO DE DOBLE COMPARTIMIENTO.

Por lo general se utiliza cuando los artículos son relativamente económicos y/o no esenciales, este sistema tiene la ventaja de ser simple y requiere un mínimo de tiempo de oficina. El inventario se divide y se sitúa en dos depósitos. El primero contiene la cantidad e de artículos que se utilizan entre el intervalo en que se recibe un pedido y se sitúa en el siguiente pedido el segundo contiene existencia suficientes para cubrir el uso entre el pedido y su entrega más las unidades adicionales de las existencias de seguridad. Cuando se agota el primer compartimiento se hace un pedido. Los artículos del segundo, se utilizan hasta recibir el pedido.

SISTEMA DE PEDIDO AUTOMATICO.

Según Charles Edwin es aquel en el que los pedidos se realizan automáticamente tan pronto como el nivel de inventario alcanza una cantidad específica denominada punto de pedido. Este sistema está relacionado a un software y computador. Se mantienen tarjetas de registro de inventario perpetuo que registran las compras y requisiciones de productos específicos. Cuando se alcanza el punto de pedido predeterminado el sistema de forma automático clasifica el artículo o código para que se procese y se realice el pedido.

MEDICION Y COSTO DE LOS INVENTARIOS.

En cuanto a la medición de los inventarios, una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. Además, dicha entidad incluirá en el costo del inventario todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales. Por otra parte los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra. Los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar los costos de adquisición.

Costos excluidos de los inventarios:

- a) Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.
- b) Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración.
- c) Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actual.
- d) Costo de venta.

CONCEPTO DE SISTEMA

De acuerdo a varios autores, existen conceptos diferentes desde varios puntos de vista:

Sistema de información se puede definir como un conjunto de funciones, componentes o elementos que interactúan entre sí con la finalidad de apoyar la toma de decisiones, coordinación, análisis de problema, visualización de aspectos complejos y el control de una organización.

En otras palabras es un conjunto de elementos asociados a un conjunto de elementos relacionados. Y financieramente hablando un sistema es una serie de operaciones financieras enlazadas

Un sistema puede ser físico o concreto (una computadora, un televisor, un humano) o puede ser abstracto o conceptual (un software).

Cada sistema existe dentro de otro más grande, por lo tanto un sistema puede estar formado por subsistemas y partes, y a la vez puede ser parte de un supersistema.

Los sistemas tienen límites o fronteras, que los diferencian del ambiente. Ese límite puede ser físico (el gabinete de una computadora) o conceptual. Si hay algún intercambio entre el sistema y el ambiente a través de ese límite, el sistema es abierto, de lo contrario, el sistema es cerrado.

El ambiente es el medio en externo que envuelve física o conceptualmente a un sistema. El sistema tiene interacción con el ambiente, del cual recibe entradas y al cual se le devuelven en salidas. El ambiente también puede ser una amenaza para el sistema.

Un grupo de elementos no constituye un sistema si no hay una relación e interacción, En informática existen gran cantidad de sistemas:

Sistema operativo.

Sistema experto.

Sistema informático.

Aplicación o software.

Computadora.

ELEMENTOS DEL SISTEMA

Por definición, un sistema comprende:

a) Entradas o ingresos

Las entradas del sistema provienen de la empresa.

La empresa puede aportar

- En su creación y por medio de sus fundadores: los capitales, las ideas, los hombres, las diferentes inversiones a corto plazo a su existencia y gracias a su actividad.
- Un conjunto de valores que se han denominados objetivos y que representan los modelos en que fundamentan su actividad.

El entorno aporta el resto:

- De una parte, lo que se ha enumerado en la fabrica elementos contribuyentes, materias primas, y energía.

b) Salidas o pagos

Las salidas constituyen la parte esencial puesto que son la justificación primordial del sistema.

Norma Internacional de Contabilidad NIC N° 2 INVENTARIOS

1. El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios.

Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. Alcance

2. Esta Norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a: (a) las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de Construcción); (b) los instrumentos financieros; y (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).

3. Esta Norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por: (a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, de minerales y de productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esos inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios. (b) Intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, siempre que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta. En el caso de que esos inventarios se lleven al valor razonable menos costos de venta, los cambios en el importe del valor razonable menos costos de venta se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios.

4. Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se miden por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se han recogido las cosechas agrícolas o se han extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando existe un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esos inventarios se excluyen únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

5. Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia, o bien por cuenta de terceros. Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlos en un futuro próximo, y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio, o un margen de comercialización. Cuando esos inventarios se contabilicen por su valor razonable menos los costos de venta, quedarán excluidos únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

Definiciones 6. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Inventarios son activos: (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

7. El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

8. Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, los inventarios incluirán el costo de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso de operación correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos Ordinarios). Medición de los inventarios

9. Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor. Costo de los inventarios

10. El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. Costos de adquisición

11. El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. Costos de transformación

12. Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

13. El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las

operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

14. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo.

15. Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos

costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

16. Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes: (a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción; (b) los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior; (c) los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y (d) los costos de venta.

17. En la NIC 23 Costos por Intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costos financieros se incluyen en el costo de los inventarios.

18. Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

19. En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se

incluirán en el costo de los inventarios, sino que se contabilizarán como gastos del periodo en el que se hayan incurrido. Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

Costo de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos 20. De acuerdo con la NIC 41 Agricultura, los inventarios que comprenden productos agrícolas, que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se medirán, en el momento de su reconocimiento inicial, por su valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta, considerados en el momento de su cosecha.

21. Los sistemas para la determinación del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

22. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta

impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial. Fórmulas del costo

23. El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales.

24. La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables.

25. El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con

una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.

26. Por ejemplo, dentro de la misma entidad, los inventarios utilizados en un segmento del negocio pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de inventarios, en otro segmento del negocio. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de los inventarios (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de costo diferentes.

27. La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad. Valor neto realizable.

28. El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no

ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado.

29. Generalmente, la rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable, se calcula para cada partida de los inventarios. En algunas circunstancias, sin embargo, puede resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de inventarios relacionados con la misma línea de productos, que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otras partidas de la misma línea. No es apropiado realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de los inventarios, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todos los inventarios en una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costos en relación con cada servicio para el que se espera cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

30. Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del periodo.

31. Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de inventarios que se tienen para cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes.

32. No se rebajarán las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de inventarios, para situar su importe en libros por debajo del costo, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al costo o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el costo de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el costo de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

33. Se realizará una nueva evaluación del valor neto realizable en cada periodo posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el costo y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencia, que se lleva al valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, está todavía en inventario de un periodo posterior y su precio de venta se ha incrementado. Reconocimiento como un gasto

34. Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

35. El costo de ciertos inventarios puede ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo los inventarios que se emplean como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los elementos de propiedades, planta y equipo de propia construcción. El valor de los inventarios asignado a otros activos

de esta manera, se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

Información a revelar

36. En los estados financieros se revelará la siguiente información: (a) las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado; (b) el importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad; (c) el importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta; (d) el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo; (e) el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34; (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y (h) el importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

37. La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de inventarios, así como la variación de dichos importes en el periodo, resultará de utilidad a los usuarios de los estados financieros. Una clasificación común de los inventarios es la que distingue entre mercaderías, suministros para la producción, materias primas, productos en curso y productos terminados. Los inventarios de un prestador de servicios pueden ser descritos como trabajos en curso.

38. El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo, denominado generalmente costo de las ventas, comprende los costos previamente incluidos en la medición de los productos que se han vendido, así como los costos indirectos no distribuidos y los costos de producción de los inventarios por importes anómalos. Las circunstancias particulares de cada entidad podrían exigir la inclusión de otros costos, tales como los costos de distribución.

39. Algunas entidades adoptan un formato para la presentación del resultado del periodo donde presentan importes diferentes a la cifra de costo de los inventarios que ha sido reconocida como gasto durante el periodo. Según este formato, la entidad presentará un análisis de los gastos mediante una clasificación basada en la naturaleza de estos gastos. En este caso, la entidad revelará los costos reconocidos como gastos.

CAPÍTULO II

**ASPECTOS GENERALES
LETERAGO SRL**

CAPÍTULO II: ASPECTOS GENERALES LETERAGO SRL

RESEÑA HISTORICA

Leterago SRL fue fundada el 24 de abril de 1964 y desde sus inicios se dedicó a la importación y distribución de medicamentos en el país. Su nombre es una combinación de los apellidos de sus creadores: Lebrón, Tejada, Ramos Y Gómez (LETERAGO).

Gracias al esfuerzo aportado por sus colaboradores, a la confianza y el apoyo recibido de los clientes y representadas, han logrado ocupar un posicionamiento importante en la distribución de fármacos en República Dominicana, consolidando una relación de confianza y desarrollo mutuo.

Esa experiencia de éxito ha sido extendida a otros países de Latinoamérica, como Panamá, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras Y Nicaragua, formando una red de distribución con grandes ventajas competitivas.

Leterago se enfoca en ofrecer a sus clientes un servicio distinguido y especializado aportando soluciones vanguardistas para la optimización de la cadena de suministros farmacéutico y sectores afines.

Sus servicios abarcan la venta y gestión logística del producto terminado:

- ❖ Servicios de representación y comercialización de productos.
- ❖ Servicios logísticos integrados: planeación: abastecimientos, gestión aduanal

❖ Almacenamiento y distribución

En la actualidad, asume un gran compromiso con la calidad de los servicios que ofrece a sus clientes, construyendo relaciones solidas, efectivas y satisfactorias, que les permite ser un aliado estratégico para su negocio.

Motivados por el crecimiento de las operaciones y emulando la vasta experiencia adquirida en República Dominicana, se inician las siguientes operaciones:

Enero 2002: Leterago en Panamá

Enero 2003: Leterago en Ecuador

Marzo 2007: Leterago en Guatemala

Octubre 2007: Leterago en El Salvador

Marzo 2009: Leterago en Costa Rica

Abril 2011: Leterago en Honduras

Julio 2013: Leterago en Nicaragua



Nuestro éxito y desarrollo obtenidos durante más de 40 años de operaciones como Importadores y Distribuidores, se basan en dos premisas fundamentales:

La excelencia de los prestigiosos Laboratorios Farmacéuticos que representamos

El compromiso y profesionalismo de todos nuestros colaboradores.

Estas Premisas se han transformado en una clara ventaja competitiva, que nos ha permitido ganar mercado año tras año, en cada uno de los países donde operamos, logrando la preferencia de nuestros clientes.

Políticas de calidad

Según ISO 9001:2008 las Política de calidad: es un breve documento que se integra en el manual de calidad y que demuestra el compromiso de la dirección de

implantar un sistema de gestión de la calidad orientado a la atención del cliente y a la mejora continúa.

”Comprometidos con la entrega de un servicio logístico competitivo que aporte valor al sector farmacéutico y empresas a fines, establecemos un sistema de gestión para lograr la mejora continua, la calidad en todo lo que hacemos y el cumplimiento de las exigencias regulatorias y las necesidades de nuestros clientes, accionistas y colaboradores.”

CULTURA ORGANIZACIONAL

Misión

Somos una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos farmacéuticos y afines en todo el territorio nacional. Por medio de un servicio de vanguardia de las exigencias del mercado, que mantiene altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad; generando valor para nuestros clientes, accionistas, colaboradores y proveedores.

Visión

Ser la empresa líder a nivel nacional en servicios de distribución y representación exclusiva de productos farmacéuticos y afines; distinguiéndonos por el profesionalismo y calidad de nuestro servicio.

Valores

- **Integridad:** Aseguramos relaciones duraderas basadas en el compromiso, responsabilidad y honestidad.
- **Sinergia:** Multiplicamos la iniciativa y creatividad con trabajo en equipo enfrentando retos y desafíos que se presentan en el entorno.
- **Dinamismo:** Tenemos la capacidad de combinar fuerza, energía y velocidad necesarias para responder con entusiasmo a nuestros clientes.
- **Servicio:** Trabajamos para dispensar a nuestros clientes a un servicio personalizado, con valores agregados orientados a satisfacer sus necesidades y superar sus expectativas.
- **Responsabilidad social:** Todas nuestras actividades comerciales están basadas en la ética u en agregar valor a la sociedad

ANALISIS FODA

Según Fernando Herrera Canales FODA es una técnica sencilla que permite analizar la situación actual de una organización, estructura o persona, con el fin de obtener conclusiones que permitan superar esa situación en el futuro. La técnica del diagnóstico FODA permite también conocer el entorno y sus elementos que están alrededor de la organización.



Fortalezas:

- + Hoy en día es la distribuidora más extensa de Latinoamérica.
- + Posee un centro de distribución en áreas de maniobras muy eficiente para sus proveedores que impacta fuertemente el nivel de servicio a las farmacias.
- + Los excelentes resultados, han generado incremento en el valor de las acciones.
- + Es una distribuidora, consolidando su liderazgo, apoyando por logística de entrega, profesionalismo y calidad de productos. Además se encuentra en

un proceso de certificación de normas de ISO 9001-2000, lo que reafirma su posición como la distribuidora más importante del país.

- + Amplio mercado.
- + Calidad en productos y servicios.

Oportunidades

- + Expansión gracias al aumento de las nuevas farmacias.
- + Certificación de normas de ISO 9001-2000, en calidad y almacenamiento.
- + La unión de nuevos laboratorios representados.

Debilidades.

- + Falta de procedimientos y controles internos.
- + Falta de un software moderno de control de inventarios.

Amenazas

- + La unión de dos de nuestros principales competidores en el mercado.
- + La alta tasa de la moneda de cambio.
- + Nuevos competidores.

SITUACION ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.

LETERAGO, cuenta en la actualidad con 280 colaboradores entre personal administrativo y operativo, Cada uno de los puestos dentro de la organización están definidos dentro del sistema de gestión de calidad.

Al ser una multinacional, la estructura multinacional en el país está dirigida por una administración, a través de un Gerente general. Ya en el país se cuenta con un Gerente General, a quien se reportan 9 gerencias: Gerente de Planta, Contralor, Gerente de RRHH, Gerente de Venta 1 Gerente de venta 2, Gerente de Administración y Finanzas, Gerente de Logística, debajo de este último se ubican las seis jefaturas logísticas divididas en: Coordinador de Compras, Coordinador de inventario y Encargado de almacén.

La administración de los inventarios de los medicamentos depende y su administración del encargado de logística en lo que se refiere al almacenamiento y distribución de los mismos y bajo la Jefatura de compras lo que se refiere a las adquisiciones y planeación de stocks.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Leterago está dedicada a la distribución y comercialización de productos farmacéuticos y afines. Con una representación exclusiva de Laboratorios en todo el mundo.

Principales Representadas.

Principales Laboratorios representados

LABORATORIOS: 001 RATIO	LABORATORIOS: 030 EXELTIS
LABORATORIOS: 002 ROWE	LABORATORIOS: 031 POEN
LABORATORIOS: 004 BMA PHARMA	LABORATORIOS: 031 POEN MM
LABORATORIOS: 008 NYCOMED	LABORATORIOS: 034 EURO Ltd.
LABORATORIOS: 010 NATTERMAN	LABORATORIOS: 036 ICLOS
LABORATORIOS: 013 HEM CARE	LABORATORIOS: 039 DERMA CARE
LABORATORIOS: 015 ASOFARMA	LABORATORIOS: 041 BENARES
LABORATORIOS: 016 MEDIHEALTH	LABORATORIOS: 043 ISISPHARMA
LABORATORIOS: 017 PACK	LABORATORIOS: 044 MAREA ALTA
LABORATORIOS: 019 ROWEFEM	LABORATORIOS: 045 MICRO LABS
LABORATORIOS: 022 ETHICAL ETICOS	LABORATORIOS: 046 OKASA
LABORATORIOS: 024 MERZ & CO.	LABORATORIOS: 047 PASTEUR
LABORATORIOS: 027 ROEMMERS	
LABORATORIOS: 028 MEDIHEALTH	
LABORATORIOS: 029 ETHICAL	

CAPITULO III:

**ASPECTOS GENERALES DEL
SOFTWARE DE INVENTARIO SAC
IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y
DESVENTAS Y
CARACTERISTICAS.**

CAPITULO III: IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.

ENCUESTA SATISFACION DEL CLIENTE

Para el 2014 se realizo la encuesta de satisfacción al cliente que al igual que años anteriores trajo muchos disgustos e interrogantes a la administración.



Encuesta Satisfacción del Cliente

Mayo 2014

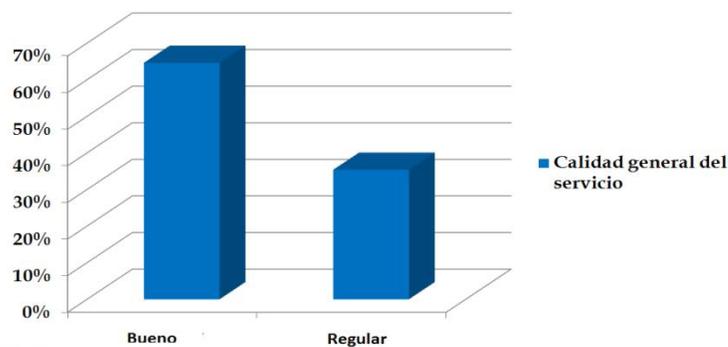


Aspectos a Evaluar

- 1.- Calidad del servicio al cliente
- 2.- Cortesía del personal
- 3.- Condiciones en que se reciben los productos
- 4.- Facilidad del proceso de devolución
- 5.- Variedad de productos
- 6.- Frecuencia de visitas
- 7.- Precisión en la facturación
- 8.- Puntualidad en la entrega de los productos
- 9.- Apego a conductas de honestidad y ética
- 10.- Apertura del equipo de trabajo ante quejas o sugerencias
- 11.- Calidad general del servicio



Calidad General del Servicio



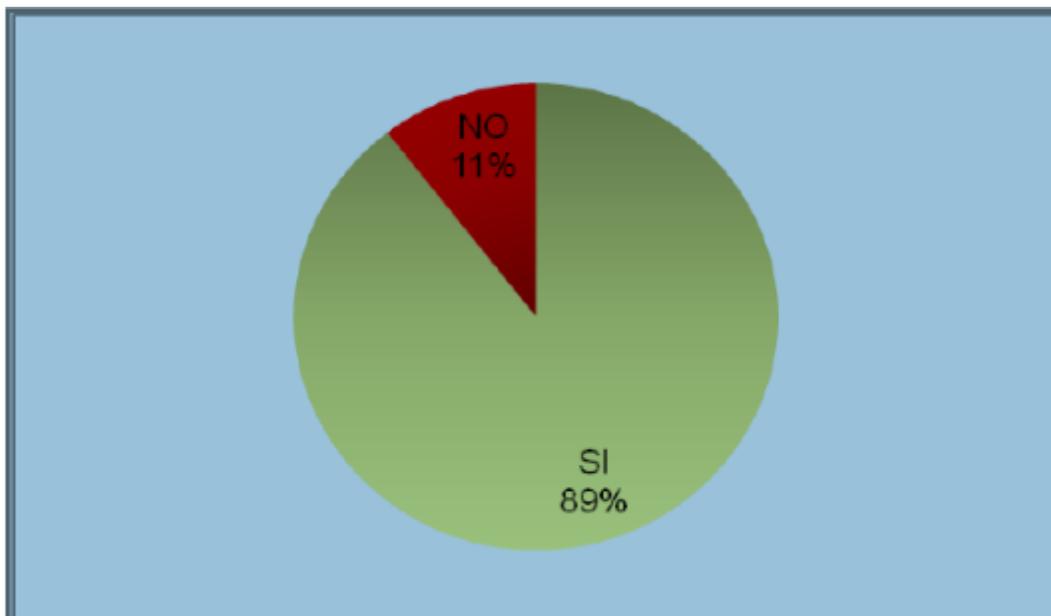
El resultado de la encuesta anteriormente ilustrada trajo la interrogante que le dio inicio a esta investigación y que como participante más importante relaciono a la administración con lo operativo.

Interrogante.

¿Es necesaria la implementación de un sistema informático de control de inventarios para la obtención de mejores resultados?

Personas encuestadas:

- Gerente general, Gerente financiero,
- Encargado de almacén, Encargado de logística
- Encargado de calidad, Encargado de auditoria
- Despachador, almacenista, y todo el personal relacionado con la entrada y salida de la mercadería.



Basados en pruebas, análisis de rendimiento, capacitación, deterioro de la mercancía y en los altos costos del software de inventario, la gerencia general para el 2015 tomo la decisión de la implementación de software y para esto solicito que le incluyera en su presupuesto. Detallado a continuación:

PRESUPUESTO PARA EL 2015

IMPLEMENCAIO DE SAC DOP 12,500,000

Actividad	Peso porcentual	Costo Proceso
ADQUISION DE SOFTWARE	41%	5.125.000,00
IMPLEMENTACION Y PUESTA EN MARCHA.	20%	2.500.000,00
PRUEBAS	18%	2,250.000,00
DOCUMENTACION	2%	250.000,00
CAPACITACION	19%	2,375.000,00
TOTAL	100%	12.500.000,00

GENERALIDADES DE SAC

Según sus creadores SAC es un sistema. Un programa, software para la computadora. Estamos hablando de una tecnología. Desde sus inicios, fue creado para grandes empresas por el mencionado sistema es un (ERP) (Enterprise Resource Planning) que sería un Sistema de Planificación de Recursos empresariales

SAC es sin lugar a dudas esto y mucho más... al ser un sistema modular que combina muchísimas áreas de la organización entre sí formando así un todo integrado que posibilita la comunicación e interacción de los datos, procesando así grandes cantidades de datos y obteniendo información útil para la toma de decisiones.

SAC es un sistema informático, sirve para brindar información. Se alimenta de los datos que se cargan y procesan dentro de un entorno, y el sistema se encargará (de acuerdo a la configuración realizada por el usuario -consultores SAC) de producir con esos datos información útil para la toma de decisiones y la exposición de esos datos de forma tal que puedan ser interpretados por los interlocutores interesados.

SAC no es gratis. Es un producto tiene una licencia de uso. SAC no es un producto de uso personal. No puedes obtener SAC para correrlo de forma "demo" en tu PC. No está dirigido a empresas pequeñas. De hecho debes tener una facturación anual muy

importante para ser un potencial cliente de SAC. Cuando las empresas hablan de SAC, hablan del sistema global, pensado para empresas multinacionales. También

SAC cuenta con 5 módulos muy importantes:

 Acceso directo a Prove

 CONTABLE

 Stock

 Teso.exe

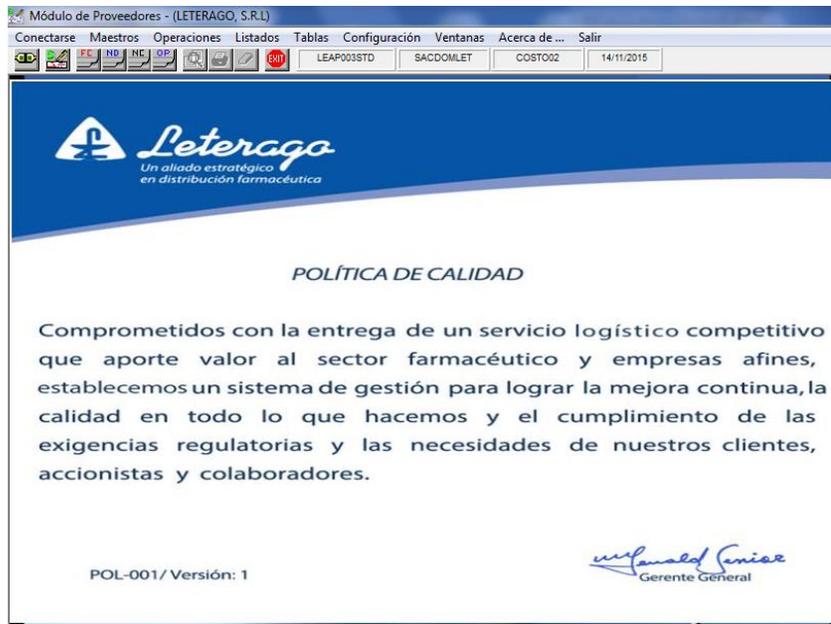
 Ventas

CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE SAC.

Módulo de proveedores:

Es la parte del sistema SAC que permite el registro de las facturas, notas de debito, notas de crédito como el análisis de las cuentas por cobrar y por pagar.

 Acceso directo a Prove



Entre sus opciones están:

- El maestro de proveedores: esta ventana permite crear proveedores que le generan obligaciones a la empresa.
- Operaciones: permite realizar cualquier operaciones para las cuales esta creado el modulo.
- Listado: permite generar históricos de las obligaciones clasificándolas por tipo, fechas, pagadas y pendientes de pago y anuladas.

MODULO CONTABLE



CUENTA CON:

1. Plan de Cuentas
2. Plan de Cuentas Histórico
2. Operaciones
 1. **Asientos**
 2. **Normales**
 3. **Especiales**
 4. **Procesos**
 5. **Mayorización**
 6. **Ajuste por Inflación**
 7. **Conversión**
 8. **Diferencia de Cambio**
 9. **Apertura Nuevo Ejercicio**
 10. **Cierre de Ejercicio**
 11. **Reversión de Cierre de Ejercicio**
 12. **Importación de Asientos**
 13. **Desde Archivos de Texto**
 14. **Transferir desde Otra Empresa**
 15. **Transferir desde planilla Excel**
 16. **Presupuestos**
 17. **Asignación de Agrupaciones**
 18. **Interfase**

3. Listados

1. **Libro Diario**
2. **Análisis de Asientos**
3. **Mayor**
4. **Estructuras Comparativas**
5. **Plan de Cuentas**
6. **Plan de Cuentas Histórico**
7. **Sumas y SalDOS**
8. **Evolución de SalDOS**
9. **SalDOS por Auxiliares**
10. **Asientos por Fecha de Alta**
11. **Control de Auxiliares**
12. **Estructuras Informativas**
13. **Personalizados**

4. Tablas

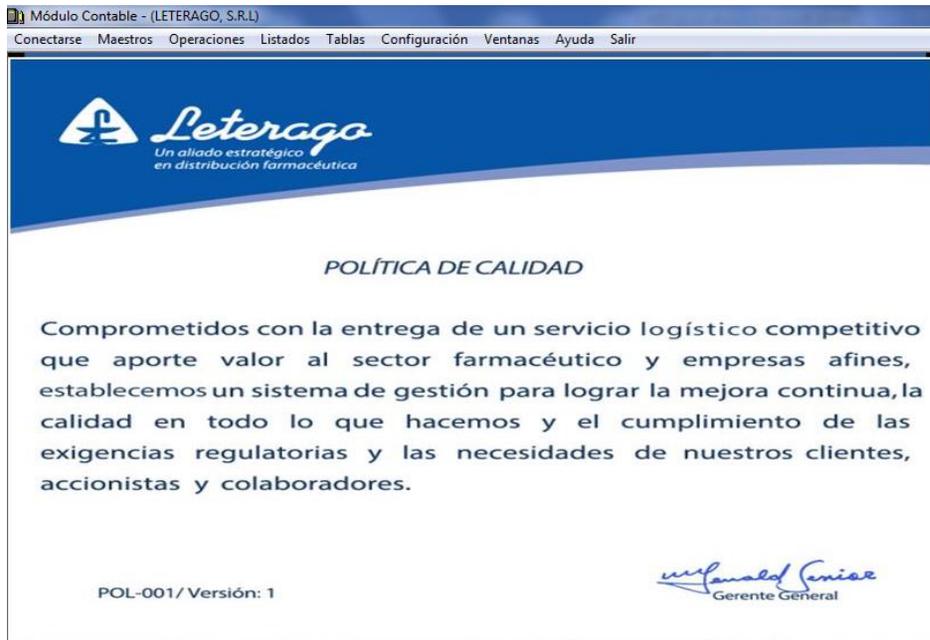
1. **Tipos de Auxiliares**
2. **Auxiliares**
3. **Índices**
4. **Valores Conversión Monetaria**
5. **Cotizaciones de Moneda**
6. **Tipos de Asiento**
7. **Descripciones de Asientos**
8. **Asientos Modelo**
9. **Períodos**
10. **Centros de Costos**
11. **Agrupaciones**

12. Asig. De Permisos sobre Plan de Cuentas

13. Valores Ajuste Diferencia de Cambio

5. Configuración

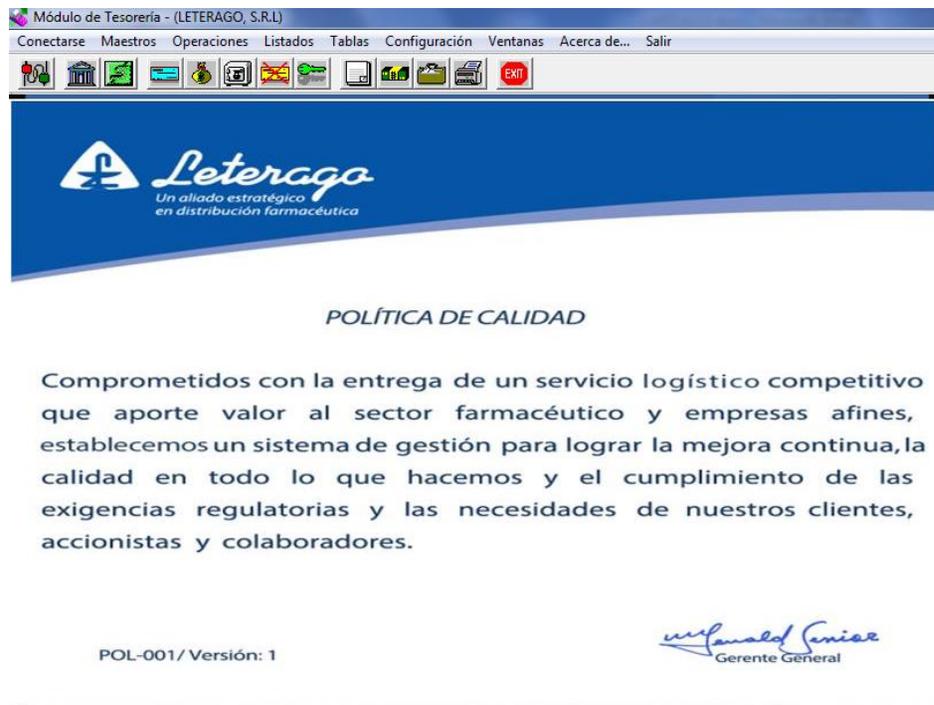
1. Módulo
2. Agrupaciones
3. Transferencias
4. Tipos de Asientos
5. Equivalencias de Cuentas
6. Copiar Cuentas a Base Destino



MODULO DE TESORERIA.

Este permite entre sus operaciones generar egresos e ingresos ya creados en el modulo de proveedores. Como el histórico de pagos generado a c/u de ellos. Además:

- Generar movimientos bancarios entre las cuentas.
- Cierre de caja.
- Cheques a diferir.
- Pagos a tarjetas de Crédito.
- Cheques a debitar
- Conciliaciones Bancarias.



Módulo de ventas:

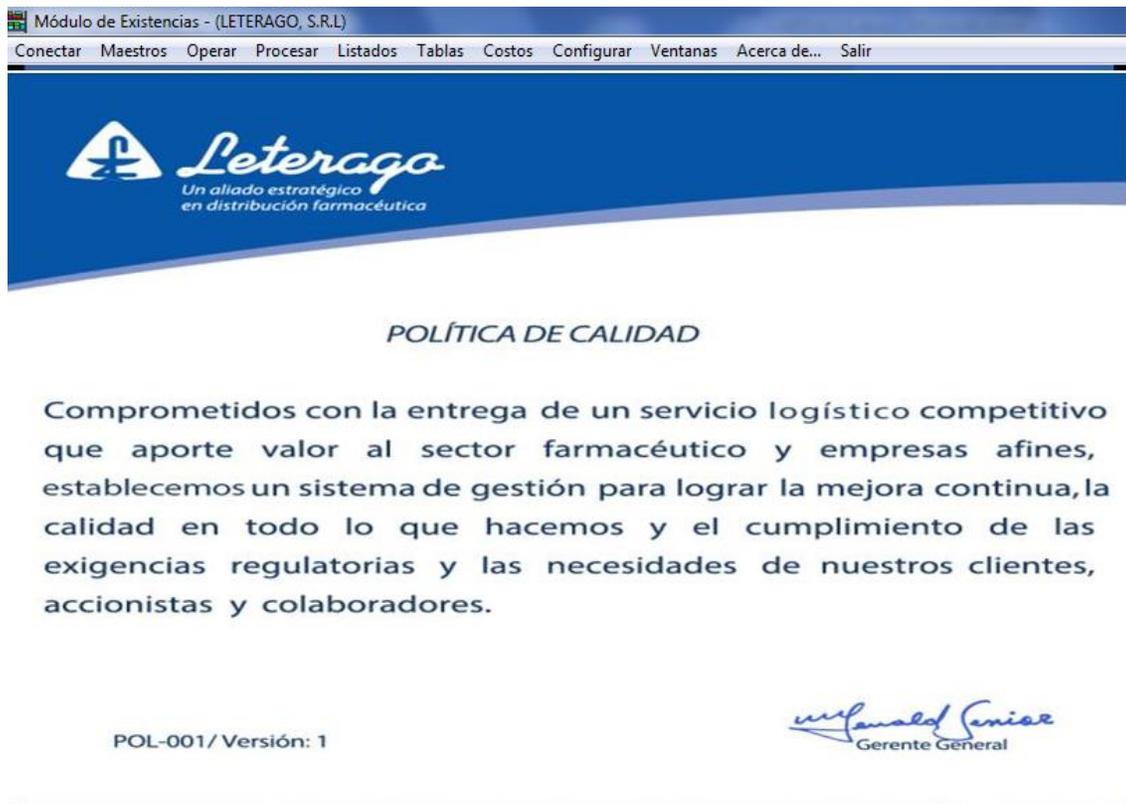
Como su nombre lo indica esta en todo los relacionados con las operaciones de ventas de la empresa. Convirtiéndose en unos de lo más importante de este sistema de información.

Entre sus operaciones están:

- Pedidos
- Asignación de Pedidos
- Autorización de Comprobantes Suspendidos
- Remitos
- Facturación
- Notas de Crédito
- Notas de Débito
- Reservas
- Formularios Preimpresos
- Eliminación de Comprobantes Anulados
- Reimpresión de Comprobantes
- Venta Contado
- Generación Masiva
- Descuentos por Volumen
- Compromiso y Asignación Automáticos de Stock
- Cierre Masivo de Pedidos
- Unificación de Stock
- Fechas de Entrega de Facturas
- Talón de Despacho de Transportistas
- Cierre de Ventas
- Registración Masiva
- Errores Pedidos de NetOrder
- Importación de Remitos
- Despacho
- Exportación Facturas InterCompany
- Importación Facturas InterCompany
- Ingreso de Devoluciones

MODULO DE STOCK O EXISTENCIAS

Este modulo que es el principal objetivo de esta investigación y a la cual está destinada. Presenta un gran número de opciones, que permiten el control de todas las operaciones de entrada y salida de la mercancía. Es decir es la base de datos e interacción de los procesos de inventario.



Módulo de Existencias - (LETERAGO, S.R.L.)

Conectar Maestros Operar Procesar Listados Tablas Costos Configurar Ventanas Acerca de... Salir

 **Leterago**
Un aliado estratégico
en distribución farmacéutica

POLÍTICA DE CALIDAD

Comprometidos con la entrega de un servicio logístico competitivo que aporte valor al sector farmacéutico y empresas afines, establecemos un sistema de gestión para lograr la mejora continua, la calidad en todo lo que hacemos y el cumplimiento de las exigencias regulatorias y las necesidades de nuestros clientes, accionistas y colaboradores.

POL-001/ Versión: 1


Gerente General

CAPITULO III: IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UTILIZAR SAC

VENTAJAS

- ✓ SAC es reconocido por expertos.
- ✓ Ofrece opciones que se adaptan a su forma de hacer negocios.
- ✓ Ponen a su servicio la experiencia que tienen en cada sector.
- ✓ Ayuda a empezar rápidamente y a que los resultados se vean solo en cuestión de semanas.
- ✓ Las soluciones de SAC ayudan a convertir los de datos de su organización en información útil.
- ✓ Constantemente proporcionan innovaciones que contribuyen al éxito de los negocios.
- ✓ Las soluciones están diseñadas para adaptarse al crecimiento de los negocios.

DESVENTAJAS

- ✓ El costo de la implementación, en algunos casos es muy alta.
- ✓ Siempre se dependerá de tener algún consultor como soporte de los diferentes módulos
- ✓ La documentación es restringida por políticas de confidencialidad.
- ✓ Las academias SAC tiene un costo muy alto, para especializarse en los módulos.

PROCESO DE IMPLEMENTACION DE SAC

Modulo de existencia o stock

- 1) La primera parte del proceso de implementación fue dedica a la creación en el módulo de existencia los comprobantes de inventarios que este utilizaran.

Detallados a continuación:

STOCK	COMPRAS
ING5- ingreso por Reposición de Oferta	ING1 - Normales por O/C
REAC - Ingreso por Reacondicionamiento	ROEMM-Roemmers Muestra Medicas
EGDAV - EGRESOS DANADOS Y VENCIDOS	COROC - Correcciones Facturas de Compra
EGRAC - Egreso por Reacondicionamiento	COROC - Correcciones Facturas de Compra
CORIN - Correcciones al Inventario	CONSI- Ingreso de Consignaciones
EGDES - Egresos para Destrucción	COMDE - Compras Devueltas al Supli dor
ESIF - Egresos Alm. sin Inv. Físico	ITRAN - Ingreso de transito
RECHI - Egresos Vencidos Incompletos	ETRAN - Egreso de transito
MMCOR - CORRECCIONES INVENTARIO MM	
MMCOR - CORRECCIONES INVENTARIO MM	
EGREP - Egresos de Representadas	
ERECH - Egreso Deposito en Rechazo Inc	

MUESTRAS MEDICAS
MMROE - FACTURA MM ROEMMERS
INTER - FACTURA INTERNA
PROMO - FACTURA PARA PROMOCIONES
NCINT - NOTA DE CREDITO INTERNA
FIR - Factura Interna Representadas

Ventas
FCON3 - Factura Contado 3 Días
FGOB - FACTURAS AL GOBIERNO
FCREA - Factura de Crédito (A)
FESP - FACTURAS A INST. ESPECIALES

Continuando con el proceso de implementación se creó un departamento de compras, que para el 2014 está conformado por el departamento de calidad y colaboradores del departamento de almacén.

La principal función del departamento es la de abastecer de manera oportuna las necesidades de la planta con el mejor precio de oportunidad y la calidad requerida. Para esto cuenta con una estructura liderada por el Jefe de Compras, tres compradores directos de los productos farmacéuticos y componentes, servicios industriales y un ingeniero de desarrollo de proveedores, todos ellos con las funciones definidas y concretas para llevar a cabo el proceso de abastecimiento.

ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Actividad realizada	% de ocupación
Revisión MRP	5%
Revisión de demanda	5%
Análisis de solicitudes de compra	15%
Colocar órdenes de compra	15%
Negociaciones con proveedores	20%
Seguimiento a entregas de materiales	35%
Atención de facturas y devoluciones	5%

El seguimiento a las órdenes de compra y su llegada se realiza por muestreo al ser muchos los ítems que se manejan (400 por comprador), por lo que sólo se llega a dar el 30 ó 40 % del seguimiento necesario. Si algún ítem está como faltante se lo administra como crítico y le ponen toda la atención al mismo con el objetivo de que la planta no se paralice.

Siguiendo con el proceso de implementación Se crearon los códigos de los medicamentos clasificándolos por laboratorios con la finalidad de distinguir en el sistema un producto de otro, garantizando control y movimiento de cada uno de los productos para poder generar históricos de productos., con el mismo formato se le agrego a la descripción (001) para los productos originales (003) para la muestras medicas y (444) para el material de empaque. Junto al formulario para futuras creaciones

 FOR-233 Formulario de solicitud de creacion de codigos de productos V-3.xlsx

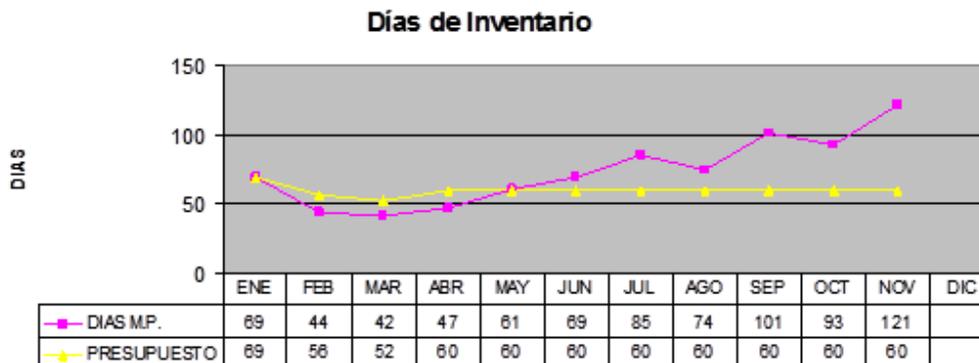
LABORATORIO	CODIGO		
	ORIGINAL	Muestra Medica	Material De Empaque
LABORATORIOS: 001 RATIO	001-001-003	001-003-003	001-444-003
LABORATORIOS: 002 ROWE	002-001-003	002-003-003	002-444-003
LABORATORIOS: 004 BMA PHARMA	004-001-003	004-003-003	004-444-003
LABORATORIOS: 008 NYCOMED	008-001-003	008-003-003	008-444-003
LABORATORIOS: 010 NATTERMAN	010-001-003	010-003-003	010-444-003
LABORATORIOS: 013 HEM CARE	013-001-003	013-003-003	013-444-003
LABORATORIOS: 014 ASOFARMA	014-001-003	014-003-003	014-444-003
LABORATORIOS: 015 ASOFARMA ONCOLOGICO	015-001-003	015-003-003	015-444-003
LABORATORIOS: 016 MEDIHEALTH	016-001-003	016-003-003	016-444-003
LABORATORIOS: 017 PACK	017-001-003	017-003-003	017-444-003
LABORATORIOS: 019 ROWEFEM	019-001-003	019-003-003	019-444-003
LABORATORIOS: 020 ROWEFEM PROFAMILIA	020-001-003	020-003-003	020-444-003
LABORATORIOS: 022 ETHICAL ETICOS	022-001-003	022-003-003	022-444-003
LABORATORIOS: 024 MERZ & CO.	024-001-003	024-003-003	024-444-003
LABORATORIOS: 027 ROEMMERS	027-001-003	027-003-003	027-444-003
LABORATORIOS: 028 MEDIHEALTH MM	028-001-003	028-003-003	028-444-003
LABORATORIOS: 029 ETHICAL POPULARES	029-001-003	029-003-003	029-444-003
LABORATORIOS: 030 EXELTIS	030-001-003	030-003-003	030-444-003
LABORATORIOS: 031 POEN	031-001-003	031-003-003	031-444-003
LABORATORIOS: 032 FLUTER-DOMULL	032-001-003	032-003-003	032-444-003
LABORATORIOS: 034 EURO Ltd.	034-001-003	034-003-003	034-444-003
LABORATORIOS: 035 ETHICAL GENERICOS	035-001-003	035-003-003	035-444-003
LABORATORIOS: 036 ICLOS BIOTECNOLOGIA	036-001-003	036-003-003	036-444-003
LABORATORIOS: 039 DERMA CARE	039-001-003	039-003-003	039-444-003
LABORATORIOS: 041 BENARES DOM.ORAL LAB	041-001-003	041-003-003	041-444-003
LABORATORIOS: 042 BENARES DOM.TUNG HAI	042-001-003	042-003-003	042-444-003
LABORATORIOS: 043 ISISPHARMA	043-001-003	043-003-003	043-444-003
LABORATORIOS: 044 MAREA ALTA	044-001-003	044-003-003	044-444-003
LABORATORIOS: 045 MICRO LABS	045-001-003	045-003-003	045-444-003

En función al tipo de producto ya antes mencionados se decidió controlar las siguientes variables.

- 1) Uno o dos unidades.
- 2) Control de lotes.
- 3) Ubicaciones.
- 4) Fecha de vencimiento.

INDICADOR DE INVENTARIO SAC.

SAC utiliza el indicador días de inventario para saber cuánto tiempo se podría satisfacer la demanda futura con el inventario disponible. Como muestra la figura a continuación:



CAPITULO III: IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.

COSTO DE IMPLEMENTACION

Cuando se considera como un porcentaje de los ingresos de una empresa anual (o el presupuesto, para las organizaciones del sector público), SAC es una de las opciones de costo más elevado. El cliente promedio de SAC gasta 2% de sus ingresos anuales en su costo total de propiedad, mientras que el promedio de los clientes de Oracle gasta 1.8%. Solo superado por SAP que las empresas que lo implementan deben considerar el 4% de sus ingresos. Esto podría atribuirse a la amplitud de la funcionalidad –y por lo tanto, mayor costo– asociado con el software de SAC

Incremento en gastos de capacitación para el 2015 como:

NO.	CUENTA
N300041	Capacitación al Personal

- Diplomado en gestión estratégica de compras nacionales e internacionales.
- Capacitación para el manejo del software SAC.
- Diplomado y control de inventario.

A continuación imágenes comparativas del incremento de la cuenta capacitación al personal periodo 2014-2015 solo se tomaron en cuenta las capacitaciones relacionadas con la implementación del software:

NO.	CUENTA
N300041	Capacitación al Personal

LETERAGO, S.R.L

Fecha: 17/11/2015
 Hora: 12:39:07
 Página: 6

MAYOR							
Fecha Desde:	Hasta:	Moneda:	Incluye Asientos Ingresados	Asientos: Todos			
01/01/2014	31/12/2014	Base					
Incluye ajustes por diferencia de cambio							
Fecha	Asiento	Tipo	Mone / Importe Origen	Debe	Haber	Sdo. Acumulado	Detalle
05/12/2014	1201412051011	COMPR Compras	RDS 700,00	700,00		1.676.769,68	Comp : F001 0000 -00004888 Prov.: 00006 FERNANDO CRUZ Carat.: 2014120235
05/12/2014	1201412051012	COMPR Compras	RDS 11.850,00	11.850,00		1.688.619,68	Comp : F001 0000 -00004889 Prov.: 00006 FERNANDO CRUZ Carat.: 2014120236
08/12/2014	1201412081447	COMPR Compras	RDS 80.000,00	80.000,00		1.768.619,68	Comp : F001 0000 -00004935 Prov.: 1327 UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA Carat.: 2014121327
09/12/2014	1201412091102	COMPR Compras	RDS 24.000,00	24.000,00		1.792.619,68	Comp : F001 0000 -00003129 Prov.: 21526 SER MAS CENTRO Carat.: 2014120229
11/12/2014	1201412110262	COMPR Compras	RDS 6.000,00	6.000,00		1.798.619,68	Comp : FGM 0000-00005994 Prov.: 2044 INMACULADA GARCIA Carat.: 2014120010
12/12/2014	1201412121297	NC NOTA DE CREDITO	RDS 68.204,00		68.204,00	1.730.415,68	Comp : NCL01 0000 -00001042 Prov.: 21011 MANPOWER REPUBLICA DOMINICANA Carat.: 2014120021
17/12/2014	1201412170245	COMPR Compras	RDS 5.312,50	5.312,50		1.735.728,18	Comp : FGM 0000-00005916 Prov.: 21004 CARLOS A. PERDOMO SIERRA Carat.: 2014120032
23/12/2014	1201412230037	COMPR Compras	RDS 4.375,00	4.375,00		1.740.103,18	Comp : FGM 0000-00005153 Prov.: 2044 INMACULADA GARCIA Carat.: 2014120069
26/12/2014	1201412260001	COMPR Compras	RDS 11.589,00	11.589,00		1.751.692,18	Comp : FGM 0000-00005174 Prov.: 2044 INMACULADA GARCIA Carat.: 2014120090
Saldo Final: Cuenta: N300041				1.885.304,42	133.612,24	1.751.692,18	
Total General:				1.885.304,42	133.612,24	1.751.692,18	Saldo Periodo Gral:

LETERAGO, S.R.L

Fecha: 17/11/2015
 Hora: 12:40:51
 Página: 7

MAYOR							
Fecha Desde:	Hasta:	Moneda:	Incluye Asientos Ingresados	Asientos: Todos			
01/01/2015	31/12/2015	Base					
Incluye ajustes por diferencia de cambio							
Fecha	Asiento	Tipo	Mone / Importe Origen	Debe	Haber	Sdo. Acumulado	Detalle
27/10/2015	1201510271266	COMPR Compras	RDS 12.501,62	12.501,62		3.425.048,75	Comp : F001 0000 -00002278 Prov.: 21087 PRIMEX CONSULTING GROUP SRL Carat.: 2015102880
27/10/2015	1201510271266	COMPR Compras	RDS 2.000,26	2.000,26		3.427.049,01	Comp : F001 0000 -00002278 Prov.: 21087 PRIMEX CONSULTING GROUP SRL Carat.: 2015102880
27/10/2015	1201510271266	COMPR Compras	RDS 500,07	500,07		3.427.549,08	Comp : F001 0000 -00002278 Prov.: 21087 PRIMEX CONSULTING GROUP SRL Carat.: 2015102880
29/10/2015	1201510290887	COMPR Compras	RDS 9.920,00	9.920,00		3.437.469,08	Comp : FGM 0000-00007318 Prov.: 2516 BANCO POPULAR DOMINICANO Carat.: 2015101024
06/11/2015	1201511060679	COMPR Compras	RDS 38.489,75	38.489,75		3.475.958,83	Comp : F001 0000 -00005916 Prov.: 20356 INTRAS Carat.: 2015110033 W. D NEG.
Saldo Final: Cuenta: N300041				2.260.289,41	536.022,76	3.475.958,83	
Total General:				2.260.289,41	536.022,76	3.475.958,83	Saldo Periodo Gral

Para inicios del 2015 LETERAGO SRL incurrió en altos gastos de compra de equipos tecnológicos que fueron cargados al costo de implementación del sistema. Que detallamos a continuación:

ADQUISICION DE EQUIPOS INFORMATICOS			
UNIDADES	EQUIPO	COSTO	TOTAL
		US\$	
47	COMPUTADORAS	600,00	28.200,00
		US\$	
1	SERVIDOR	4,500,	4.500,00
		US\$	
17	IMPRESORAS	180,00	3.060,00
		US\$	
10	CABLEADO	100,00	1.000,00
TOTAL			36.760,00

ANALISIS COSTO BENEFICIO.

Según Gutiérrez Ponce el análisis de costo-beneficio es un término que se refiere tanto a una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso conocido como evaluación de proyectos; o un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo.

Tomando en cuenta la información suministrada por Leterago SRL sobre los costos de implementación de software, sus beneficios junto la definición del Sr. Ponce sobre el análisis costos beneficio. Realizamos el siguiente análisis:

Tabla con valores en Dolares US\$

	Años										TOTAL
	CORTO PLAZO			MEDIANO PLAZO			LARGO PLAZO				
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Costos directos	153.300,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	236.300,00
1.1 Hardware	36.700,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	63.700,00
1.2 Software	112.800,00	-	1.500,00	-	1.500,00	-	1.500,00	-	1.500,00	-	118.800,00
1.3 Migracion de Datos	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000,00
1.4 Otros	2.800,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.800,00
											-
Costos indirectos	25.000,00										25.000,00
1.5 Capacitacion	25.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25.000,00
TOTAL COSTOS	203.300,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	4.500,00	3.000,00	236.300,00
Beneficios	-	98.000,00	175.000,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	-	-	-	289.800,00
2.1 Horas (hombre)	-	98.000,00	175.000,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	-	-	-	289.800,00
	- 153.300,00	95.000,00	170.500,00	1.200,00	- 300,00	1.200,00	- 300,00	- 3.000,00	- 4.500,00	-3.000,00	103.500,00

Hardware: estos costos incluyen todos los costos de infraestructura informática y de conectividad realizados por la empresa para la implementación del software.

Software: dentro de este renglón están la compra de la licencia de SAC, mantenimiento y plataforma de desarrollo.

Migración de datos: para este renglón fueron tomada en cuenta el costo de la desconexión, y las horas-hombre que se utilizaron durante mencionado proceso.

Otros costos: para este rubro tomamos en cuenta los honorarios de consultores individuales.

Capacitación: en este rubro fueron tomados en cuenta todos los costos de adiestramiento a los empleados de LETERAGO SRL sobre el modulo SAC.

Beneficios: en esta parte esta considera las horas-hombre que SAC redujo en diferencia del proceso anterior.

Costo de inventario: este rubro no fue tomado en cuenta para el análisis costo beneficio por que el inventario fue realizado a finales del periodo 2014 y las pruebas de inventario fueron exitosas y el mismo fue utilizado al momento de la migración de los datos.

ANALISIS DE REDUCCION DE COSTOS.

UN análisis comparativo entre el 2014 y 2015 nos mostro que LETERAGO SRL pudo disfrutar para el 2015 beneficios inmediatos con las implementación del sistema SAC en la parte de los costos de compra, inspección, almacenaje, manipulación y costos de vencimiento de la mercancía.

A continuación tabla de análisis de reducción de costos:

Costos promedio mensuales para mantener inventario 2014 (SIN SAC)
Ventas mensuales promedio para el 2014 US\$ 2,700,000

Componente del costo	% sobre la compra total del mes	Costos incurridos mes (ENERO-OCT) 2014
		2.700.000,00
Costo de compra	6%	162.000,00
Costo por inspeccion	4%	108.000,00
Costo por almacenaje	7%	189.000,00
Costo por manipuleo	9%	243.000,00
Costo por vencimiento	8%	216.000,00
TOTAL		918.000,00

Costos promedio mensuales para mantener inventario 2015 (CON SAC)
Ventas mensuales promedio para el 2015 US\$ 2,890,000

Componente del costo	% sobre la compra total del mes	Costos incurridos mes (ENERO-OCT) 2014
		2.890.000,00
Costo de compra	3%	86.700,00
Costo por inspeccion	4%	115.600,00
Costo por almacenaje	3%	86.700,00
Costo por manipuleo	6%	173.400,00
Costo por vencimiento	2%	57.800,00
TOTAL		520.200,00

Gracias a la información suministrada por SAC que custodiada por el departamento de auditoría y las políticas de control interno, se lograron planificaciones de compras más exitosas, que lograron beneficios a corto plazo como lo presento la tabla anterior.

CAPITULO III: IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.

EL AMBIENTE DE CONTROL CON LA IMPLEMENTACION DE SAC.

La implementación de SAC también afecto de manera inmediata el ambiente de control interno de la institución mostrándonos algunos cambios y nuevas implementaciones para aumentar los resultados y la validación de la información. Entre los cambios que se manifestaron están:

- ✚ Política de toma de inventario para los 30 de junio y 31 de diciembre de cada año. Acortando lo que anteriormente solo era los 31 de diciembre de cada año.

- ✚ Hacer auditoria al inventario periódico o permanente para verificar cantidad física con el sistema. Por parte del departamento de auditoría (esta parte del proceso era realizada por el mismo equipo de almacén).

- ✚ Creación de formularios controlando para los procesos de compra de los medicamentos.

 FOR-223 Orden de Compra de productos V-1.xlsx

 FOR-224 Formulario Planilla de Compras V-1.xlsx

- ✚ Con la creación del espacio físico y la segregación de los productos de cadena de frío que son los de mayor costo de compra, almacenaje y distribución se crearon los formularios para su ingreso y salida de almacén.

 FOR-056 Listado de productos con requerimientos de cadena de frío V-6.xlsx

 FOR-063 Solicitud de permiso para salida de medicamentos V-2.docx

- ✚ Se crearon alertas en el sistema con mínimos y máximos de inventario.
- ✚ Se determino como forma de control de inventario el método PEPS primero en entrar, primero en salir tomando en cuenta que los medicamentos cuentan con una fecha de vencimiento.
- ✚ Se crearon cuentas contables para manejar el inventario como:

✓N370000	Compra Proveedores Locales
✓N370001	Compra Proveedores Exterior
✓N370005	Compra Muestra.
✓N371002	Devolución Exterior Dañados y Vencidos
✓N371004	Devolución del Exterior de Ofertas
✓N371005	Devolución Coroc
✓N371006	Devolución Comdes
✓N371007	Devolución. EXT.COROC
✓N371008	Devolución EXT. Comdea

CAPITULO III: IMPLEMENTACION, VENTAJAS Y DESVENTAS, CARACTERISTICAS Y ASPECTOS GENERALES DEL SOFTWARE DE INVENTARIO SAC.

VENTAJAS COMPETITIVAS ALCANZADAS CON SAC

Michael Eugene Porter nos dice sobre la ventaja competitiva:

La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecen precios más bajos en relación a los competidores por beneficios

equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. Una empresa se considera rentable si el **valor** que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier **estrategia de empresa** es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la **posición competitiva**

Tomando en cuenta la reflexión realizada por Michael Porter considerando el padre de la estrategia corporativa. Y plasmada en la página anterior. Muestro algunas de las principales ventajas competitivas alcanzadas por LETERAGO SRL para el 2015.

- ✓ **Convierte a letargo en la primera distribuidora del país en usar SAC.**
- ✓ **SAC permite a LETERAGO participar para certificarse con las normas ISO 9001: 2008. (Buenas prácticas de distribución y almacenamiento) lo cual ninguna distribuidora se ha certificado en Republica Dominicana y Latinoamérica.**
- ✓ **Ser representantes exclusivos de los 3 laboratorios asentados y que iniciaron sus operaciones en el país para el presente año 2015 (Laboratorios Generical, Marea alta, Isis Pharma)**
- ✓ **Precios más económicos, por la reducción de costos.**
- ✓ **Una amplia muestra representativa del mercado.**

✓ Certificada ISO 9001:2008

✓ Buenas Prácticas de Almacenamiento y Distribución Farmacéutica (BPA/BPD)



CAPITULO IV:
INSTRUCTIVO PARA EL MANEJO
DEL SISTEMA DE INVENTARIO
SAC.

CAPITULO IV: INSTRUCTIVO PARA EL MANEJO DEL SISTEMA DE INVENTARIO SAC.

INSTRUCTIVO DE INGRESO DE PRODUCTOS A INVENTARIO EN SAC

OBJETIVO

Describir los pasos a seguir para ingresos o entrada de productos al inventario del almacén de distribución Leterago SRL

ALCANCE

Abarca desde la recepción conforme de productos hasta el ingreso del sistema SAL almacén de distribución LETERAGO SRL

CONCEPTOS

- **Ingreso:** Documento del sistema SAC que contiene productos que han sido introducidos al sistema.
- **Deposito:** almacén virtual del sistema SAC en el cual se ingresan los productos en un conduce, factura o lista de empaque.
- **Ingreso por Consignación:** ingreso de producto que siendo de propiedad del proveedor o consignador son entregados bajo previo acuerdo para la venta, con el compromiso de pagar solo los productos vendidos.
- **Ingreso normal por orden de compra (ING1/ING6):** ingreso de productos que son adquiridos a través de una orden de compra

- **ING1:** Ingresos compras locales
- **ING6:** Ingresos compras al exterior.
- **INREAC:** Ingreso de productos que han sido egresados para cambio de presentación.
- **ING5:** Ingreso de productos devueltos por el suplidor en reposición de otros tomados del inventario para ofertas.
- **INTRAN:** Ingreso de mercadería factura por el vendedor y que está pendiente de recibir en el almacén LETERAGO SRL.
- **Productos en falta:** productos cuya existencia en stock se ha agotado, los cuales tienen prioridad de inspección.
- **Prioridades de inspección:** listado que detalla los productos que tiene preferencia de inspección y liberación, cuyo stock es igual o menor a 15 días.
- **Factura:** documento comercial de entrega de productos.

INGRESO EN EL SISTEMA

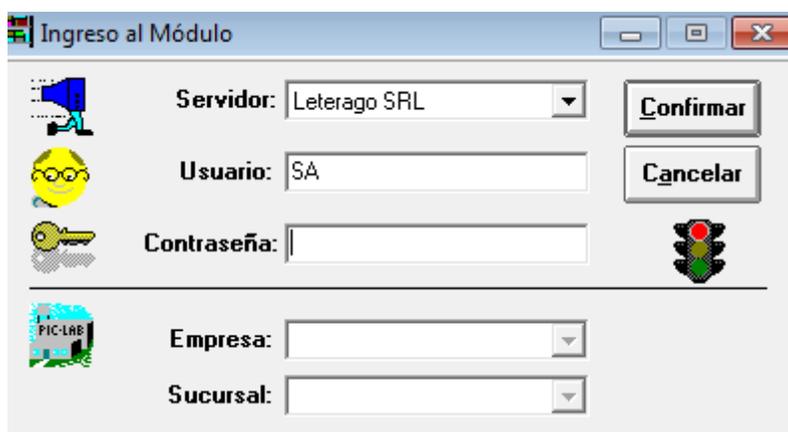
Líder de abastecimiento.

2.1 Accese al modulo de STOCK O EXSITENCIA dando doble clic sobre el icono del programa.

2.1 Digita su usuario y contraseña.

2.2 Presiona confirmar

2.3 Selección LETERAGO SRL en la casilla (EMPRESA)

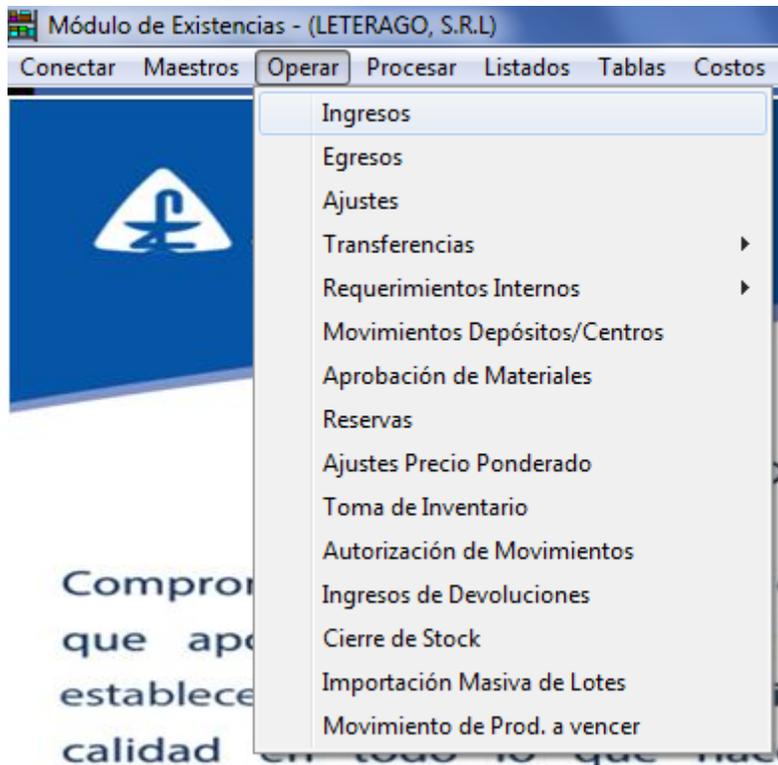


The screenshot shows a login window titled "Ingreso al Módulo". It features a "Servidor" dropdown menu set to "Leterago SRL", a "Usuario" text box with "SA", and an empty "Contraseña" text box. To the right of the password field is a traffic light icon. Below a horizontal line, there are "Empresa" and "Sucursal" dropdown menus. On the right side, there are "Confirmar" and "Cancelar" buttons. The window also has standard Windows window controls (minimize, maximize, close) at the top right.

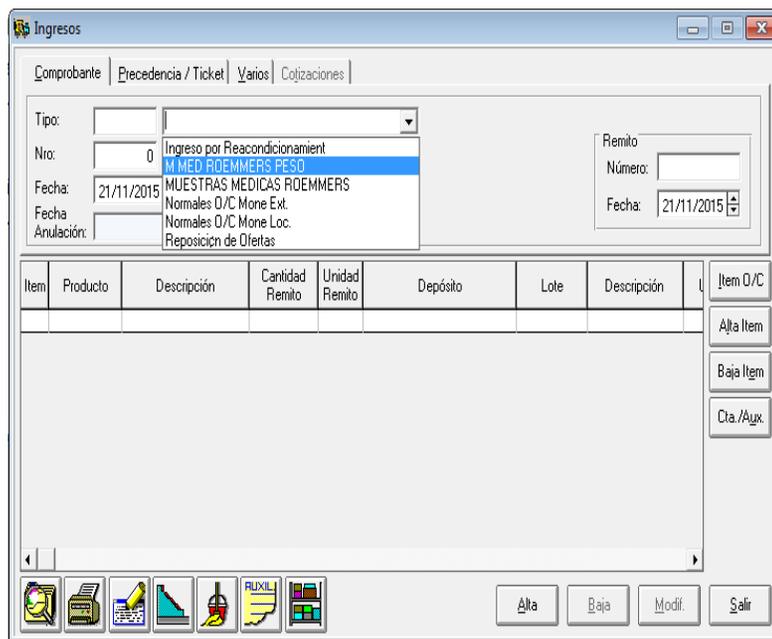
2.4 Presione la opción confirmar nuevamente.

2.5 Abra la lista despegable dando clic en (OPERAR)

2.6 Seleccione Ingresos.



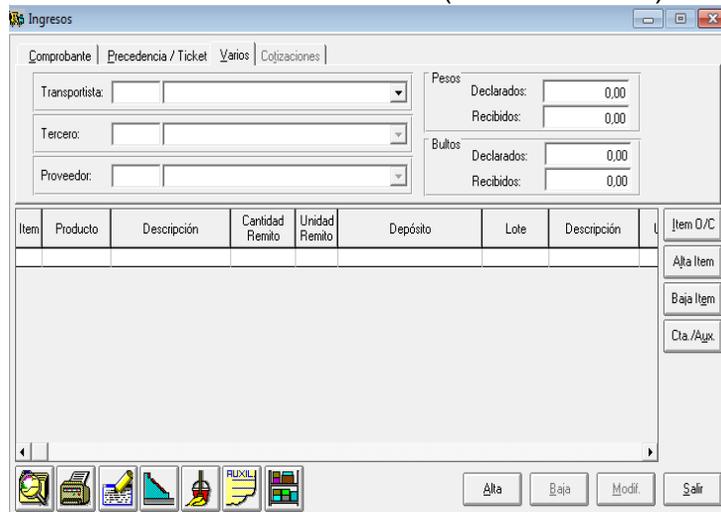
2.7 Seleccione el tipo de ingreso a efectuar dando un clic en la lista desplegable:



- 2.7.1 Ingreso por Consignación (CONSI)
- 2.7.2 Ingreso de ofertas (ING5)
- 2.7.3 Ingresos compras locales (ING1)

- 2.7.4 Ingresos compras al exterior. (ING1)
- 2.7.5 Ingreso Re-acondicionamiento (REAC)
- 2.7.6 Tránsitos (ITRAN)
- 2.7.7 Muestra Medicas (INROE)

2.8 Seleccione el código del proveedor correspondiente al conduce o factura que se encuentra en listado (PROVEEDOR).



2.8.1 Seleccione los productos a ingresar de acuerdo a lo siguiente.

2.8.1.1 Presione la opción (ALTA ITEM)

2.8.1.2 Digite el nombre o código del producto a ingresar.

2.8.1.3 De doble clic en la casilla (DEPOSITO)

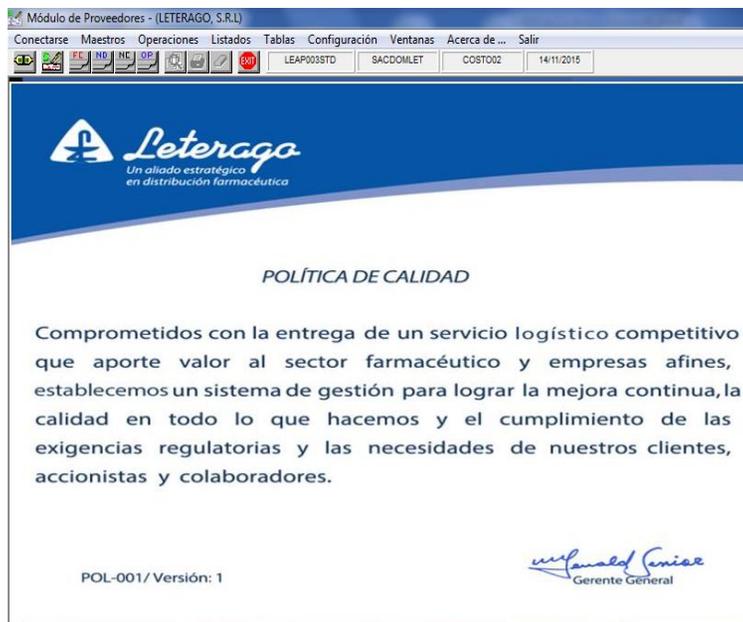
2.8.1.4 Seleccione el depósito en el cual ingresara el producto dando doble clic

TIPO DE INGRESO	DEPOSITO
INTRA	TRAN
ING1, ING5 ING5, CONSI, REAC	ESPE

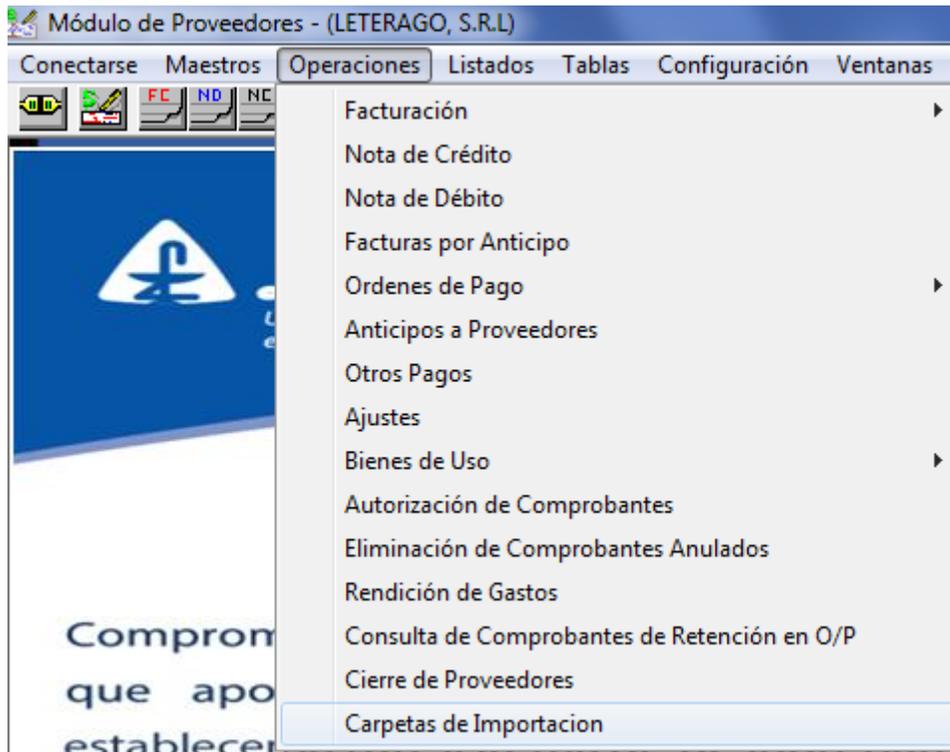
- 2.9. Coloque la cantidad de producto a ingresar en la casilla (CANTIDAD)
- 2.10 Presione Confirmar.
- 2.11 Repita las operaciones anteriores para cada producto hasta completar el ingreso.
- 2.12 Presione la opción (SALIR)
- 2.13 Coloque el número de factura en la casilla de (NUMERO DE REMITO)
- 2.14 Presione la opción (ALTA) para guardar el ingreso.
- 2.15 Notifique al Depto. De logística, calidad y costos.

RESPONSABILIDADES DEL DEPARTAMENTO DE COSTOS EN SAC

3.1 Ingresar al modulo de Proveedores.



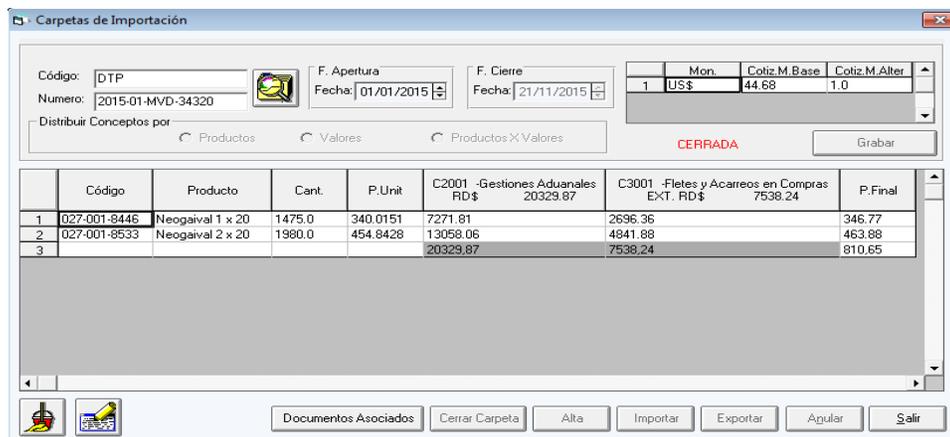
3.2 En la venta de operaciones clic en la opción carpeta de importación.



3.3 Seleccionar el número de ingreso correspondiente a la fecha del ingreso.

3.4 Asociar los documentó de Costos de desaduanaje incurridos para su ingreso en almacén.

3.5 Liquidar.



3.6 Cerrar Carpeta.

3.7 Alta. (Para guardar el ingreso con sus costos).

INGRESO Y COSTEO ANTES DE LA IMPLEMENTACION DE SAC

El Proceso de entradas, salidas y costeo por LETERAGO SRL para el año 2014 era realizado a través de una base de datos en el Excel del paquetes de office del computador conjunto formulas y tablas lógicas.



Mencionados ingresos en realizados por un asistente de almacén bajo la supervisión del Enc. De la correspondiente área.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y		
	COMPLETAR	COMPLET	COMPLET	Automat	COMPLET	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	Automat	FACTU			
		Adulato de	Pedido	UNID. MES	Venta Inet.	Facturar	Margen	Margen	Facturar	EDIDO PP	TOTAL	TOTAL	TOTAL	Total	Facturar	Margen	Total	Facturar	Margen							
	PRODUCTO	Pedido Ppal	Principal	REFERENCIA	Mis anterior	Instit.	Instit.	Prinado	Prinado	D. RECIBI	COMPRA	FACT.	MARGEN	Prinado	Prinado	Prinado	Instit.	Instit.	Prinado							
045-001-004	Bectoclor 625 mg x 1x 60 Comp.	0	70	70	1	/	.	16	54	71	71	55	16	70	54	16	20%	1	1	.	0%			045-001-004	Bectoclor 625 mg x 1x 60 C	
045-001-005	Bectoclor 1000 mg x 14 Tab.	0	0	0	0			045-001-005	Bectoclor 1000 mg x 14 T.ab
045-001-006	Bectoclor 625 mg 1x 12	0	0	0	0			045-001-006	Bectoclor 625 mg 1x 12

A final de cada mes este proceso era terminado por el departamento de costos con el procedo de liquidación de los productos con otra planilla de Excel presentada a continuación.



Planilla Liquidación

Periodo: jul-15
Origen: IMP

TASA PROMEDIO: 45.10

Código	Descripción	FACTURA	UND	Costos Compr	Valor US\$	FT RDS	Flete	Gestion Aduanal	Gravamen Gravam	ITBIS ITB	Almacenaje Almacen	Fletes y Acarreo RT	Otros Cargos	Total Gastos U	Costos total Unitario US\$
027-001-8558	Matineb 400 mg x 30	883	4	# 819,68	3.278,72										819,68
GESTION NO.		883			3.278,72		147.870,27								
FLETE NO.					Control "0"										
ALMACENAJE NO.					3.278,72										
GRAVAMEN															
027-001-8353	Filgrastim Sol Iny	109943	690	# 7,00	4.830,00			10.909,64				72.525,34		1.850,00	9,68
GESTION NO.		109943			4.830,00		217.833,00	10.909,64				72.525,34		1.850,00	
FLETE NO.					Control "0"										
ALMACENAJE NO.					4.830,00										

TABLA COMPARATIVA CONTROL DE INVENTARIO EXCEL VS SAC

EXCEL VS SAC	
DEBILIDADES	
EXCEL	SAC
❖ Ingresos duplicados.	Alto Costo de Licencias
❖ Error en las presentaciones ingresadas.	Alto costo de implementacion
❖ Tardanza en generar y analizar reportes.	Alto costo de capacitacion.
❖ Perdidas en Horas-hombres.	
❖ Exceso de inventario.	
❖ Errores en el inventario.	
❖ Perdidas enormes en medicamento. por vencimiento.	
❖ Errores en las órdenes de compra.	
❖ Personal excesivo.	
Ventajas	
EXCEL	SAC
❖ El ahorro en grandes software de inventarios.	Menos margen de error
	Reduccion de costos de compra e inventario
	Menos perdidas en Horas -HOMBRE
	Reduccion de personal.

CONCLUSION

La presente investigación se realizó a LETERAGO SRL, una empresa dominicana dedicada a la distribución de productos farmacéuticos y afines. A continuación las conclusiones del trabajo realizado, que darán respuesta a los objetivos propuestos.

La carencia de información de inventario exacta, real y a tiempo para el 2014 presentó para la empresa unas de las mayores debilidades, este trajo como consecuencia la pérdida de clientes, altos costos de inventario y pérdidas económicas y de tiempo que no permitieron a la empresa posicionarse mejor entre las demás distribuidoras.

Con el objetivo de superar las debilidades y utilizar sus fortalezas se realizaron encuestas a proveedores y clientes, junto a evaluaciones internas y externas, lo que trajo la implementación inmediata de un software de inventario para el 2015.

Con esta evaluación y encuestas se muestran los principales hallazgos:

- ❖ Tardanza en la colocación de los pedidos de compra.
- ❖ Diferencia en lo solicitado por la farmacia y lo recibido.
- ❖ Altos costos de almacenaje.
- ❖ Gran cantidad de medicamentos vencidos, maltratados, rechazados y que no están aptos para su comercialización.
- ❖ La falta de un sistema de inventarios. (Ingresos y salida) de la mercadería.

Sin embargo la empresa cuenta con un enorme capital y un gran número de representadas exclusivas (LABORATORIOS) que es su mayoría sus productos están posicionados entre los mejores del mercados todas estas fortalezas permitieron que la empresa siguiera operando.

Conociendo la importancia de un sistema de inventario se realizado una propuesta de implementación de inventario amarrado a un gran número de capacitación a empleados para que la información que brinde este sistema se lo mas real y exacta posible.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones expuestas anteriormente, se hace necesario presentar una serie de recomendaciones, las cuales una vez aplicadas permitirán mejorar la calidad de la información del inventario como los procesos de control del mismo.

- ✓ Elaborar instructivos y procedimientos de los procesos de ingreso y salida de la mercadería que se realicen por el sistema SAC.
- ✓ Confeccionar un perfil para cada puesto de la empresa. En el cual se encuentren detalladas las funciones de cada empleado.
- ✓ Realizar evaluaciones periódicas a las políticas de control interno, para futuras mejoras.
- ✓ Redistribución del espacio físico de la nave de almacén.
- ✓ Evaluaciones para medir el desempeño de y el cumplimiento de las funciones de acuerdo a lo establecidos.
- ✓ Un catalogo de firmas.
- ✓ Capacitaciones sobre buenas prácticas de compras nacionales e internacionales.
- ✓ Capacitaciones sobre los cambios organizaciones en plena marcha.
- ✓ Capacitaciones sobre forma efectiva del control de los inventarios.

- ✓ Creación del puesto Gerente de operaciones.
- ✓ Evaluaciones periódicas a los diferentes proveedores nacionales e internaciones.
- ✓ Reuniones de la alta gerencia con el equipo de operaciones (almacén, logística, calidad) relacionados con el inventario.

BIBLIOGRAFIA.

Kendall y Kendal: (2013) (Texto de análisis y Diseño de un sistema de información)

Salinas, J. (2005): (Desarrollo de un Sistema Automatizado).

Quintero, A. (2001): (Implantación de un Nuevo Sistema de Control de Inventarios e Investigación Acerca de los Resultados de su Aplicación.)

Gaither, Norman; Frazier, Greg (2000). (*Administración de producción y operaciones.* Editorial Thomsom.)

Mary Lu Harding, C.P.M., CPIM, CIRM, (volumen 14, edición 2, 2002): (Cálculo del coste total de propiedad para artículos inventariados),

Stephen G. Timme y Christine Williams-(7/1/2003).”(El coste real del almacenamiento de inventario), (Revisión de la gestión de la cadena de suministro).

Perdomo Moreno A (2004) (Fundamento del control Interno. Editorial: Cengage 9na edición.)

ORLANDO ESPINOZA (2011) (La administración eficiente de los inventarios Editorial: La ensena, 1ra edición)

BASTIDAS BONILLA, Edwin. (2010) Énfasis en logística y cadena de abastecimiento, volumen 2 edición 2.

ARANGUREN, M. BUSTAMANTE, E. (2002). Control de Inventario 1ra edición.

ANEXOS



ME GUSTARIA CONOCER SOBRE:

LETERAGO SRL

- 1 ¿Cuál es la razón social de la empresa?
- 2 ¿Cuál es el nombre comercial de la empresa?
- 3 ¿A qué sector pertenece?
- 4 ¿A qué tipo de Sociedad pertenece?
- 5 ¿Cuántos accionistas tienen la empresa?
- 6 ¿Cuáles son las actividades que realizan?
- 7 ¿Otras actividades que realizan?
- 8 ¿En qué fecha inicio sus operaciones?
- 9 ¿Tiene la empresa un organigrama o esquema de organización?
- 10 ¿La empresa posee un manual de procedimientos?
- 11 ¿Cuáles son sus principales clientes?
- 12 ¿Cuáles son sus principales Proveedores?
- 13 ¿Cuáles departamento componen la empresa?
- 14 ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?
- 15 Su sistema de contabilidad, ¿Es computarizado? ¿Cuál utiliza?
- 16 ¿Se registran las operaciones realizadas?
- 17 ¿Cuenta con un sistema de control de inventarios?



Registro de Proveedores del Estado

Constancia de Inscripción

Nro. de Inscripción:	4582	Fecha de Registro:	07/03/2007
Razón Social:	LETERAGO C POR A	Fecha Ult. Actualización:	07/03/2007
Identificación:	RNC - 101013575		
Domicilio:	AVE. CESAR NICOLAS PENSON #57, GASZCUE SANTO DOMINGO REPUBLICA DOMINICANA		
Rubro Principal:	Prod.medico, farmacia, laborat		

Este proveedor sólo puede ofrecer los bienes, servicios u obras conforme al (o los) rubro(s) detallado(s) en esta constancia de inscripción

COMPRASDOMINICANA - 09/09/2010 18:39



CAMARA
SANTO DOMINGO

Torre Friusa, Av. 27 de Febrero No. 228, La Esperilla, Santo Domingo, República Dominicana
809-682-2688 RNC 401023687

921024

Certificado de Registro Mercantil
Sociedad de Responsabilidad Limitada

RENOVACIÓN		Registro No.	1132SD			
Denominación Social: LETERAGO, S.R.L.						
Fecha Asamblea Constitutiva/Acto		16/04/1962		RNC:		
Fecha Emisión:		15/04/1964		1-01-01357-5		
Fecha última Modificación:			09/07/2013			
Fecha Vencimiento:			15/04/2017			
Dirección de la Empresa						
Calle: CESAR NICOLAS PENSON NO. 57						
Sector:		GAZCUE		Apartado Postal:		
				589		
Teléfono 1:		(809) 689-7530		Municipio:		
				SANTO DOMINGO		
Teléfono 2:		(809) 687-5155		Fax:		
Actividades: EXPORTACION, IMPORTACION, MAYORISTA, COMERCIO, DISTRIBUCION						
Actividad Descripción del Negocio						
IMPORTACION, EXPORTACION, DISTRIBUCION, VENTA AL POR MAYOR O AL DETALLE DE TODO GENERO DE PRODUCTOS NACIONALES O EXTRANJEROS.		Principales Productos / Servicios		Sistema Armonizado (SA)		
		PRODUCTOS EN GENERAL				
		PRODUCTOS FARMACEUTICOS				
Nombre de Socios						
Nombre	Dirección (Calle, Número, Sector)		Registro Mercantil	Cédula / Pasaporte	Nacionalidad	Estado Civil
PHARMA INTERNATIONAL HOLDING CORP REP. POR. ANTONIO JOSE ZAGLUL ZAITER	C/ CESAR NICOLAS PENSON NO. 57, GAZCUE, SANTO DOMINGO			001-0088641-5	REPUBLICA DOMINICANA	Casado(a)
LILAC MAZE LIMITED REP. POR. IVETTE ADRIANA DE LA ROSA TAVAREZ	C/ CESAR NICOLAS PENSON NO. 57, GAZCUE, SANTO DOMINGO			031-0226280-9	REPUBLICA DOMINICANA	Casado(a)
MOLEFINO LIMITED REP. POR. ANTONIO JOSE ZAGLUL ZAITER	C/ CESAR NICOLAS PENSON NO. 57, GAZCUE, SANTO DOMINGO			001-0088641-5	REPUBLICA DOMINICANA	Casado(a)
Órgano de Administración						
Cargo	Nombre y Apellido	Dirección (Calle, Número, Sector)		Cédula / Pasaporte	Nacionalidad	Estado Civil
Gerente	GENALD MERCEDES DE JESUS SENIOR BROWN	C/ CESAR NICOLAS PENSON NO. 57, GAZCUE, SANTO DOMINGO		001-0090192-5	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)
Administradores y/o Personas Autorizadas a Firmar						
Nombre	Dirección (Calle, Número, Sector)		Cédula / Pasaporte	Nacionalidad	Estado Civil	
GENALD MERCEDES DE JESUS SENIOR BROWN	C/ CESAR NICOLAS PENSON NO. 57, GAZCUE, SANTO DOMINGO		001-0090192-5	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)	
Comisario (s) de Cuenta (s)						
Capital Social RD\$	Bienes Raices RD\$		Activos RD\$	Duración Sociedad		
631,065,700.00				INDEFINIDA		
Ente Regulado:	No. Resolución:		Duración Órgano Administrativo		3 Año(s)	
Cantidad Cuotas Sociales	6310657	Fecha Ultima Asamblea/Acto	01/04/2014			
Referencias Comerciales			Referencias Bancarias			
INVERSIONES VEZA, S.A			BANCO DEL PROGRESO			
			BANCO LEON			
Número de Empleados	Masculinos	181	Femeninos	87	Total Empleados	268
Sucursales y Agencias que Posee la Sociedad						
Nombre Comercial						No. Registro

Santiago Mejía Ortiz
Registrador Mercantil

Número de verificación
2D1308B02-80DB-4B52-B33B-364444E855CB

A : ESCUELA DE CONTABILIDAD

Asunto : REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

Tema: "IMPLEMENTACION DE US SISTEMA DE INVENTARIOS Y COSTOS SISTEMATIZADOS PARA EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO. CASO DE ESTUDIO: DISTRIBUIDORA LETERAGO PERIODO 2014-2015".

Sustentantes: **Br. Minton Luna Reynoso**

2007-2261

Resultado de la evaluación: Aprobado: X

Fecha: 04/09/2015.

Devuelto para corrección: _____ Fecha: _____.

Observaciones: La evaluación de este anteproyecto fue realizada por: **Lda. María Margarita Cordero A.**


Lda. María Margarita Cordero Amaral
Directora

lc. 04/09/2015.



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Contabilidad

Anteproyecto de Trabajo de Grado

Para optar por el título de

Licenciado en Contabilidad

*“Implementación de un sistema de inventarios y costos sistematizados para
Empresas distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Santo
Domingo. Caso de estudio: Distribuidora Leterago Periodo 2014-2015”*

Sustentante

❖ Milton Luna Reynoso 2007-2261

Santo Domingo, D.N.

DEPARTAMENTO DE SOCIALES PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO APROBADO	
FIRMA	
FECHA	4/9/15

**Implementación de un sistema de inventarios y costos
sistematizados para Empresas distribuidoras de
productos farmacéuticos en la ciudad de Santo Domingo.
Caso de estudio: Distribuidora Leterago
Periodo 2014-2015**

INDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
<u>2.0</u>	
<u>Introduccion.....</u>	
2,3	
2.1 Antecedentes:	4
2.2 Justificacion e importancia de la investigacion:.....	5
2.3 Delimitacion y plantamiento del tema.....	6
2.4 Formulación del problema.....	7
OBJETIVOS:.....	8
3.1 Generales:.....	9
3.2 Específicos:.....	9
MARCO CONCEPTUAL:	9,10,11,12
ASPECTOS METODOLÓGICOS:.....	13
3.4 Tipo de estudio:.....	13
3.5 Método o métodos de investigación:.....	13
3.6 Técnicas de investigación	14
3.7 Tratamiento de la información.....	14
BIBLIOGRAFÍA PRELIMINAR	15
TABLA DE CONTENIDO:	16

INTRODUCCION

La organización, el control y el manejo de todo lo que poseemos nos permiten responder rápidamente a las exigencias del día. Estas breves líneas nos muestran a todas las personas lo importante de saber lo que realmente tenemos y esta a nuestro alcance.

Si relacionamos el párrafo anterior con cualquier empresa de distribución de x elementos .Que sería de ella sin el control de su inventario?

Se puede decir que el inventario es capital en forma de material, ya que estos tienen un valor para las compañías, sobre todo para aquellas que se dedican a la venta de productos. Es por esto que el inventario es de suma importancia ya que le permite a la empresa cumplir con la demanda y competir dentro del mercado. El reto de administrar un inventario es decidir cuánto inventario se necesita para cumplir con estos requerimientos

Implementar un sistema para administrar el inventario ayuda a llevar un buen control del inventario. Efectuar este proceso puede ser todo un reto y representar otros gastos pero la realidad es que puede salvar a una empresa de la quiebra, ya que es un proceso continuo para mejorar las operaciones y detectar errores que pueden ser corregidos y aumentar la calidad del producto o el servicio que se vende. Además, contribuye al progreso y desarrollo de la empresa y al fortalecimiento de todas sus áreas para lograr cumplir con lo que es su misión.

Por lo tanto, administrar un inventario implica decidir qué cantidad del inventario se necesita, cuándo colocar los pedidos, recibir, almacenar y llevar el registro de dicho inventario, ya que el objetivo de éste es mantener los costos bajos y mantener suficientes productos terminados para las ventas.

El administrar bien el inventario de una empresa resulta en la buena calidad de los productos y operaciones más eficientes. Sin embargo, la mala administración puede repercutir en clientes descontentos, y en problemas financieros que pueden llevar a la compañía a la quiebra.

La presente investigación se refiere a la implementación de un sistema de inventario automatizado (Software SGA) que permita la agilización, control y manejo de la información y se redacta con el fin de la obtención del título de Licenciado en contabilidad

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

El control de inventarios es imprescindible en la administración que permite cumplir las estrategias de la organización, garantizando que la mercadería se encuentre alineada en el momento, lugar y cantidades precisas para producir un bien o servicio de manera eficaz y eficiente.

Los procesos computarizados, son factores de vital importancia en la organización, la tecnología La plataforma de toda sociedad económica es el control de los productos que entran y salen; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma.

El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. Las compañías que logran controlar un 93 % su inventario logran con mayor facilidad alcanzar metas y ventajas competitivas dentro del mercado.

Con este trabajo busco dar a conocer cuál sería el software (SGA) más adecuado para el control de los inventarios de las distribuidoras de productos farmacéuticos en Santo Domingo que aporte ventajas competitivas y fortalezca las herramientas de control interno. De igual manera la formas y los procesos de cómo implementar dicho sistema en una empresa que sigue en marcha con sus actividades si afectar el curso diario de las mismas.

DELIMITACION DEL TEMA Y PLANTEAMIENTO DEL (LOS) PROBLEMA(S) DE INVESTIGACION

En la actualidad la computadora además de ser una herramienta de trabajo se ha convertido. Con el pasar del tiempo la tecnología avanza y al hombre le surgen nuevas necesidades y a las que debe encontrar la forma de manejarlas.

Es importante comparar el desarrollo de la informática, lo más importante es la comunicación, pues el hombre ha sido capaz de comunicarse más fácilmente a través de la tecnología, usando herramientas creadas por él mismo como lo es el computador, entre otros. Las mismas han licenciado al hombre de labores manuales usando la informática como recurso de efectividad. Lo mismo para las empresas que se han enfocado en saber que tenemos, que nos falta, que necesitamos y cuál es nuestra mayor y menor demanda en el mercado.

En la actualidad el proceso de control de inventario es llevado a cabo por la distribuidora de productos farmacéuticos Leterago SRL en sus actividades diarias anotando los ingresos de las facturas por concepto de compra de los productos farmacéuticos, donde o solo refleja fecha de la factura, el producto, el lote, cantidad y la total factura. Dicho material no es adquirido en su totalidad ya que lo almacenan en los mismos laboratorios que les venden los productos. las cantidades de devoluciones de productos por los siguientes conceptos es alarmante: dañados, vencidos, abollados, error de facturación, cruce de presentación.

Las quejas por parte de los clientes es el día a día del departamento del servicio al cliente las diferencias en las tomas de inventario, las cantidades de empleados cancelados son el pan de cada día en Leterago SRL.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

Generales:

Implementar un sistema de inventario o software (SQL) de abastecimiento y distribución adecuados para grandes distribuidoras de productos farmacéuticos Leterago SRL

Específicos:

- ✚ Implementar el sistema de inventario (PEPS) a la distribuidora Leterago SRL.
- ✚ Elaborar políticas internas de manejo de inventarios que permitan orientar y guiar a las personas encargadas de controlar las entradas y salidas de los fármacos.
- ✚ Poner en marcha el sistema de control de inventarios SAC.
- ✚ Generar un instructivo para el manejo y uso de un sistema de información

MARCO TEORICO

Sistema de Información

Un sistema de información se puede definir como un conjunto de funciones, componentes o elementos que interactúan entre sí con la finalidad de apoyar la toma de decisiones, coordinación, análisis de problema, visualización de aspectos complejos y el control de una organización.

SQL

El Lenguaje de Consulta Estructurado (Structured Query Language) es un lenguaje estándar de comunicación con base de datos relacionales que permite especificar diversos tipos de operaciones sobre las mismas. Permite proyectar consultas a fin de presentar información de interés de una base de datos.

El control del inventario

Es uno de los aspectos de la administración que el micro y pequeña empresa es muy pocas veces atendida, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea.

Inventario

Es el registro de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona u organización, hecho con orden y precisión.

Sistemas de inventario.

De los sistemas de inventario que se manejan, uno de los más usados es el sistema de inventario perpetuo, que consiste en mantener un registro continuo para cada elemento del inventario disponible todo el tiempo, se pueden preparar los estados financieros en cualquier momento, así como tener un inventario valorado en el momento que se requiera.

¹ Leonel Vidales Rubí. *Glosario de términos financieros: términos financieros, contables, administrativos, económicos, computacionales y legales*. Plaza y Valdés, 2003. p.212

Antecedente

Leterago SRL fue fundada el 24 de abril de 1964 y desde sus inicios se dedico a la importación y distribución de medicamentos en el país. Su nombre es una combinación de los apellidos de sus creadores: Lebrón, Tejada, Ramos Y Gómez (LETERAGO).

Gracias al esfuerzo aportado por sus colaboradores, a la confianza y el apoyo recibido de de los clientes y representadas, han logrado ocupar un posicionamiento importante en la distribución de fármacos en República Dominicana, consolidando una relación de confianza y desarrollo mutuo.

Esa experiencia de éxito ha sido extendida a otros países de Latinoamérica, como Panamá, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras Y Nicaragua, formando una red de distribución con grandes ventajas competitivas.

Leterago se enfoca en ofrecer a sus clientes un servicio distinguido y especializado aportando soluciones vanguardistas para la optimización de la cadena de suministros farmacéutico y sectores afines.

Sus servicios abarcan la venta y gestión logística del producto terminado:

- ❖ Servicios de representación y comercialización de productos.
- ❖ Servicios logísticos integrados: planeación: abastecimientos, gestión aduanal
- ❖ Almacenamiento y distribución

En la actualidad, asume un gran compromiso con la calidad de los servicios que ofrece a sus clientes, construyendo relaciones solidas, efectivas y satisfactorias, que les permite ser un aliado estratégico para su negocio.

Marco conceptual:

Método de costeo de los inventarios

Método de costeo de los inventarios y su impacto en los estados financieros. Dentro de los métodos de costeo utilizados, se encuentra el método del promedio ponderado, que corresponde al costo del promedio ponderado del inventario durante el periodo, pondera el costo por unidad y el costo promedio unitario durante un periodo, lo que quiere decir que si el precio del producto baja o sube en el periodo, el valor del inventario también se verá afectado.¹

Objetivos.

Los objetivos deben ser actualizados a través del tiempo, ya que constituyen una base administrativa que debe ser constantemente revisada debido a las variables que se presentan en su desarrollo; el modelo con el que se administran los inventarios es propio de cada organización, por ser una única y distinta a la demás al igual que la capacidad económica con que cuenta. A continuación, algunos de los objetivos que se manejan en un proceso de inventarios.

- ✓ Tener el mínimo de inversión en existencia.
- ✓ Mantener el nivel de existencias de manera tal que las operaciones no sufran demoras por faltantes.
- ✓ Tener el mínimo posible de productos en existencias.²

¹ Colín, Juan García. Contabilidad de Costos. México: McGraw-Hill Interamericana, 2008.

²Raiborn, Henry R. Anderson y Mitchell H. Conceptos Básicos de Contabilidad de Costos. México DF: Compañía Editorial Continental, 2001.

Establecimiento de sistemas y procedimientos

Una vez establecidos los planes de acción para que se cumplan deben establecerse aspectos como:

- ✓ Sistema de máximos y mínimos.
- ✓ Sistema para control de materiales de alto valor.
- ✓ Sistema de control de entradas y salidas de almacén.
- ✓ Sistema de control de calidad en el recibo.
- ✓ Registros estadísticos.

Compra

En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

Excedente de inventario

Un excedente de inventario es cuando el inventario de una empresa tiene una cantidad excesiva de lo que se necesita, ya sea para el desarrollo de productos o un exceso de productos para el propio límite de la empresa. Mientras que algunos directivos verán un excedente de inventario como algo positivo, las empresas con artículos para la venta con fechas de vencimiento pueden ver un excedente de inventarios como algo negativo ya que este esencialmente se pierde si no se vende en el tiempo.

Rotación del inventario

La rotación del inventario es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más comúnmente utilizados en la gestión de inventarios, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro, desde el proveedor hasta el cliente.¹

Costo de almacenaje de inventario

Se le llama costo de almacenaje a todos los procesos y actividades efectuadas para mantener el orden, buen estado y existencia del inventario dentro de la planta, incluido el costo de inmovilizado del producto, el costo de limpieza, el costo de espacio.²

^{1,2}Rubio Domínguez, Pedro. Universidad de Málaga (eumed.net), ed. *Manual de análisis financiero. 3 Rotaciones*. Málaga (España

Aspectos metodológicos:

El tipo de investigación será descriptivo porque se someterá a un análisis en el que se mide y evalúa diversos aspectos o componentes de los diferentes sistemas de inventarios a implementarse.

Método o métodos de investigación:

- **Método analítico:** este me permitirá evaluar diferentes sistemas de inventarios, sus funciones, la relación entre el mismo, sus ventajas y desventajas para su aplicación.

- **Método síntesis:** con este método podre resumir todas las variables del control interno, los SGA, los procesos de inventario para relacionarlos y extraer los aspectos más importante y que afectan el desarrollo de las operaciones.

- **Método Inductivo:** con la observación de las operaciones de compra, almacenamiento y distribución me permitirá sacar conclusiones de cuál sería el SGA optimo para la Distribuidora Leterago SRL

Técnicas de investigación (con que o cuáles serán las herramientas de trabajo):

Investigación documental:

- De referencia
- Reportes de ventas
- Estados financieros
- Libros de textos
- Manuales

Investigación de campo:

- Observación dinámica
- Entrevistas
- Cuestionarios

Tratamiento de la información.

El tratamiento de la información determina los procedimientos necesarios para la codificación, tabulación de la información para su análisis e interpretación. En este trabajo, se utilizarán tablas, gráficos, enfoque cualitativo y cuantitativo.

Bibliografía preliminar

Salinas, J. (2005): Desarrollo de un Sistema Automatizado.

Quintero, A. (2001): Implantación de un Nuevo Sistema de Control de Inventarios e Investigación Acerca de los Resultados de su Aplicación.

Gaither, Norman; Frazier, Greg (2000). *Administración de producción y operaciones.* Editorial Thomsom.

Mary Lu Harding, C.P.M., CPIM, CIRM, (volumen 14, edición 2, 2002): (Cálculo del coste total de propiedad para artículos inventariados), *NPMA*, volumen 14, edición 2, 2002.

Stephen G. Timme y Christine Williams-(7/1/2003).”(El coste real del almacenamiento de inventario), (Revisión de la gestión de la cadena de suministro).

Maurice Eyssautier de la Mora, (2006) "Metodología de la Investigación" 5a edición

Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. (1998): Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Tabla de contenido:

- ❖ **Agradecimiento**
- ❖ **Dedicatoria**
- ❖ **Introducción**

CAPITULO I: Método PEPS (Valuación de inventarios)

- 1.1. Como surge la Valuación de inventarios.
- 1.2. Métodos de valuación de inventarios
- 1.3. PEPS
- 1.4. Implementación del PEPS

CAPITULO II: Políticas de manejo de inventario (control interno)

- 2.1. Que son las políticas de control interno
- 2.2. Políticas de control interno implementadas
- 2.3. Diagrama de procesos de control interno.
- 2.4. Actividades de control interno

CAPITULO III: Implementación de software de inventario SAC

- 3.1. Que es SAC
- 3.2. Infraestructura del sistema SAC
- 3.3. Fortalezas del sistema SAC
- 3.4. Gráficos de entrada y salida de mercancía por el sistema SAC

CAPITULO IV: Instructivo para el manejo de un sistema de información

- 4.1. Objetivo del control de la información
- 4.2. Presentación grafica del instructivo

- ❖ **Conclusiones**
- ❖ **Recomendaciones**
- ❖ **Bibliografía**
- ❖ **Anexos**